



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

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

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

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

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2014

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 2014 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.B. 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”, esta emisión fue pagada el 23 de noviembre de 2013; (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 Reporte 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 <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Resumen <u>Punto 9. Oferta e Inscripción</u> .
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. Factores de Riesgo</u>
d) Otros Valores	<u>Addendum A. Otros Valores</u>
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Antecedentes <u>Punto 9. Oferta e Inscripción</u> . Descripción de Valores
f) Destino de los fondos	No Aplica
g) Documentos de Carácter Público	<u>Punto 10. Información Adicional. Documentos Disponibles al Público</u> <u>Addendum A. Documentos de Carácter Público</u>
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 y Perspectivas Operativas y Financieras</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 <u>Addendum A. Riesgos relativos al cambio climático</u>
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 y Perspectivas Operativas y Financieras</u> . Eventos Recientes <u>Punto 10. Información Adicional. Contratos Relevantes</u> <u>Addendum A. Patentes, licencias, marcas y otros contratos</u>
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. Tratamiento Fiscal</u>
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 <u>Addendum A. Desempeño Ambiental</u>
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	<u>Punto 9. Oferta e Inscripción</u> . Descripción de Valores <u>Addendum A. Acciones Representativas del Capital Social</u>
xiii) Dividendo	<u>Punto 3. Información Clave</u> . Dividendos

xiv) Controles cambiarios y otras limitaciones que afecten a los tenedores de títulos (tratándose de emisoras extranjeras)	No aplica
3) INFORMACION FINANCIERA	
a) Información financiera seleccionada	<u>Punto 3. Información Clave. Información Financiera Consolidada Seleccionada</u>
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación	<u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres</u> <u>Punto 8. Información Financiera. Información Financiera Consolidada</u> <u>Punto 4. Información de la Compañía. Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio</u> <u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Resultados de Operación</u>
c) Informe de créditos relevantes	<u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen Deuda</u> <u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado. Riesgos por Tasas de Interés</u>
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora	
i) Resultados de la operación	<u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Resultados de Operación</u> <u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado. Riesgos por Tipo de Cambio</u>
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	<u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen Deuda – Contingencias</u>
iii) Control interno	<u>Punto 15. Controles y Procedimientos.</u> <u>Punto 16b. Código de Ética</u>
e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Estimaciones y Políticas Contables Críticas</u>
4) ADMINISTRACION	
a) Auditores externos	<u>Punto 16c. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios</u>
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	<u>Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas. Operaciones con Partes Relacionadas</u>
c) Administradores y accionistas	<u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados.</u> <u>Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas. Principales Accionistas - Operaciones con Partes Relacionadas</u>
d) Estatutos sociales y otros convenios	<u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados. Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos</u> <u>Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas. Fideicomiso de Voto</u> <u>Punto 9. Oferta e Inscripción. Descripción de Valores.</u> <u>Punto 10. Información Adicional. Estatutos - Contratos Relevantes</u>
5) MERCADO DE CAPITALES	
a) Estructura accionaria	<u>Punto 9. Oferta e Inscripción. Descripción de Valores</u>
b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores	<u>Punto 9. Oferta e Inscripción. Mercados de Cotización - Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores - Precios Históricos</u>
c) Formador de Mercado	No Aplica
6) ACTIVOS SUBYACENTES	
No Aplica	
7) PERSONAS RESPONSABLES	
Personas Responsables	
8) ANEXOS	
	<u>Punto 19. Anexos</u> <u>Estados Financieros</u>

**TRADUCCIÓN NO OFICIAL AL ESPAÑOL DEL REPORTE 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 CONFORMIDAD A LA SECCIÓN 13
DE LA LEY DE INTERCAMBIO DE VALORES DE 1934**

Para el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2014
Número de expediente de la Comisión 001-35934

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

(Nombre, teléfono, e-mail y/o número facsímil y domicilio de la persona de contacto)

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
Títulos de deuda de los denominados <i>Senior Notes</i> con tasa de interés de 2.875% y fecha de vencimiento del 2023	New York Stock Exchange
Títulos de deuda de los denominados <i>Senior Notes</i> con tasa de interés de 4.375% y fecha de vencimiento del 2043	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 archivarse 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 respuesta 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 Expectativas	1
PUNTOS 1–2. NO APLICABLE	2
PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE	2
Información Financiera Consolidada Seleccionada.	2
Dividendos	4
Información sobre Tipo de Cambio	5
Factores de Riesgo	7
PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA	18
La Compañía	18
Resumen.....	18
Antecedentes	18
Estructura Corporativa	21
Principales Subsidiarias	22
Estrategia de Negocios.....	22
Coca-Cola FEMSA	23
FEMSA Comercio.....	41
Método de participación en la inversión en Heineken	46
Otros Negocios.....	47
Descripción de Propiedad, Planta y Equipo	47
Seguros.....	49
Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo	49
Asuntos Regulatorios	49
PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS	59
PUNTO 5. RESULTADOS Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS	59
Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres	59
Eventos Recientes	60
Efectos por Cambios en Condiciones Económicas.....	60
Apalancamiento Operativo.....	61
Juicios y estimaciones contables críticos.....	61
Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables que aún no entran en vigor.....	65
Resultados de Operación.....	65
Liquidez y Recursos de Capital.....	73
PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS	80
Consejeros	80
Ejecutivos.....	87
Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos.....	90
Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA	90
Pólizas de Seguro	91
Acciones Propiedad de la Administración	91
Prácticas del Consejo de Administración.....	92
Empleados.....	93
PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	94
Principales Accionistas	94
Operaciones con Partes Relacionadas	95
Fideicomiso de Voto	95

	Interés de los Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones	96
	Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company	97
PUNTO 8.	INFORMACIÓN FINANCIERA	98
	Información Financiera Consolidada	98
	Política de Dividendos	98
	Procedimientos Legales	98
	Cambios Significativos.....	100
PUNTO 9.	OFERTA E INSCRIPCIÓN.....	100
	Descripción de Valores	100
	Mercados de Cotización.....	101
	Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores	101
	Precios Históricos	102
PUNTO 10.	INFORMACIÓN ADICIONAL.....	104
	Estatutos.....	104
	Tratamiento Fiscal.....	111
	Contratos Relevantes.....	113
	Documentos Disponibles al Público	120
PUNTO 11.	DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DE MERCADO..	120
	Riesgo de Tasas de Interés.....	120
	Riesgos Derivados por Tipo de Cambio.....	124
	Riesgos Derivados del Capital.....	127
	Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas.....	127
PUNTO 12.	DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL.....	128
PUNTO 12A.	TÍTULOS DE DEUDA	128
PUNTO 12B.	GARANTÍAS Y DERECHOS.....	128
PUNTO 12C.	OTROS VALORES	128
PUNTO 12D.	<i>AMERICAN DEPOSITARY SHARES</i> O ADSS.....	128
PUNTOS 13-14.	NO APLICABLE	128
PUNTO 15.	CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS.....	128
PUNTO 16A.	EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	130
PUNTO 16B.	CÓDIGO DE ÉTICA.....	130
PUNTO 16C.	PRINCIPALES HONORARIOS DE AUDITORIA Y SERVICIOS.....	130
PUNTO 16D.	NO APLICABLE	131
PUNTO 16E.	COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS	131
PUNTO 16F.	NO APLICABLE	131
PUNTO 16G.	GOBIERNO CORPORATIVO	131
PUNTO 16H.	NO APLICABLE	133
PUNTO 17.	NO APLICABLE	133
PUNTO 18.	ESTADOS FINANCIEROS	133
PUNTO 19.	ANEXOS.....	133

INTRODUCCIÓN

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

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”, a nuestra subsidiaria FEMSA Comercio, S.A. de C.V. como “FEMSA Comercio” y a nuestra subsidiaria CB Equity LLP como “CB Equity”.

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

Los términos “U.S. dólar”, “US\$”, “dólares” o “\$” se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América (al cual nos referimos como Estados Unidos). Los términos “pesos mexicanos”, “pesos” o “Ps.” se refieren a la moneda de curso legal de México, Los términos “euros” o “€” se refieren a la moneda de curso legal de Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea (a la cual nos referimos como Eurozona).

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. 14.7500 por \$1 dólar, tipo de cambio a la compra al mediodía del 31 de diciembre de 2014 publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América en su Edición Semanal H.10 para Tipos de Cambio. Al 17 de abril de 2015, el tipo de cambio fue de Ps. 15.3190 por \$1 dólar. **Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio” para información sobre tipo de cambio desde 2010.**

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 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 Expectativas

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 y los demás países en los cuales operamos, nuestra capacidad para integrar con éxito las fusiones y adquisiciones que hemos completado en los últimos años, 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 2014 y 2013; incluye los estados consolidados de resultados, de utilidad integral, flujos de efectivo y variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012. Nuestros estados financieros consolidados auditados se preparan de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”, por sus siglas en inglés). Nuestra fecha de transición a las NIIF fue el 01 de Enero de 2011.

De conformidad con las NIIF, la información presentada en este reporte anual presenta información financiera para el 2014, 2013, 2012 y 2011 en términos nominales en pesos Mexicanos, tomando en cuenta la inflación local de cualquier economía con entorno hiperinflacionario y convirtiendo de la moneda local a pesos Mexicanos utilizando el tipo de cambio oficial al cierre del periodo publicado por el banco central local de cada país categorizado como una economía con entorno hiperinflacionario (para este reporte anual, solamente Venezuela). Además, para nuestras Compañías venezolanas hemos sido capaces de convertir la moneda local utilizando uno de los tres tipos de cambios legales de ese país. Para más información, ver Notas 3.3 y 3.4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Para cada economía con entorno no hiperinflacionario, la moneda local es convertida a pesos Mexicanos utilizando el tipo de cambio al cierre del año para activos y pasivos, el tipo de cambio histórico para el capital y el tipo de cambio promedio para el estado de resultados. Ver Nota 3.3 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en la moneda local y en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país donde se encuentren. Para la presentación de nuestros estados financieros consolidados, convertimos estos registros contables a las NIIF y los reportamos en pesos Mexicanos bajo estas normas.

La información de este reporte anual en la Forma 20-F se presenta al 31 de diciembre de 2014 y no genera validez a cualquier transacción, estado financiero u otra, con posterioridad a esa fecha; excepto cuando se indique específicamente.

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 nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas a los mismos. La información financiera seleccionada se presenta sobre una base consolidada y no necesariamente indica nuestra posición financiera o resultados en o para una fecha o periodos futuros. Véase Nota 3 a nuestros estados financieros consolidados auditados para nuestras políticas contables significativas.

Datos del Estado de	Año terminado al 31 de diciembre de,				
	2014 ⁽¹⁾	2014 ⁽⁸⁾	2013 ⁽²⁾	2012 ⁽³⁾	2011 ⁽⁴⁾
	(en millones de pesos Mexicanos o millones de dólares U.S., excepto porcentajes y acciones y los datos por acción)				
Ingresos totales	US\$ 17,861	Ps. 263,449	Ps. 258,097	Ps. 238,309	Ps. 201,540
Utilidad bruta	7,469	110,171	109,654	101,300	84,296
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de	1,610	23,744	25,080	27,530	23,552
Impuestos a la utilidad	424	6,253	7,756	7,949	7,618
Utilidad neta consolidada	1,534	22,630	22,155	28,051	20,901
Utilidad neta controladora	1,132	16,701	15,922	20,707	15,332
Utilidad neta no controladora	402	5,929	6,233	7,344	5,569
Utilidad neta controladora básica:					
Por acciones serie B	0.06	0.83	0.79	1.03	0.77
Por acciones serie D	0.07	1.04	1.00	1.30	0.96
Utilidad neta controladora diluida:					
Por acciones serie B	0.06	0.83	0.79	1.03	0.76
Por acciones serie D	0.07	1.04	0.99	1.29	0.96
Numero promedio ponderado de acciones en circulación					
Por acciones serie B	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Por acciones serie D	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7
Distribución de utilidades:					
Por acciones serie B	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%
Por acciones serie D	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%

Datos de Situación Financiera:

NIIF

Total activos	US\$ 25,503	Ps. 376,173	Ps. 359,192	Ps. 295,942	Ps. 263,362
Pasivos circulantes	3,343	49,319	48,869	48,516	39,325
Deuda largo plazo ⁽⁵⁾	5,623	82,935	72,921	28,640	23,819
Otros pasivos a largo plazo	936	13,797	14,852	8,625	8,047
Capital social	227	3,347	3,346	3,346	3,345
Total capital contable	15,601	230,122	222,550	210,161	192,171
Participación controladora	11,557	170,473	159,392	155,259	144,222
Participación no controladora	4,044	59,649	63,158	54,902	47,949

Otra Información

NIIF

Depreciación	US\$ 612	Ps. 9,029	Ps. 8,805	Ps. 7,175	Ps. 5,694
Inversiones en activo fijo ⁽⁶⁾	1,231	18,163	17,882	15,560	12,666
Margen Bruto ⁽⁷⁾	42%	42%	42%	43%	42%

(*) No hemos incluido información financiera seleccionada al y por el año terminado al 31 de diciembre de 2010, debido a que empezamos presentando nuestros estados financieros de acuerdo con las NIIF para el año fiscal terminado el 31 de diciembre de 2012, con "fecha oficial" de adopción de las NIIF el 01 de enero de 2012 y "fecha de transición" a las NIIF el 01 de enero de 2011. Basado en tales fechas de adopción y transición, no fuimos requeridos a preparar estados financieros de acuerdo a las NIIF al y para el año terminado al 31 de diciembre de 2010 y por lo tanto, no están disponibles para presentar información financiera seleccionada bajo las NIIF para esta fecha y periodo sin un esfuerzo y gasto razonable.

- (1) Conversión a dólares a un tipo de cambio de Ps. 14.7500 a US\$ 1.00 solamente para conveniencia del lector.
- (2) Incluye resultados de Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc., o CCFPI (anteriormente, Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc.), a partir de febrero de 2013 utilizando el método de participación, Grupo Yoli, S.A. de C.V. "Grupo Yoli" desde Junio del 2013, Companhia Fluminense de Refrigerantes desde septiembre del 2013. Spaipa S.A. Industria Brasileña de Bebidas ("Spaipa") desde Noviembre del 2013 y otras adquisiciones de negocios. Véase "Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes," Nota 10 y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (3) Incluye resultados de Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. de C.V. "Grupo Fomento Queretano" desde mayo del 2012. Véase "Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes," y la nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (4) Incluye resultados de Administradora de Acciones del Noreste, S.A.P.I. de C.V. "Grupo Tampico" desde Octubre 2011 y de Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. "Grupo CIMSA" desde diciembre 2011. Véase "Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes".
- (5) Incluye deuda a largo plazo menos la porción circulante de la deuda a largo plazo.
- (6) La inversión en activo fijo incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, intangibles y otros activos, neto de retiros de propiedad, planta y equipo y cancelaciones.

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

(8) El tipo de cambio utilizado para convertir nuestras operaciones en Venezuela al y por el año terminado el 31 de diciembre de 2014 fue con el tipo de cambio del SICAD II de 49.99 bolívares por dólar americano, comparado con el tipo de cambio oficial de 6.3 bolívares por dólar americano que se utilizó para el 2013. Véase “**Punto 5—Resultados operativos y financieros y perspectivas—Eventos recientes**”.

Dividendos

Históricamente hemos pagado dividendos por Unidad BD (incluyendo las que están en forma de Acciones Depositarias Americanas o 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 financiera, incluidos aquellos debidos a acontecimientos económicos extraordinarios y a los factores de riesgo descritos en el “Punto 3. Información General - Factores de Riesgo” que afectan nuestra situación financiera y liquidez. Estos factores podrían afectar o no la declaración de dividendos y el monto de éstos. No esperamos 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 dólares y sus respectivas fechas de pago en los ejercicios fiscales del 2010 al 2014:

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio respecto del cual se declaró el dividendo	Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción de Serie B⁽⁷⁾	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D⁽⁷⁾
4 de mayo de 2010 y 3 de noviembre de 2010 ⁽¹⁾	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
4 de mayo de 2011 y 2 de noviembre de 2011 ⁽²⁾	2010	Ps. 4,600,000,000	Ps. 0.2294	\$0.0199	Ps. 0.28675	\$0.0249
4 de mayo de 2011.....			Ps. 0.1147	\$0.0099	Ps. 0.14338	\$0.0124
2 de noviembre de 2011 .			Ps. 0.1147	\$0.0085	Ps. 0.14338	\$0.0106
3 de mayo de 2012 y 6 de noviembre de 2012 ⁽³⁾	2011	Ps. 6,200,000,000	Ps. 0.3092	\$0.0231	Ps. 0.3865	\$0.0288
3 de mayo de 2012.....			Ps. 0.1546	\$0.0119	Ps. 0.1932	\$0.0149
6 de noviembre de 2012 .			Ps. 0.1546	\$0.0119	Ps. 0.1932	\$0.0149
7 de mayo de 2013 y 7 de noviembre de 2012.....	2012	Ps. 6,684,103,000	Ps. 0.3333	\$0.0264	Ps. 0.4166	\$0.0330
7 de mayo de 2013 ⁽⁴⁾			Ps. 0.1666	\$0.0138	Ps. 0.2083	\$0.0173
7 de noviembre de 2013 .			Ps. 0.1666	\$0.0126	Ps. 0.2083	\$0.0158
18 de diciembre de 2013 ⁽⁵⁾	2012	Ps. 6,684,103,000	Ps. 0.3333	\$0.0257	Ps. 0.4166	\$0.0321
7 de mayo de 2015 y 5 de noviembre de 2015 ⁽⁶⁾	2014 ⁽⁸⁾	Ps. 7,350,000,000	Ps. 0.3665	\$N/A	Ps. 0.4581	\$N/A
7 de mayo de 2015			Ps. 0.1833	\$N/A	Ps. 0.2291	\$N/A
5 de noviembre de 2015			Ps. 0.1833	\$N/A	Ps. 0.2291	\$N/A

⁽¹⁾ El pago de dividendo para 2009 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos Mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 4 de mayo de 2010, con fecha de registro del 3 de mayo de 2010, y el segundo pago fue pagadero el 3 de noviembre del 2010, con fecha de registro del 2 de noviembre de 2010.

⁽²⁾ El pago de dividendo para 2010 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos Mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 4 de mayo de 2011, con fecha de registro del 3 de mayo de 2011, y el segundo pago fue pagadero el 2 de noviembre del 2011, con fecha de registro del 1 de noviembre de 2011.

⁽³⁾ El pago de dividendo para 2011 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos Mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 3 de mayo de 2012, con fecha de registro del 2 de mayo de 2012, y el segundo pago fue pagadero el 6 de noviembre del 2012, con fecha de registro del 5 de noviembre de 2012.

- ⁽⁴⁾ El pago de dividendo para 2012 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos Mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 7 de mayo de 2013, con fecha de registro del 6 de mayo de 2013, y el segundo pago fue pagadero el 7 de noviembre del 2013, con fecha de registro del 6 de noviembre de 2013.
- ⁽⁵⁾ El pago de dividendo declarado en diciembre de 2013, se volvió pagadero el 18 de diciembre de 2013, con fecha de registro del 17 de diciembre de 2013.
- ⁽⁶⁾ El pago de dividendo para 2014 se dividirá en dos pagos iguales denominados en pesos Mexicanos. El primer pago se volverá pagadero el 7 de mayo de 2015, con fecha de registro del 6 de mayo de 2015, y el segundo pago será pagadero el 5 de noviembre del 2015, con fecha de registro del 4 de noviembre de 2015. El pago del dividendo para el año 2014, derivará del saldo de la cuenta de la utilidad fiscal neta para el año terminado el 31 de diciembre de 2013. Véase “**Punto 4-Información de la compañía-Asuntos Regulatorios-Reforma Fiscal Mexicana**”.
- ⁽⁷⁾ Los montos en dólares correspondientes están basados en el tipo de cambio de la fecha en la que se efectúen dichos pagos.

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. A la fecha de este reporte, la reserva legal de nuestra empresa se encuentra plenamente constituida. 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 Mellon (antes The Bank of New York), como Depositario de ADS, y los tenedores y beneficiarios ocasionales de nuestras 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 pueden afectar la capacidad de los tenedores de ADSs para recibir dólares, y las variaciones en el tipo de cambio pueden afectar el monto en dólares recibido por tenedores de nuestros ADSs.

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 de mediodía expresado en pesos mexicanos por dólar 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
2010.....	13.19	12.16	12.64	12.38
2011.....	14.25	11.51	12.46	13.95
2012.....	14.37	12.63	13.14	12.96
2013.....	13.43	11.98	12.86	13.10
2014.....	14.79	12.84	13.37	14.75

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

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin de Periodo
2013			
Primer Trimestre	Ps. 12.88	Ps. 12.32	Ps. 12.32
Segundo Trimestre	13.41	11.98	12.99
Tercer Trimestre.....	13.43	12.50	13.16
Cuarto Trimestre	13.25	12.77	13.10
2014			
Primer Trimestre	Ps. 13.51	Ps. 13.00	Ps. 13.06
Segundo Trimestre	13.14	12.85	12.97
Tercer Trimestre.....	13.48	12.93	13.43
Cuarto Trimestre	14.79	13.39	14.75
Octubre.....	13.57	13.39	13.48
Noviembre	13.92	13.54	13.92
Diciembre.....	14.79	13.94	14.75
2015			
Enero	Ps. 15.01	Ps. 14.56	Ps. 15.01
Febrero	15.10	14.75	14.94
Marzo	15.58	14.93	15.25
Primer Trimestre	15.58	14.56	15.25

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 sus resultados y condición financiera.

Casi la totalidad de las ventas de Coca-Cola FEMSA son ventas de bebidas de la marca *Coca-Cola*. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa, vende y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola* en algunos territorios de los países en los que opera, a los cuales se refieren como “Territorios Coca-Cola FEMSA” al amparo de contratos de embotellador estándar. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Territorios Coca-Cola FEMSA**”. Derivado de los derechos otorgados bajo contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA y al ser uno de los principales accionistas, The Coca-Cola Company tiene el derecho de participar en el proceso para la toma de ciertas decisiones relacionadas con el negocio de Coca-Cola FEMSA.

The Coca-Cola Company puede establecer unilateralmente los precios de su concentrado. Asimismo, de conformidad con los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA, tiene prohibido embotellar o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de The Coca-Cola Company y no puede transferir los derechos de embotellador de ninguno de sus territorios sin el consentimiento previo de The Coca-Cola Company.

The Coca-Cola Company también realiza importantes contribuciones a los gastos de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA, aunque no está obligada a contribuir con ningún monto en particular. Por lo anterior, The Coca-Cola Company podría cancelar o reducir estos gastos de mercadotecnia en cualquier momento.

Coca-Cola FEMSA depende de The Coca-Cola Company para continuar con sus contratos de embotellador. 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 previo sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en específico. Asimismo, estos contratos en términos generales pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento relevante. Véase “**Punto 10. Información adicional—Contratos Principales—Contratos de Embotellador**”. La terminación de los contratos de embotellador le impediría a Coca-Cola FEMSA comercializar bebidas de la marca *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre su negocio, condición financiera, resultados y proyecciones.

The Coca-Cola Company influye de manera importante en la conducción del negocio de Coca-Cola FEMSA, lo cual podría llevar a Coca-Cola FEMSA a realizar acciones contrarias a los intereses del resto de sus accionistas.

The Coca-Cola Company, influye de manera importante en la conducción del negocio de Coca-Cola FEMSA. Al 17 de abril de 2015, The Coca-Cola Company era propietaria de manera indirecta del 28.1% de las acciones en circulación de Coca-Cola FEMSA, lo que representa el 37.0% de su capital social con derecho a voto. The Coca-Cola Company está facultada para designar a cinco de hasta un máximo de los 21 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. Al 17 de abril de 2015, nosotros poseíamos de manera indirecta del 47.9% de las acciones en circulación de Coca-Cola FEMSA, lo que representa el 63.0% de su capital social con derecho a voto. Estamos facultados para asignar a 13 de los 21 consejeros de Coca-Cola FEMSA y a todos sus directores relevantes. Nosotros y The Coca-Cola Company de manera conjunta, o sólo nosotros en algunas circunstancias, tenemos el poder de determinar el resultado de todas las acciones que requieren aprobación del consejo de administración, y nosotros y The Coca-Cola Company conjuntamente, o sólo nosotros en ciertas circunstancias, tenemos el poder de determinar el resultado de todas las acciones sujetas a aprobación de nuestros accionistas. Véase “**Punto 10. Información Adicional—Contratos Principales—El Convenio de Accionistas**”. Los intereses de The Coca-Cola Company podrían diferir de los intereses del resto de los accionistas de Coca-Cola FEMSA, lo cual la podría llevar a realizar acciones contrarias a los intereses del resto de sus accionistas.

Cambios en las preferencias del consumidor y la preocupación del público relacionada con temas de salud podrían reducir la demanda de algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA.

La industria de bebidas no alcohólicas evoluciona rápidamente como resultado de, entre otras cosas, cambios en las preferencias del consumidor y regulatorios. Han habido diferentes planes y acciones que han sido adoptados en los últimos

años por las autoridades gubernamentales de algunos de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA que han resultado en incremento a impuestos o la imposición de nuevos impuestos en la venta de bebidas que contengan azúcar y ciertos edulcorantes, y otras medidas regulatorias, tales como restricciones a la publicidad para algunos de nuestros productos. Además, investigadores, nutriólogos y guías dietéticas promueven entre los consumidores reducir el consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar y jarabe de maíz de alta fructosa o JMAF. En adición, preocupaciones sobre el impacto al medio ambiente a causa del plástico podría reducir el consumo de los productos de Coca-Cola FEMSA vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían también afectar la demanda de consumo. El aumento a la preocupación del público respecto a estos temas, posibles nuevos impuestos o incremento de los mismos, medidas regulatorias y regulaciones gubernamentales podrían ocasionar una reducción en la demanda de algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA que podría afectar adversamente sus resultados.

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

La industria de bebidas en los territorios en los donde opera Coca-Cola FEMSA es altamente competitiva. Coca-Cola FEMSA compite con otros embotelladores de refrescos, incluyendo embotelladores de productos *Pepsi* y productores de bebidas de bajo costo o “marcas B”. También compite en categorías de bebidas además de refrescos, tales como agua, bebidas a base de jugo, té, bebidas deportivas y productos lácteos. 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 disminuciones de precios como resultado de la presión ejercida por la competencia. La disminución de precios, los cambios para hacer frente a la competencia y los cambios en las preferencias del consumidor podrían tener un efecto negativo sobre su desempeño financiero.

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

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

La mayor parte del agua utilizada por Coca-Cola FEMSA en la producción de bebidas la obtiene de empresas municipales y mediante concesiones para explotar pozos, que son generalmente otorgadas con base en estudios del agua subterránea existente y proyectada para el abastecimiento. Las concesiones actuales o contratos para el suministro de agua a Coca-Cola FEMSA podrían darse por terminados por las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias, y su renovación estaría sujeta a 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—Ley de Suministro de Agua.**” En algunos de sus territorios, el suministro actual de agua podría no ser suficiente para satisfacer las necesidades futuras de producción de Coca-Cola FEMSA y el abastecimiento de agua podría verse afectado por escasez o cambios en las regulaciones gubernamentales o ambientales.

El abastecimiento de agua en la región de São Paulo se ha visto afectada recientemente por la falta de lluvia, lo que ha afectado a la reserva de agua principal que suministra al área metropolitana de São Paulo (Cantareira). Aunque la planta de Jundiaí, propiedad de Coca-Cola FEMSA, no obtiene agua de esta reserva, la escasez de agua o reformas a la legislación con el propósito de racionalizar el agua en la región podría afectar el suministro de agua de Coca-Cola FEMSA en su planta en Jundiaí.

No es posible asegurar que habrá suficiente agua para satisfacer las necesidades futuras 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 productos vendidos de Coca-Cola FEMSA y podría tener un efecto negativo sobre sus resultados.

Además del agua, las materias primas más importantes para Coca-Cola FEMSA son: (1) el concentrado, que adquiere de las compañías afiliadas de The Coca-Cola Company, (2) edulcorantes y (3) materiales de empaque. Los precios del concentrado utilizado para las bebidas de la marca Coca-Cola son determinados por The Coca-Cola Company como un porcentaje del precio promedio ponderado de venta al detallista en moneda local, después de los impuestos aplicables. The

Coca-Cola Company ha incrementado en el pasado unilateralmente los precios del concentrado y podrá incrementarlos de nuevo en el futuro. No es posible asegurar que The Coca-Cola Company no incrementará el precio del concentrado para las bebidas de la marca Coca-Cola o que no cambiará la forma de calcular dicho precio en un futuro. Coca-Cola FEMSA podría no tener éxito al negociar o implementar medidas para mitigar el efecto negativo que esto pudiera tener en el precio de sus productos o sus resultados. El comportamiento de los precios del resto de nuestras materias primas depende de los precios de mercado y la disponibilidad local, imposición de aranceles y restricciones, y la fluctuación en los tipos de cambio. Coca-Cola FEMSA también está obligada a satisfacer todas sus necesidades de abastecimiento a través de proveedores aprobados por The Coca-Cola Company, lo cual puede limitar el número de proveedores disponibles. Los precios de venta de Coca-Cola FEMSA están denominados en la moneda local de cada país en el que opera, mientras que los precios de ciertos materiales, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de sus productos, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y JMAF, son pagados en, o determinados con referencia al dólar estadounidense; por lo cual, podrían incrementarse en caso de que el dólar estadounidense se apreciara frente a la moneda de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA. No es posible anticipar si el dólar estadounidense se apreciará o depreciará frente a estas monedas en un futuro. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas”**.

El principal costo en materia prima de empaque de Coca-Cola FEMSA deriva de la compra de resina y de preformas plásticas para hacer botellas de plástico y de la adquisición de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están relacionados con los precios del petróleo y con la oferta global de resina. Los precios promedio que Coca-Cola FEMSA pagó por la resina y preformas plásticas en dólares estadounidenses en 2014 en comparación al 2013 fueron más bajos en México, Centroamérica, Colombia y Argentina, se mantuvieron igual en Venezuela y aumentaron en Brasil. No es posible asegurar que los precios no volverán a aumentar en el futuro. El precio promedio de los edulcorantes, durante el 2014 fue menor en México, Brasil y Argentina en comparación con el 2013, se mantuvieron igual en Colombia y Nicaragua y aumentaron en Venezuela, Costa Rica y Panamá. Desde 2010 hasta el 2014 el precio internacional del azúcar fue volátil debido a varios factores, entre ellos la inestabilidad en la demanda, problemas de disponibilidad y de clima que afectaron tanto su producción como su distribución. En todos los países en los que opera Coca-Cola FEMSA, a excepción de Brasil, los precios del azúcar están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, lo cual obliga a Coca-Cola FEMSA a pagar un excedente respecto de los precios internacionales de mercado. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas”**. No podemos asegurar que los precios de las materias primas de Coca-Cola FEMSA no se incrementarán en el futuro. Aumentos en el precio de las materias primas incrementarían los costos de sus productos vendidos y afectarían adversamente su desempeño financiero.

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

Los países en los que opera Coca-Cola FEMSA podrían adoptar nuevas leyes fiscales o modificar las existentes para incrementar impuestos aplicables al negocio o productos de Coca-Cola FEMSA. Los productos de Coca-Cola FEMSA son sujetos a ciertos impuestos en algunos de los países en los que opera, como ciertos países de Centroamérica, México, Brasil, Venezuela y Argentina, que imponen impuestos sobre bebidas carbonatadas. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía – Asuntos Regulatorios – Impuestos sobre Refrescos”**. La imposición de nuevos impuestos o aumentos de los impuestos existentes, o cambios en la interpretación de las leyes y reglamentos de las autoridades fiscales, puede tener un efecto negativo en el negocio, situación financiera, perspectivas y resultados de Coca-Cola FEMSA.

La legislación fiscal de algunos de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA ha sido objeto de cambios recientemente. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Reformas Fiscales Recientes y Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Otras Reformas Fiscales Recientes.”** No podemos asegurar que estas reformas u otras reformas establecidas por los gobiernos de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA no tendrán un efecto negativo en el negocio, condición financiera y resultados de operación.

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 principales áreas en las que están sujetos a regulación son agua, ambiental, laboral, fiscal, salud y competencia. Ciertas regulaciones también puede afectar la capacidad de Coca-Cola FEMSA de imponer precios a nuestros productos. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios”**. La adopción de nuevas leyes o regulaciones, o una interpretación o aplicación de las mismas más estricta en los países en los que opera Coca-Cola FEMSA, podrían aumentar sus costos de operación o imponer restricciones a sus operaciones, lo cual podría afectar adversamente su condición financiera, de negocio y resultados. En particular, las normas en materia ambiental se han vuelto más estrictas en algunos de los países en

los que Coca-Cola FEMSA opera y está en proceso de dar cumplimiento a cada una de ellas; sin embargo, no es posible asegurar que en cualquier caso Coca-Cola FEMSA estará en posibilidad de cumplir con los tiempos previstos por las autoridades. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Asuntos Ambientales”**. Cambios adicionales en la regulación actual podrían resultar en un incremento en los costos de cumplimiento, lo cual podría tener un efecto adverso sobre los resultados o condición financiera de Coca-Cola FEMSA.

Históricamente han existido restricciones voluntarias de precios o controles de precios en muchos de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera. Actualmente, no existe control de precios en los productos de Coca-Cola FEMSA en ninguno de los territorios en los que opera, excepto por aquellos en Argentina, donde las autoridades supervisan directamente el precio de cinco de los productos de Coca-Cola FEMSA vendidos a través de supermercados como una medida para controlar la inflación; y Venezuela, en donde el gobierno ha impuesto controles de precios a ciertos productos incluyendo al agua embotellada, y recientemente ha impuesto un límite en las ganancias generadas por la venta de bienes, incluyendo los productos de Coca-Cola FEMSA, buscando mantener la estabilidad de precios de igualdad en el acceso a, los bienes y servicios. Si Coca-Cola FEMSA excede de dicho límite en ganancias, podría ser obligada a reducir los precios de sus productos en Venezuela, lo que podría afectar adversamente su negocio y resultados en las operaciones. En adición, 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. No podemos asegurar que las leyes actuales o las que se aprueben en el futuro en Venezuela relacionada con los bienes y servicios no resulten en un incremento del límite en las ganancias o una reducción de precios que afecten a los productos de Coca-Cola FEMSA y que pudiera resultar en un efecto negativo en sus resultados de la operación. La imposición de estos controles o las restricciones voluntarias de precios en otros países podría tener un efecto negativo sobre los resultados y la posición financiera de Coca-Cola FEMSA. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Control de Precios”**. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de los países donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrán un control de precios o que no necesitará adoptar una restricción voluntaria de precios en el futuro.

Resultados no favorables en los procedimientos legales de Coca-Cola FEMSA podrían tener un impacto adverso en sus resultados o situación financiera.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA han estado y pueden seguir estando sujetas a investigaciones y procesos iniciados por las autoridades de competencia económica y litigios relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. Coca-Cola también ha sido sujeta a investigaciones y procesos en temas ambientales y laborales. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos no podrían llegar a tener un efecto adverso en sus resultados y condición financiera. Véase **“Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Legales”**

Los cambios de las condiciones climáticas podrían afectar adversamente los resultados de Coca-Cola FEMSA.

Las bajas temperaturas, mayores lluvias y otras condiciones adversas en el clima como tifones y huracanes podrían influir negativamente en los patrones de consumo, lo que puede resultar en un menor consumo *per cápita* del portafolio de bebidas de Coca-Cola FEMSA. Además, dichas condiciones climáticas adversas podrían afectar la infraestructura vial y puntos de venta en los territorios en los que opera Coca-Cola FEMSA y limitar su capacidad para vender y distribuir sus productos, lo cual podría afectar sus resultados.

Coca-Cola FEMSA podría no integrar exitosamente nuestras recientes adquisiciones y conseguir las eficiencias operativas y/o sinergias esperadas.

Coca-Cola FEMSA ha adquirido y puede continuar adquiriendo operaciones de embotelladores y otros negocios. Un elemento clave para lograr los beneficios y sinergias esperadas de sus recientes y futuras adquisiciones es integrar las operaciones de los negocios adquiridos o fusionados en sus operaciones de una manera oportuna y efectiva. Coca-Cola FEMSA puede incurrir en pasivos no previstos relacionados con la adquisición, toma de control o administración de las operaciones de los embotelladores y otros negocios y puede enfrentarse con dificultades y costos no previstos o adicionales en la reestructura e integración de las mismas en su estructura operativa. No podemos asegurar que estos esfuerzos serán exitosos o completados como se espera por Coca-Cola FEMSA, y su negocio, resultados y situación financiera puede ser adversamente afectada si no logra integrar las operaciones.

Los acontecimientos políticos y sociales en los países en los que opera Coca-Cola FEMSA podrían afectar significativamente sus operaciones.

Los acontecimientos políticos y sociales en los países en los que opera Coca-Cola FEMSA así como cambios en las políticas gubernamentales podrían tener un efecto adverso en su posición financiera y sus resultados operativos. Recientemente, algunos de los gobiernos en los países en donde opera Coca-Cola FEMSA han implementado o podrían continuar en la implementación de cambios y reformas relevantes a las leyes, política pública, y/o regulaciones que podría afectar la política y las condiciones sociales en dichos países. Cualquiera de dichos cambios podría tener un efecto adverso en su posición financiera y sus resultados operativos. No se puede asegurar que los acontecimientos políticos y sociales, sobre los cuales no se tiene control alguno, como por ejemplo la elección de una nueva administración, desacuerdos políticos y disturbios civiles que puedan ocurrir en alguno de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA no tendrán un efecto adverso en el mercado local o global o en su negocio, resultados operativos y situación financiera.

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 OXXO de FEMSA Comercio enfrentan competencia por tiendas de formato pequeño como las tiendas 7-Eleven, Extra, Super City y Círculo-K y otras numerosas cadenas de minoristas independientes a lo largo de México que van desde otros comerciantes de formato pequeño a nivel regional hasta pequeñas tiendas de barrio en el mercado informal. En particular de tiendas de barrio informal que a veces evitan la supervisión y regulación fiscal, lo que les permite vender algunos de sus productos a precios inferiores respecto al mercado. Adicionalmente, estas pequeñas tiendas de barrio informal podrían mejorar su capacidad tecnológica a fin de contar con transacciones con tarjetas de crédito, así como con el pago electrónico de servicios públicos, lo cual disminuiría la ventaja competitiva de FEMSA Comercio. FEMSA Comercio podría enfrentar competencia adicional 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 y la situación financiera de FEMSA Comercio podrían verse afectados adversamente por un aumento de la competencia.

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

Las tiendas de formato pequeño a menudo venden ciertos productos a un precio más alto. El mercado de tiendas de formato pequeño 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 FEMSA Comercio.

Los cambios en la regulación podrían afectar negativamente el negocio de FEMSA Comercio.

En México, FEMSA Comercio está sujeta a regulaciones en ámbitos laborales, fiscales y permisos para locales. La adopción de nuevas leyes o regulaciones, o una interpretación o aplicación más estricta de las mismas, pueden aumentar los costos de operación o imponer restricciones a las operaciones de FEMSA Comercio, que a su vez, pueden afectar negativamente su situación financiera, de negocio y sus resultados. Cambios adicionales a las regulaciones actuales podrían tener un impacto negativo en el tráfico, ingresos, costos de operación y en las prácticas comerciales, que pueden tener un efecto adverso en los resultados futuros o la situación financiera de FEMSA Comercio.

Los impuestos podrían afectar negativamente la operación de FEMSA Comercio.

México, principal centro de operaciones de FEMSA Comercio, podría adoptar nuevas leyes fiscales o modificar las existentes para aumentar los impuestos aplicables a las operaciones o productos de FEMSA Comercio. La imposición de nuevos impuestos o incrementos a impuestos existentes, o cambios en la interpretación de las leyes y regulaciones fiscales

por las autoridades fiscales, pueden tener un efecto material adverso en el negocio, condición financiera, perspectivas y resultados de FEMSA Comercio. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía – Asuntos Regulatorios – Reforma Fiscal”**

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 11.1% durante el periodo 2010 al 2014. En este periodo, la rápida expansión ha impulsado un crecimiento en ventas y resultados 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 formato pequeño en México, tenderá a disminuir el número de ubicaciones viables para establecer un OXXO; además estas nuevas ubicaciones podrían ser menos favorables en términos de ventas-mismas-tiendas, “ticket” promedio y tráfico por tienda. Como consecuencia, los resultados 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 resultados. En Colombia, FEMSA Comercio podría no mantener las mismas tasas históricas de crecimiento como las presentadas en México.

La operación de FEMSA Comercio depende de manera significativa en la tecnología de información.

FEMSA Comercio invierte agresivamente en tecnologías de información (a las cuales nos referimos como TI) 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 dichas tecnologías, así como la de hardware y software debe estar a la par con el crecimiento del negocio. Si estos sistemas se vuelven obsoletos o si existe una planeación inadecuada para invertir en TI, 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.

La operación de FEMSA Comercio podría verse afectada por una falla, interrupción o ruptura de nuestro sistema de TI.

La operación de FEMSA Comercio está basada en gran medida en sus tecnologías de información avanzadas que sirven para gestionar eficazmente los datos, comunicaciones, conectividad y otros procesos operativos y de negocio. A pesar de que constantemente realizamos mejoras a nuestro sistema de TI y los protegemos con medidas de seguridad avanzadas, estas pueden estar sujetas a errores, interrupciones o fallas de seguridad tales como virus o robo de información o datos. Esas fallas, interrupciones o rupturas podrían afectar negativamente los resultados o la situación financiera de FEMSA Comercio.

La operación de FEMSA Comercio podría verse afectada negativamente por un aumento en el precio de la energía eléctrica.

El rendimiento de las tiendas de FEMSA Comercio se vería afectado negativamente por incrementos en los precios de los servicios públicos de los que dependen las tiendas tales como la electricidad. Aunque el precio de la energía eléctrica en México se ha mantenido estable últimamente, podría aumentar como resultado de la inflación, escasez, cortes en el suministro, o por otras razones, y dicho aumento podría afectar adversamente nuestros resultados o situación financiera.

Las adquisiciones de negocios por parte de FEMSA Comercio pueden dar lugar a una disminución en los márgenes de utilidad.

FEMSA Comercio, recientemente incursionó en nuevos mercados a través de la adquisición de otros minoristas de formato pequeño. FEMSA Comercio continuó con esta estrategia en el 2014 y podría continuar con la misma en el futuro. Dichos nuevos negocios son actualmente menos rentables que OXXO, y por lo tanto podrían marginalmente diluir los márgenes de FEMSA Comercio en el corto y mediano plazo.

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

FEMSA no controla 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 Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. (a las cuales, en conjunto con sus respectivas subsidiarias, nos referimos como el Grupo Heineken). Como consecuencia de esta transacción, a la cual nos referimos como 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 Holding, 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 global y distribuidora 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.

El peso Mexicano podría fortalecerse comparado con el Euro.

En caso de una depreciación del euro frente al peso mexicano, el valor razonable de la inversión de FEMSA en acciones de Heineken 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 verá 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. o 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, así como los intereses de la misma, los cuales podrían diferir con los intereses de otros accionistas.

Al 19 de marzo de 2015, 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 debe 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* (“NYSE”), 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 otorgado, 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. Por ley, es posible que no se nos permita 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” de los Estados Unidos). 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, casi la totalidad o una parte sustancial de nuestros activos y los activos de nuestras subsidiarias 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.

Somos una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, nuestro flujo de efectivo deriva principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que las subsidiarias nos hacen. En la actualidad, nuestras subsidiarias no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagarnos dividendos. Adicionalmente, las deudas y otras obligaciones contractuales de nuestras subsidiarias podrían imponer en un futuro restricciones en la capacidad de pago de dividendos u otros pagos hacia nosotros, lo que a su vez podrá afectar negativamente nuestra capacidad de pago de dividendos a los accionistas y la capacidad de cumplir con nuestras obligaciones. Al 31 de marzo de 2015 no teníamos restricción alguna en nuestra capacidad para pagar dividendos. Debido al intercambio en 2010 del 100% de nuestra participación en Cuauhtémoc Moctezuma Holding S.A. de C.V. (antes FEMSA Cerveza S.A. de C.V., a la cual nos referimos como Cuauhtémoc Moctezuma o FEMSA Cerveza) por una participación del 20% en Heineken, nuestra posición como accionista no controlador en Heineken implica que no podríamos exigir el pago de dividendos relacionados con las acciones de Heineken.

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

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

Somos una empresa mexicana, y nuestras operaciones mexicanas son el territorio geográfico más importante en lo individual. Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2014, el 68% 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. Durante el 2011, 2012 y 2013 el producto interno bruto o PIB, incrementó 4.0%, 4.0% y 1.4%, respectivamente mientras que en 2014 sólo incremento 2.1% en términos anualizados comparado con 2013, esto debido a un menor desempeño de los sectores de la minería, transporte y almacenamiento, además de un entorno difícil para el consumidor. No podemos garantizar que dichas condiciones no tendrán un efecto material adverso en nuestros resultados y situación financiera futura. La economía mexicana sigue estando fuertemente influenciada por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro 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.

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.

Del mismo modo, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar el costo de nuestra deuda, y podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados. La deuda denominada en pesos mexicanos constituye un 42.7% de nuestra deuda total al 31 de diciembre 2014.

La depreciación del peso mexicano con relación al dólar americano podría afectar negativamente nuestra situación financiera y nuestros resultados.

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 en nuestros resultados. 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. El peso mexicano es una moneda de libre flotación y, como tal, experimenta fluctuaciones de tipo de cambio en relación al dólar a través del tiempo. Durante el 2011, 2012 y 2013 el peso mexicano experimentó fluctuaciones frente al dólar americano consistiendo en 12.7% de depreciación, 7.1% de recuperación y 1.0% de depreciación, respectivamente, en comparación con 2010, 2011 y 2012. Durante 2014, el peso mexicano experimentó una devaluación frente al dólar de aproximadamente 12.6% en comparación con 2013. En el primer trimestre del 2015, el peso mexicano experimentó una apreciación de aproximadamente 3.2% frente al dólar en comparación al cuarto trimestre del 2014.

Aun 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, nuestros resultados 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 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, siendo las más recientes en julio de 2012. Enrique Peña Nieto, miembro del Partido Revolucionario Institucional (“PRI”), fue electo como el presidente de México y asumió el cargo el 1 de diciembre de 2012. Adicionalmente, el Congreso mexicano aprobó recientemente una serie de reformas estructurales destinadas a modernizar algunos sectores y fomentar el crecimiento de la economía mexicana, y estarían aprobando nuevas reformas. Ahora a dos años de iniciado su mandato, el Presidente Peña Nieto, se enfrentará a retos importantes cuando las reformas estructurales aprobadas por el Congreso mexicano comienzan a tener efecto en la economía y población mexicana. Por otra parte, ningún partido tiene la mayoría absoluta en el Senado o en la Cámara de Diputados y la falta de una mayoría definitiva por un solo partido podría llevar a un estancamiento gubernamental y a incertidumbre política. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en México, sobre los cuales no tenemos control alguno, no podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera, resultados y perspectivas.

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

La presencia 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. Los incidentes relacionados al crimen organizado y a la violencia han disminuido en comparación al 2012 y 2013, sin embargo siguen siendo frecuentes en algunas partes de México. Dichos incidentes se concentran relativamente tanto a lo largo de la frontera norte de México, como en otros estados mexicanos como Sinaloa, Michoacán y Guerrero. El norte de México es una región importante para nuestras operaciones de comercio

al detalle, y un incremento en los índices delictivos podría afectar negativamente nuestras ventas y el tráfico de clientes, incrementando los gastos en seguridad y por consecuencia pudiéramos tener una mayor rotación de personal o daño a la percepción de nuestras marcas. Esta situación podría empeorar y afectar de manera negativa nuestros negocios y resultados financieros ya que los hábitos y patrones de consumo se ajustan de acuerdo a la percepción y riesgos de seguridad reales mientras las personas se abstienen de salir y gradualmente cambian sus hábitos de consumo en el establecimiento a consumo fuera del establecimiento al comprar comida y bebidas en algunos de sus eventos sociales.

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

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 en esos países. A excepción de Venezuela, en años recientes el valor de las monedas en los países en donde operamos se ha comportado de manera relativamente estable en relación al peso Mexicano. Durante el 2014, adicionalmente a la de Venezuela, las monedas de Brasil y Argentina también experimentaron una depreciación frente al peso Mexicano. Futuras devaluaciones en las monedas o la imposición de controles de cambios en cualquiera de estos países, o en México, podría tener un impacto negativo en nuestros resultados y posición financiera.

En Venezuela, hemos operado bajo control cambiario desde 2003, lo cual limita nuestra capacidad de remitir dividendos o realizar pagos en monedas diferentes a la local, lo que podría incrementar el precio real a pagar por materias primas y servicios denominados en moneda local. Históricamente, hemos utilizado el tipo de cambio oficial (actualmente 6.30 bolívares por U.S. \$ 1.00) en nuestras operaciones en Venezuela. No obstante, desde el inicio de 2014, el gobierno venezolano anunció una serie de cambios a su régimen de control cambiario

En enero de 2014 el gobierno venezolano anunció un tipo de cambio alternativo determinado por el sistema estatal conocido como *Sistema Complementario de Administración de Divisas*, o SICAD. En marzo de 2014, el gobierno venezolano anunció una nueva ley que autorizaba un método alternativo para intercambiar bolívares Venezolanos por dólares americanos, conocido como SICAD II. En febrero de 2015, el gobierno Venezolano anunció que reemplazaría el SICAD II con un nuevo tipo de cambio basado a mercado determinado por el sistema conocido como *Sistema Marginal de divisas* o SIMADI. El tipo de cambio determinado por el SICAD se basa en ventas periódicas y limitadas de dólares americanos mediante subastas, en las cuales solo entidades autorizadas por el gobierno Venezolano pueden participar, mientras que el SIMADI determina el tipo de cambio de acuerdo a la oferta y demanda de dólares americanos y no requiere de previa autorización del gobierno Venezolano para participar. El tipo de cambio determinado por el SICAD y SIMADI en efecto al 17 de abril de 2015 fue de 12.00 y 196.66 bolívares por dólar americano, respectivamente.

Trasladamos los resultados de nuestra operación en Venezuela del año terminado el 31 de diciembre de 2014 a nuestra moneda de reporte, el peso Mexicano, utilizando el tipo de cambio oficial SICAD II de 49.99 bolívares por U.S. \$1.00, el cual era el tipo de cambio oficial a dicha fecha. Como resultado, Coca-Cola FEMSA reconoció una reducción de su capital; de Ps. 11,836 millones al 31 de diciembre de 2014 y a partir de dicha fecha, la inversión extranjera directa de Coca-Cola FEMSA en Venezuela era de Ps. 4,015 millones. Dicha reducción tuvo un efecto adverso en los resultados de operación al 31 de diciembre de 2014. Adicionalmente, el efecto de conversión de nuestros resultados en Venezuela afectaron negativamente nuestros resultados financieros de operación en un monto de Ps. 1,895 millones para el año que cerró el 31 de Diciembre de 2014.

Basados en nuestros hechos y circunstancias específicas, anticipamos usar el SIMADI como tipo de cambio para convertir nuestros resultados futuros de la operación en Venezuela en nuestra moneda de reporte, el peso Mexicano, comenzando con nuestros resultados para el primer trimestre de 2015. Este efecto conversión afectara negativamente aún más nuestros resultados de operación y situación financiera. El gobierno Venezolano podría anunciar más cambios al sistema cambiario en el futuro. En la medida en que se aplique un tipo de cambio más alto para nuestra inversión en Venezuela en períodos futuros, como resultado de los cambios en las regulaciones existentes o por regulaciones adoptadas posteriormente, Coca-Cola FEMSA podría verse obligada a reducir aún más el monto de su inversión extranjera directa en Venezuela y el resultado de sus operaciones y la situación financiera en Venezuela podría verse aún más afectada. De forma general, devaluaciones futuras o la imposición de controles cambiarios en cualquiera de los países con los que operamos, podría incrementar nuestros costos operativos, lo cual podría tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados 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 bebidas
- FEMSA Comercio, que opera tiendas de formato pequeño y
- CB Equity, la cual es tenedora de nuestras acciones en Heineken.

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 lo que hoy es la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (a la que en adelante nos referiremos como 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 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 la década de 1990, 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. Coca-Cola FEMSA colocó sus acciones serie L en la Bolsa Mexicana de Valores, y sus acciones en la forma ADS, en NYSE).

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 Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. (al cual nos referimos como “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 NYSE que representaban Unidades BD, y listamos las Unidades BD y sus Unidades B en la Bolsa Mexicana de Valores.

En mayo de 2003, nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA expandió sus operaciones a través de Latinoamérica adquiriendo el 100% de Panamerican Beverages, Inc., 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%.

En 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. Oferta e Inscripción—Descripción de Valores”.**

En 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. En abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la operación, después que Heineken NV, Heineken Holding NV y FEMSA celebraron sus asambleas anuales correspondientes y aprobaron la transacción. 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 de Heineken N.V. (a las cuales nos referimos como acciones adicionales o por recibir) que se entregaron mediante un instrumento de entrega programada de acciones o ASDI. Heineken también asumió US\$ 2,100 millones de deuda incluyendo obligaciones no fondeadas del plan de pensiones de FEMSA Cerveza. Las acciones por recibir fueron entregadas a FEMSA en varias entregas durante los años 2010 y 2011, siendo la última el 5 de octubre de 2011. Al 31 de diciembre de 2014, la participación de FEMSA en Heineken N.V. representaba el 12.53% de las acciones en circulación de Heineken N.V. y el 14.94% de las acciones en circulación de Heineken Holding, N.V, resultando en nuestro 20% de participación económica en Heineken. Los principales términos de los documentos de la transacción Heineken se encuentran resumidos más adelante. **Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos Relevantes”.**

En 2012, Coca-Cola FEMSA inició la construcción de una planta de producción en Minas Gerais, Brasil, la cual concluyó e inició operaciones en noviembre de 2014. Este proyecto requirió una inversión de R\$584 millones de reales brasileños (equivalentes a aproximadamente \$260 millones de dólares). Se prevé que la planta generará aproximadamente 700 empleos directos e indirectos. La planta se ubica en un terreno de 320,000 metros cuadrados de extensión y, se espera que para fines de 2015 la capacidad de producción anual sea de aproximadamente 1.2 millones de litros de bebidas gaseosas (o aproximadamente 200 millones de cajas unidad), lo que representa un incremento de aproximadamente 62% en comparación con la capacidad instalada actual de la planta de Coca-Cola FEMSA en Belo Horizonte, Brasil.

En mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA cerró su fusión con Grupo Fomento Queretano, con operaciones principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato.

El 24 de septiembre de 2012, FEMSA firmó acuerdos definitivos para vender su subsidiaria Industria Mexicana de Químicos, S.A. de C.V. (a la cual nos referimos como Quimiproducos) a una empresa subsidiaria de Ecolab Inc. (NYSE: ECL). Quimiproducos fabrica y provee productos de limpieza y desinfección, y servicios relacionados con procesos industriales de alimentos y bebidas, así como de tratamiento de agua. La transacción es consistente con la estrategia

sostenida de FEMSA de desinvertir en operaciones no estratégicas. Quimiproduetos se vendió el 31 de diciembre de 2012, resultando en una ganancia de Ps. 871 millones.

En 2013, Coca-Cola FEMSA inició la construcción de una planta de producción en Tocancipá, Colombia, la cual concluyó e inició operaciones en febrero de 2015. Este proyecto requirió una inversión de 382,000 millones de pesos colombianos (equivalentes a aproximadamente \$194 millones de dólares). Coca-Cola FEMSA prevé que la planta generará aproximadamente 800 empleos directos e indirectos. Algunos permisos se encuentran en trámite de obtención y Coca-Cola FEMSA espera obtener dichos permisos durante 2015. Actualmente Coca-Cola FEMSA opera con agua suministrada por el municipio, como una fuente alternativa. La planta se ubica en un terreno de 298,000 metros cuadrados de extensión y, se espera que para fines de 2015 la capacidad de producción anual sea de aproximadamente 730 millones de litros de bebidas gaseosas (o aproximadamente 130 millones de cajas unidad), lo que representa un incremento de aproximadamente 24% en comparación con la capacidad instalada actual de las plantas de Coca-Cola FEMSA en Colombia.

El 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la transacción con The Coca-Cola Company para adquirir un 51% de participación mayor no controladora en CCFPI por US\$688.5 millones de dólares (Ps. 8,904 millones) en una transacción completamente en efectivo. Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante de la participación en CCFPI en cualquier momento durante los siete años siguientes a la fecha del cierre. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta para vender su tenencia en CCFPI a The Coca-Cola Company iniciando en el quinto aniversario de la fecha del cierre y terminando en el sexto aniversario de la fecha del cierre. Coca-Cola FEMSA administra las operaciones del día a día del negocio; sin embargo, por un período de 4 años que termina el 25 de enero de 2017, el plan de negocios y otras decisiones operativas deberán ser aprobadas de manera conjunta con The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA reconoce los resultados de CCFPI utilizando el método de la participación.

En mayo de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró su fusión con Grupo Yoli, una de las embotelladoras de Coca-Cola de propiedad familiar más antiguas de México, que opera principalmente en el estado de Guerrero así como en algunas partes del estado de Oaxaca.

El 2 de mayo de 2013, FEMSA Comercio a través de una de sus subsidiarias, Cadena Comercial de Farmacias, S.A.P.I. de C.V. (a la cual nos referimos como “CCF”) cerró la adquisición de Farmacias YZA, operadora líder del ramo de farmacias en la región Sudeste de México, con sede en Mérida, Yucatán. Los accionistas fundadores de Farmacias YZA mantienen una participación de 25% en CCF. En otra transacción, el 13 de mayo de 2013, CCF adquirió Farmacias FM Moderna, operadora líder de farmacias en el estado de Sinaloa.

En agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes (a la cual nos referimos como Companhia Fluminense, una franquicia familiar con presencia en partes de los estados de São Paulo, Minas Gerais y Rio de Janeiro en Brasil. Companhia Fluminense vendió aproximadamente 56.6 millones de cajas unidad (incluyendo cerveza) en los últimos doce meses al 31 de marzo de 2013.

En octubre de 2013, el Consejo de Administración acordó separar los cargos de Presidente del Consejo y Director General, ratificando a José Antonio Fernández Carbajal como Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración y nombrando a Carlos Salazar Lomelín como nuevo Director General de FEMSA.

En octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la adquisición de Spaipa, la segunda franquicia familiar más grande de Brasil, con operaciones en el estado de Paraná y en partes del estado de São Paulo.

En diciembre de 2013, FEMSA Comercio, a través de una de sus subsidiarias, adquirió los activos operativos y las marcas de Doña Tota, un operador líder de restaurantes de servicio rápido en México. Los fundadores de Doña Tota tienen una participación del 20% en el capital de la subsidiaria de FEMSA Comercio que ahora opera el negocio de Doña Tota.

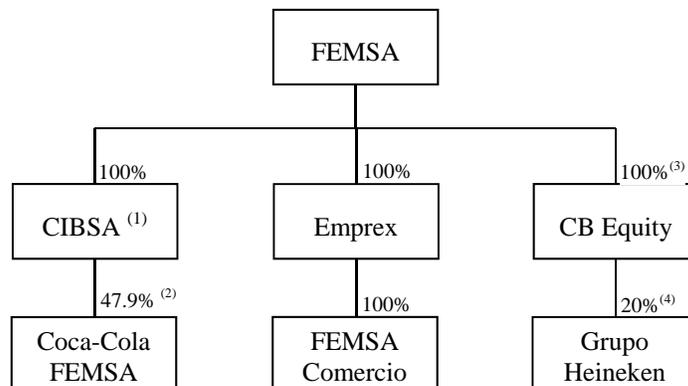
En diciembre de 2014, FEMSA Comercio, a través de CCF, acordó adquirir el 100% de Farmacias Farmacón, una cadena regional de farmacias que consiste de 213 tiendas en los estados del noroeste de México de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur. La transacción está pendiente de las aprobaciones regulatorias comunes para tales transacciones y se espera su cierre durante el segundo trimestre de 2015.

Para mayor información sobre las transacciones recientes de Coca-Cola FEMSA, véase “**Punto 4. Información de la Compañía – Coca-Cola FEMSA.**”

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 marzo de 2015



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

(2) Porcentaje de acciones emitidas y en circulación del capital social propiedad de CIBSA (63.0% de las acciones con derecho a voto).

(3) Tenencia accionaria en CB Equity distribuida en diversas subsidiarias de FEMSA.

(4) 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:

Resumen de Operaciones por Segmento

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2014
y % de crecimiento (disminución) vs año anterior:

	Coca-Cola FEMSA		FEMSA Comercio		CB Equity ⁽¹⁾	
	(expresados en millones de pesos, excepto los empleados y porcentajes)					
Ingresos totales	Ps. 147,298	(6%)	Ps. 109,624	12%	Ps. -	-
Utilidad bruta	68,382	(6%)	39,386	14%	-	-
Participación (pérdida) en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de participación	(125)	(143%) ⁽²⁾	37	236%	5,244	14%
Activos totales	212,366	(2%)	43,722	10%	85,742	4%
Empleados	83,371	(2%)	110,671	7%	-	-

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

(2) Refleja el porcentaje de la disminución entre la ganancia de Ps. 289 millones registrada en 2013 y la pérdida de Ps. 125 millones registrada en 2014.

Resumen de Ingresos Totales por Segmento⁽¹⁾

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2014	2013	2012
	(expresados en millones de pesos)		
Coca-Cola FEMSA	Ps. 147,298	Ps. 156,011	Ps. 147,739
FEMSA Comercio	109,624	97,572	86,433
Otros	20,069	17,254	15,899
Ingresos totales consolidados....	Ps. 263,449	Ps. 258,097	Ps. 238,309

(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 cuales se eliminan en la consolidación, y ciertos activos y actividades de FEMSA.

Resumen de Ingresos Totales por Área Geográfica ⁽¹⁾

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2014	2013	2012
México y Centroamérica ⁽²⁾	Ps. 186,736	Ps. 171,726	Ps. 155,576
Sudamérica ⁽³⁾	69,172	55,157	56,444
Venezuela	8,835	31,601	26,800
Ingresos totales consolidados	263,449	258,097	238,309

⁽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 cuales se eliminan en la consolidación, y ciertos activos y actividades de FEMSA.

⁽²⁾ Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos de las operaciones en México fueron Ps. 178,125 millones, Ps. 163,351 millones y Ps. 148,098 millones durante los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

⁽³⁾ Sudamérica incluye Brasil, Colombia y Argentina. Los ingresos en Sudamérica incluyen los resultados de Brasil de Ps. 45,799, millones, Ps. 31,138 millones y Ps. 30,930 millones; los resultados de Colombia de Ps. 14,207 millones, Ps. 13,354 millones y Ps. 14,597 millones; y los resultados de Argentina de Ps. 9,714 millones, Ps. 10,729 millones y Ps. 10,270 millones, durante los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

Principales Subsidiarias

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 31 de diciembre de 2014:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA:	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA.....	México	47.9% ⁽¹⁾
Emprex:	México	100.0%
FEMSA Comercio	México	100.0%
CB Equity ⁽²⁾	Reino Unido	100.0%

⁽¹⁾ Porcentaje del capital social. FEMSA, a través de CIBSA posee el 63.0% de las acciones de Coca-Cola FEMSA con derecho a voto.

⁽²⁾ Tenencia accionaria en CB Equity a través de diversas subsidiarias de FEMSA. CB Equity posee la participación en Heineken C.V. y Heineken Holding N.V.

Estrategia de Negocios

FEMSA es una empresa líder que participa en la industria de bebidas operando Coca-Cola FEMSA, el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo; y en el sector cervecero como el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países. En comercio al detalle participa con FEMSA Comercio, que opera diferentes cadenas de formato pequeño, destacando OXXO como la más grande y de mayor crecimiento en el continente Americano. Adicionalmente, a través de FEMSA Negocios Estratégicos, ofrece servicios de logística, soluciones de refrigeración en el punto de venta y soluciones en plásticos a las empresas de FEMSA y a clientes externos.

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 nos ha permitido una expansión a nivel continental. Actualmente tenemos presencia en México, Centro y Sudamérica y Filipinas, incluyendo algunas de las áreas metropolitanas más pobladas de Latinoamérica—lo cual nos ha brindado oportunidades

para continuar creando valor mediante una mejor capacidad de ejecución y el uso de las mejores herramientas de promoción. También hemos incrementado nuestra capacidad para operar y tener éxito en otras regiones geográficas mediante el desarrollo de herramientas administrativas, así como una mejor comprensión de las tendencias y necesidades del consumidor local. Teniendo la intención de utilizar estas capacidades en el futuro para continuar nuestra expansión de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio a nivel internacional, ampliando tanto nuestra presencia geográfica como nuestra en la industria de bebidas no alcohólicas y formatos de tienda de caja chica, así como tomar ventaja de las oportunidades potenciales para potenciar nuestros conocimientos y habilidades y competencias clave.

Nuestro objetivo es crear valor económico, social y ambiental para nuestros grupos de interés—incluyendo a nuestros colaboradores, consumidores, accionistas y las empresas e instituciones de nuestra sociedad—ahora y en el futuro.

Coca-Cola FEMSA

Resumen

Coca-Cola FEMSA es la franquicia más grande de bebidas de la marca *Coca-Cola* a nivel mundial. Opera en los territorios de los siguientes países:

- México – una parte importante del centro de México y el sureste y noreste 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.
- Brasil – una gran parte de los estados de São Paulo y Minas Gerais, los estados de Paraná y Mato Grosso do Sul y parte de los estados de Rio de Janeiro y Goiás.
- Argentina – Buenos Aires y sus alrededores.
- Filipinas – todo el país (junto con The Coca-Cola Company mediante un negocio conjunto o *joint venture*).

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

Lo siguiente es un resumen de nuestras operaciones por segmento consolidado reportado durante 2014:

**Operaciones por Segmento Consolidado Reportado—Resumen
por el año terminado el 31 de diciembre de 2014**

	Ingresos Totales (millones de pesos mexicanos)	Porcentaje de los Ingresos Totales	Utilidad bruta (millones de pesos mexicanos)	Porcentaje de la utilidad bruta
México y Centroamérica ⁽¹⁾	71,965	48.9%	36,453	53.3%
Sudamérica ⁽²⁾ (excluye Venezuela)	66,367	45.0%	27,372	40.0%
Venezuela	8,966	6.1%	4,557	6.7%
Consolidado	147,298	100.0%	68,382	100.0%

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

Historia Corporativa

En 1979 Coca-Cola FEMSA comenzó operaciones, cuando una de sus subsidiarias, adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de la compañía Coca-Cola FEMSA. En 1991, transferimos nuestras acciones de embotelladoras a FEMSA Refrescos, S.A. de C.V., la compañía predecesora de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.

En junio 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30% del capital social de Coca-Cola FEMSA representado en acciones Serie D. En septiembre de 1993, vendimos acciones Serie L al público las cuales representaron el 19.0% 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 la Bolsa de Valores de Nueva York.

A través de una serie de operaciones desde 1994, Coca-Cola FEMSA ha adquirido nuevos territorios, marcas y otros negocios que actualmente integran en la compañía. En mayo de 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió Panamerican Beverages, Inc., o Panamco y empezó a producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola* en otros territorios de la zonas centro y 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.

En noviembre 2006, adquirimos 148,000,000 acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, por lo que representó un incremento de nuestra participación en el capital social de Coca-Cola FEMSA de 53.7%.

En noviembre 2007, Coca-Cola FEMSA junto con The Coca-Cola Company adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Jugos del Valle S.A.P.I. de C.V. o Jugos del Valle.

En 2008, Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y todos los embotelladores Coca-Cola en México y en Brasil celebraron un joint venture para las operaciones de Jugos del Valle en México y en Brasil, respectivamente.

En diciembre 2007 y mayo 2008, Coca-Cola FEMSA vendió a The Coca-Cola Company la mayoría de sus marcas propias. Actualmente, dichas marcas están licenciadas a Coca-Cola FEMSA por *The Coca-Cola Company* en términos de los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA.

En mayo 2008, Coca-Cola FEMSA celebró una operación con The Coca-Cola Company para adquirir una de sus franquicias, Refrigerantes Minas Gerais, Ltda., o REMIL, ubicada en el estado de Minas Gerais, en Brasil.

En julio 2008 Coca-Cola FEMSA adquirió el negocio de agua de garrafón de Agua de los Ángeles en el Valle de México (Ciudad de México y sus alrededores) del Grupo Embotellador CIMSA, S.A. de C.V., en dicha fecha una de las embotelladoras del sistema Coca-Cola en México. 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 febrero 2009 Coca-Cola FEMSA, adquirió en Colombia, en conjunto con The Coca-Cola Company, el negocio de agua embotellada *Brisa* de Bavaria, S.A., una subsidiaria de SABMiller PLC. Coca-Cola FEMSA adquirió los activos de producción y derechos de distribución en dicho territorio y The Coca-Cola Company adquirió la marca *Brisa*.

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

En agosto 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió junto a The Coca-Cola Company y otros embotelladores del sistema *Coca-Cola* en Brasil, Leão Alimentos e Bebidas, Ltda. o Leão Alimentos, productor y distribuidor de la marca de té *Matte Leão*.

En marzo 2011, Coca-Cola FEMSA adquirió, junto con The Coca-Cola Company y el Grupo Industriales Lácteas, S.A. (también conocido como Estrella Azul), un conglomerado panameño que participa en las categorías de leche y bebidas a base de jugo en Panamá.

En octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA concretó la fusión con Grupo Tampico, empresa familiar que formaba parte de las embotelladoras *Coca-Cola* más grandes de acuerdo al volumen de ventas en México. El territorio adquirido les permite operar en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, así como en algunas partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro.

En diciembre 2011, Coca-Cola FEMSA concretó la fusión con Grupo CIMSA y sus accionistas, una empresa familiar mexicana embotelladora de Coca-Cola con operaciones principalmente en los estados de Morelos y México, así como en algunas regiones de los estados de Guerrero y Michoacán. Como parte de la fusión con Grupo CIMSA, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación de 13.2% en el capital de Promotora Industria Azucarera S.A. de C.V. (o PIASA).

En mayo 2012, Coca-Cola FEMSA concretó la fusión con Grupo Fomento Queretano, una de las empresas familiares más antiguas de bebidas en el sistema *Coca-Cola* en México, con operaciones principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. Para mayor información ver Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Como parte su fusión de con Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación del 12.9% en el capital social de PIASA.

En agosto 2012, Coca-Cola FEMSA adquirió, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara Mercantil de Pachuca, S.A. de C.V. o Santa Clara, una productora de leche y productos lácteos en México.

En enero 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la transacción junto con The Coca-Cola Company para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCFPI en una transacción pagada en efectivo.

En mayo 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la fusión de Grupo Yoli, una de las empresas familiares más antiguas de bebidas en el sistema *Coca-Cola* en México, con operaciones principalmente en el estado de Guerrero, así como en parte del estado de Oaxaca. Para mayor información ver Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Como parte de su fusión con Grupo Yoli, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación adicional del 10.1% en el capital social de PIASA para alcanzar un total de 36.3%.

En agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió Companhia Fluminense, una empresa familiar que opera en partes de los estados de São Paulo, Minas Gerais y Rio de Janeiro en Brasil. Para mayor información ver Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Como parte de la adquisición de Companhia Fluminense, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación adicional del 1.2% en el capital social de Leão Alimentos.

En octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió Spaipa, la segunda empresa familiar de bebidas Coca-Cola más grande en Brasil, con operaciones en el estado de Paraná y parte del estado de São Paulo. Para mayor información ver Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Como parte de la adquisición de Spaipa, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación adicional del 5.8% en el capital social de Leão Alimentos para alcanzar un total de participación de 24.4% al 10 de abril de 2015, y una participación del 50.0% en Fountain Água Mineral Ltda., un *joint venture* para desarrollar la categoría de agua junto con The Coca-Cola Company.

Para mayor información, véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas**”.

Capital Social

Al 17 de abril de 2015, nosotros poseíamos indirectamente el 47.9% de las acciones Serie A de nuestro capital social (63.0% del capital social con derecho a voto). Al 17 de abril de 2015, The Coca-Cola Company tenía indirectamente el 28.1% de las acciones Serie D del capital social de Coca-Cola FEMSA (37.0% de nuestro capital social con derecho a voto). Las acciones Serie L de voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*), representan el 24.0% restante del capital social de Coca-Cola FEMSA.



Estrategia de Negocios

Coca-Cola FEMSA opera con una gran presencia geográfica en Latinoamérica. En enero de 2015 reestructuró sus operaciones en cuatro nuevas divisiones: (1) México (cubriendo ciertos territorios en México); (2) América Latina (cubriendo ciertos territorios en Guatemala, y en todo el territorio de Nicaragua, Costa Rica y Panamá, ciertos territorios en Argentina, en la mayoría Colombia y en todo el territorio de Venezuela); (3) Brasil (cubriendo la mayor parte de los estados de São Paulo y Minas Gerais, los estados de Paraná y Mato Grosso do Sul y partes de los estados de Rio de Janeiro y Goiás); y (4) Asia (cubriendo todo el territorio de Filipinas mediante un *joint venture* con The Coca-Cola Company). A través de estas divisiones, Coca-Cola FEMSA espera crear una estructura más flexible para poder ejecutar sus estrategias y continuar con su trayectoria de crecimiento. Con esta nueva estructura, Coca-Cola FEMSA logró alinear su estrategia de negocios de una forma más eficiente, garantizando así una más rápida introducción de nuevos productos y categorías, así como un mejor y más efectivo diseño e implementación de modelos comerciales.

Una de las metas de Coca-Cola FEMSA es maximizar el crecimiento y la rentabilidad con el fin de crear valor para sus accionistas. Los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA para alcanzar esta meta están basados en: (1) la transformación de sus modelos comerciales para enfocarse en el potencial 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 principales mercados para identificar distintos grupos de mercado, divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; (3) la implementación de estrategias de producto, empaque y precios a través de diferentes canales de distribución; (4) impulsar la innovación a lo largo de sus distintas categorías de productos; (5) desarrollar nuevos negocios y canales de distribución; y (6) alcanzar el pleno potencial operativo de su modelo comercial y de procesos para impulsar mejoras operativas a lo largo de sus operaciones. Para lograr estos esfuerzos, Coca-Cola FEMSA trata de enfocarse continuamente 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, así como promocionar y comercializar efectivamente sus productos;

- desarrollando y expandiendo su portafolio de bebidas no carbonatadas a través de innovación, adquisiciones estratégicas y celebrando acuerdos para adquirir compañías con The Coca-Cola Company;
- expandiendo su estrategia para el agua embotellada con The Coca-Cola Company, a través de la innovación y de adquisiciones selectivas, para maximizar su rentabilidad a través de sus territorios;
- fortaleciendo sus capacidades de venta e implementando estrategias distribución, incluyendo sistemas de pre-venta, venta convencional y rutas híbridas con el objetivo de acercarse a sus clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- implementando estrategias de empaque selectivas diseñadas para aumentar la demanda de consumo de los sus productos, y construir una base de presentaciones retornables para las marcas *Coca-Cola* ;
- replicando sus mejores prácticas dentro de la cadena de valor;
- racionalizando y adaptando su estructura organizacional y de activos con el fin de estar en una mejor posición para, responder al cambiante entorno competitivo;
- comprometiéndose a construir un equipo multicultural y de colaboración a todos los niveles, y
- ampliando su presencia geográfica a través de un crecimiento orgánico, así como *joint ventures* estratégicos, fusiones y adquisiciones.

Coca-Cola FEMSA busca aumentar el consumo *per cápita* de sus productos en los territorios en que opera. Para tal fin, los equipos de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA desarrollan constantemente estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de sus diversos territorios y canales de distribución. Coca-Cola FEMSA continúa desarrollando su portafolio de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener su rentabilidad promedio. Para incentivar y responder a la demanda de consumo, Coca-Cola FEMSA continúa introduciendo nuevas categorías, productos y presentaciones. Véase “**Mezcla de Producto y Empaque**”. Adicionalmente, debido a que Coca-Cola FEMSA considera su relación con The Coca-Cola Company como parte integral en su negocio, Coca-Cola FEMSA utiliza sistemas de información y estrategias de mercado desarrolladas en conjunto con The Coca-Cola Company para mejorar su negocio y estrategias de mercadotecnia. Véase “**Mercadotecnia**”.

Coca-Cola FEMSA también busca incrementar la productividad en sus plantas a través de infraestructura y reingeniería de procesos para la mejor utilización de activos. El programa de inversiones de capital de Coca-Cola FEMSA incluye inversiones en plantas de producción y distribución, en botellas, cajas unidad, refrigeradores y sistemas de información. Coca-Cola FEMSA considera que este programa le permitirá mantener su capacidad y flexibilidad para innovar y responder a la demanda del consumo de sus productos.

A principios de 2015, Coca-Cola FEMSA rediseñó su estructura corporativa para fortalecer las funciones esenciales de su organización. A través de dicha reestructura creó centros de excelencia enfocados en su cadena de suministro en las áreas comerciales y de innovación de tecnología de la información. Dichos centros no sólo permiten la colaboración centralizada y el intercambio de conocimientos, sino también incentiva estándares de excelencia y de mejores prácticas para sus tareas estratégicas clave. Sus prioridades incluyen una mayor eficiencia en la fabricación, mejoras en la distribución y la logística e innovación comercial de tecnología de la información de vanguardia.

Coca-Cola FEMSA se concentra en administración de calidad como un elemento clave de su estrategia de crecimiento y seguimos comprometidos con impulsar el desarrollo de la administración en todos los niveles. El Modelo Estratégico de Administración de Talento de Coca-Cola FEMSA está diseñado para alcanzar potencial máximo desarrollando las capacidades de sus empleados y ejecutivos. Este modelo holístico fortalece las habilidades de sus empleados y ejecutivos necesarias para alcanzar su máximo potencial, mientras contribuye al logro de objetivos a corto y largo plazo. Para mantener este modelo de desarrollo de capacidades, el consejo de administración de Coca-Cola FEMSA ha destinado una parte de su presupuesto anual para programas de capacitación gerencial.

El desarrollo sustentable representa una parte integral del marco estratégico para el crecimiento y operación de Coca-Cola FEMSA. Los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA se basan en sus fundamentos, ética y valores. Coca-Cola FEMSA se enfoca en tres áreas estratégicas, (i) su gente, fomentando el desarrollo integral de sus empleados y sus familias; (ii) su comunidad, promoviendo el desarrollo de comunidades en donde opera, fomentando una actitud de salud, cuidado personal, nutrición adecuada y actividades físicas, así como evaluando los impactos en su cadena de valor; y (iii) su planeta, estableciendo lineamientos que cree conducirán al uso eficiente de los recursos naturales para minimizar el impacto

ambiental que causado por sus operaciones podría tener el medio ambiente, así como creando mayor conciencia para el cuidado del medio ambiente.

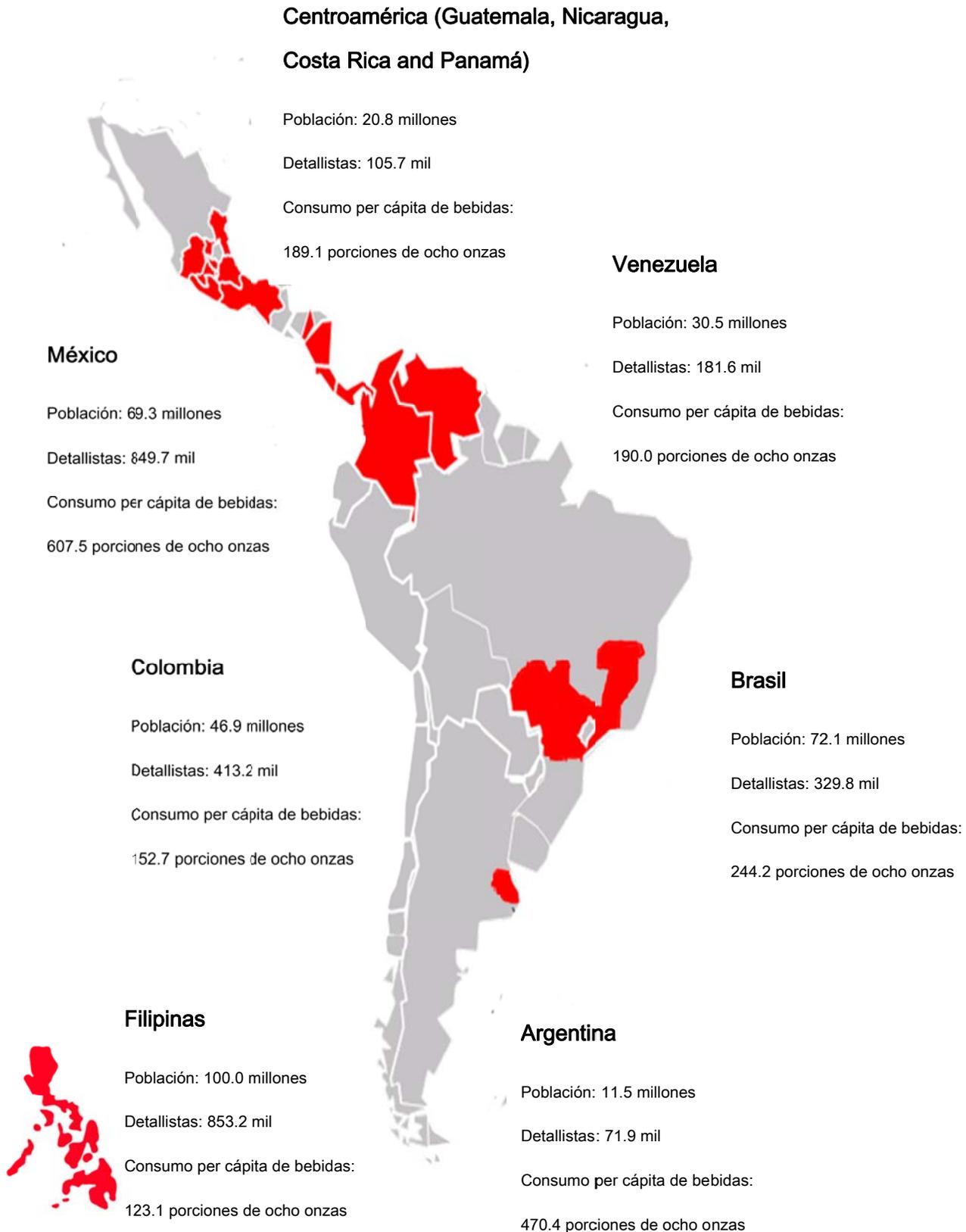
Negocio Conjunto en CCFPI

El 25 de enero de 2013, como parte de los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA para ampliar su presencia geográfica, adquirió el 51% de la participación accionaria mayoritaria no controladora de CCFPI. Actualmente Coca-Cola FEMSA administra la operación diaria del negocio; sin embargo, durante un período de cuatro años que concluye el 25 de enero de 2017, el plan de negocios y otras decisiones operativas se tomarán en conjunto con The Coca-Cola Company. Al 31 de diciembre de 2014, la inversión de Coca-Cola FEMSA según el método de participación en CCFPI era Ps.9,021 millones. Ver notas 10 y 26 de nuestros estados financieros consolidados auditados. El portafolio de productos en Filipinas de Coca-Cola FEMSA consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola* y su volumen de ventas totales en 2014 alcanzó 513 millones de cajas unidad. Las operaciones de CCFPI comprenden 19 plantas de producción y distribuyen a cerca de 853,242 clientes.

Filipinas tiene una de las tasas de consumo *per cápita* de los productos *Coca-Cola* más altas de la región asiática y presenta importantes oportunidades para un mayor crecimiento. *Coca-Cola* ha estado presente en Filipinas desde principios del siglo 20 y desde 1912 ha producido localmente productos *Coca-Cola*. Filipinas tuvo la primera empresa de embotellado y distribución de *Coca-Cola* en Asia. El marco estratégico de crecimiento de Coca-Cola FEMSA en Filipinas tiene como base tres pilares: portafolio de productos, estrategia de comercialización y cadena de suministro.

Territorios de Coca-Cola FEMSA

El siguiente mapa muestra los territorios de Coca-Cola FEMSA, indicando en cada caso un estimado de la población a quienes ofrece sus productos, el número de detallistas de sus bebidas y del consumo *per cápita* de las mismas al 31 de diciembre de 2014:



La información sobre el consumo *per cápita* por territorio se determina dividiendo el volumen de ventas total de bebidas por territorio (en cajas unidad) entre la población estimada dentro de dicho territorio y se expresa en términos del número de porciones de ocho onzas de los productos de Coca-Cola FEMSA consumidos *per cápita* de manera anual. En la evaluación del desarrollo de las ventas locales en los territorios de Coca-Cola FEMSA y para determinar el potencial del producto, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company consideran, entre otros factores, el consumo *per cápita* de sus bebidas.

Productos de Coca-Cola FEMSA

Coca-Cola FEMSA produce, vende y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola*. Las bebidas de la marca *Coca-Cola* incluyen: refrescos (colas y refrescos de sabores), aguas y bebidas no carbonatadas (incluyendo bebidas a base de jugo, café, té, leche, productos lácteos y bebidas isotónicas). La siguiente tabla establece las principales marcas al 31 de diciembre de 2014:

Colas:	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u>⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u>⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	
<i>Coca-Cola Life</i>	✓	✓	
Refrescos de Sabores	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u>⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u>⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Ameyal</i>	✓		
<i>Canada Dry</i>	✓		
<i>Chinotto</i>			✓
<i>Crush</i>		✓	
<i>Escuis</i>	✓		
<i>Fanta</i>	✓	✓	
<i>Fresca</i>	✓		
<i>Frescolita</i>	✓		✓
<i>Hit</i>			✓
<i>Kist</i>	✓		
<i>Kuat</i>		✓	
<i>Lift</i>	✓		
<i>Mundet</i>	✓		
<i>Quatro</i>		✓	
<i>Schweppes</i>	✓	✓	✓
<i>Simba</i>		✓	
<i>Sprite</i>	✓	✓	
<i>Victoria</i>	✓		
<i>Yoli</i>	✓		
Agua:	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u>⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u>⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Alpina</i>	✓		
<i>Aquarius</i> ⁽³⁾		✓	
<i>Bonaqua</i>		✓	
<i>Brisa</i>		✓	
<i>Ciel</i>	✓		
<i>Crystal</i>		✓	
<i>Dasani</i>	✓		
<i>Manantial</i>		✓	
<i>Nevada</i>			✓

Otras categorías:	México y Centroamérica⁽¹⁾	Sudamérica⁽²⁾	Venezuela
<i>Cepita</i> ⁽⁴⁾		✓	
<i>Del Prado</i> ⁽⁵⁾	✓		
<i>Estrella Azul</i> ⁽⁶⁾	✓		
<i>FUZE Tea</i>	✓		✓
<i>Hi-C</i> ⁽⁷⁾	✓	✓	
<i>Santa Clara</i> ⁽⁸⁾	✓		
<i>Jugos del Valle</i> ⁽⁴⁾	✓	✓	✓
<i>Matte Leão</i> ⁽⁹⁾		✓	
<i>Powerade</i> ⁽¹⁰⁾	✓	✓	✓
<i>Valle Frut</i> ⁽¹¹⁾	✓	✓	✓

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

(3) Agua saborizada. En Brasil, también refresco de sabor.

(4) Bebidas a base de jugo.

(5) Bebidas a base de jugo en Centroamérica.

(6) Leche y productos lácteos y jugos.

(7) Bebidas a base de jugo. Incluye naranjada Hi-C en Argentina.

(8) Leche, productos lácteos y café.

(9) Té listo para beber.

(10) Bebidas isotónicas.

(11) Naranjada. Incluye *Del Valle Fresh* en Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Colombia y Venezuela.

Resumen de Ventas

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

	Volumen de ventas		
	por el año terminado el 31 de diciembre de		
	2014	2013⁽¹⁾	2012⁽²⁾
	(millones de cajas unidad)		
México y Centroamérica			
México	1,754.9	1,798.0	1,720.3
Centroamérica ⁽³⁾	163.6	155.6	151.2
Sudamérica (excluye Venezuela)			
Colombia	298.4	275.7	255.8
Brasil ⁽⁴⁾	733.5	525.2	494.2
Argentina	225.8	227.1	217.0
Venezuela	241.1	222.9	207.7
Volumen Total.....	3,417.3	3,204.5	3,046.2

⁽¹⁾ Incluye el volumen de las operaciones de Grupo Yoli desde junio de 2013, Companhia Fluminense desde septiembre de 2013 y Spaipa desde noviembre de 2013.

⁽²⁾ Incluye el volumen de las operaciones de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012.

⁽³⁾ Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

⁽⁴⁾ Excluye el volumen de ventas de cerveza.

Mezcla de Producto y Empaque

De las más de 116 marcas y extensiones de línea de bebidas que Coca-Cola FEMSA vende y distribuye, la marca más importante de Coca-Cola FEMSA es, *Coca-Cola*, junto con sus extensiones de línea, *Coca-Cola Light*, *Coca-Cola Life* y *Coca-Cola Zero*, representaron el 61.0% del total del volumen de ventas en 2014. Las siguientes marcas más importantes, *Ciel* (una marca de agua de México, y sus extensiones de línea), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Sprite* (y sus extensiones de línea) y *ValleFrut* (y sus extensiones de línea), representaron el 11.6%, 5.1%, 2.8% y 2.7% del volumen total

de ventas en 2014, respectivamente. Coca-Cola FEMSA utiliza el término extensión de línea para referirse a los diferentes sabores en los que ofrece sus marcas. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa, vende y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola* en cada uno de sus territorios en envases 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 principalmente con politereftalato de etileno, al que nos referimos como PET.

Coca-Cola FEMSA utiliza el término “presentación” para hacer referencia a la unidad de empaque en la cual vende sus productos. El tamaño de las presentaciones de las bebidas de Coca-Cola FEMSA de la marca *Coca-Cola* están dentro de un rango de empaques individuales de 6.5 onzas hasta empaques familiares de 3 litros. Para todos los productos de Coca-Cola FEMSA con excepción del agua embotellada, Coca-Cola FEMSA considera como tamaños familiares a aquellos que son iguales o mayores a 1.0 litro. En general, las presentaciones individuales tienen mayor precio por caja unidad, comparado con los tamaños familiares. Coca-Cola FEMSA tiene presentaciones retornables y no-retornables que le permiten ofrecer alternativas de presentaciones basadas en conveniencia y accesibilidad para implementar estrategias de *revenue management* y alcanzar canales específicos de distribución y segmentos de población en sus territorios. Además, Coca-Cola FEMSA vende algunos jarabes de bebida de la marca *Coca-Cola* en contenedores designados para uso de fuente de sodas. Coca-Cola FEMSA también vende agua embotellada en garrafón, cuyo término hace referencia a presentaciones en tamaños iguales o mayores a 5.0 litros y cuyo precio promedio por caja unidad es mucho menor que del resto sus 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 están densamente poblados y existen un gran número de marcas que compiten con sus bebidas, en comparación con el resto de sus territorios. Los territorios de Coca-Cola FEMSA en Brasil tienen una alta densidad de población pero tienen menor consumo per cápita de bebidas 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 bebidas. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA enfrenta interrupciones operacionales ocasionales, las cuales podrían tener un efecto en sus volúmenes de venta y, en consecuencia, disminuir el consumo per cápita.

A continuación analizamos nuestra mezcla de productos y empaques por segmento consolidado reportado por Coca-Cola FEMSA. La información sobre el volumen de ventas presentada corresponde a los años 2014, 2013 y 2012.

México y Centroamérica. El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola*, incluyendo la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle*. El consumo *per cápita* de sus bebidas en sus territorios de México y Centroamérica fue de 607.5 y 189.1 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante 2014.

La siguiente tabla muestra el volumen histórico de ventas y de mezcla de productos en México y Centroamérica:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2014	2013⁽¹⁾	2012⁽²⁾
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad)	1,918.5	1,953.6	1,871.5
% Crecimiento	(1.8)	4.4	23.9
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría (en porcentajes)			
Refrescos	73.2	73.1	73.0
Agua ⁽³⁾	21.3	21.2	21.4
Bebidas no carbonatadas	5.5	5.7	5.6
Total.....	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

⁽¹⁾ Incluye el volumen de las operaciones de Grupo Yoli desde junio de 2013.

⁽²⁾ Incluye el volumen de las operaciones de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012.

⁽³⁾ Incluye volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2014, las presentaciones familiares representaron para Coca-Cola FEMSA el 64.5% del total de ventas de refrescos en México, lo que representó una disminución de 170 puntos base comparado con el 2013 y 54.7% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, lo que representa una disminución de 16 puntos base comparado con el 2013.

La estrategia de Coca-Cola FEMSA es fomentar el consumo de presentaciones individuales y mantener los volúmenes de las presentaciones familiares. En 2014, la presentación de envases retornables, representó un 37.9% del total del volumen de ventas de refrescos en México, un incremento de 290 puntos base comparado con el 2013; mientras que en Centroamérica fue el 34.8% que representó un incremento de 1,160 puntos base en comparación con el 2013.

En el 2014, el volumen de sus refrescos como un porcentaje del volumen total de ventas de nuestra división México y Centroamérica incrementó marginalmente a 73.2% en comparación con el 2013.

El volumen total de ventas en su división México y Centroamérica (incluyendo Grupo Yoli) alcanzó 1,918.5 millones de cajas unidad en 2014, una disminución de 1.8% comparado con 1,953.6 millones de cajas unidad en 2013. La disminución del 1.6% del volumen total de ventas de sus refrescos, se debe principalmente al impacto en el aumento de los precios para compensar el impuesto especial a las bebidas con azúcar añadida. Su portafolio de agua embotellada, excluyendo el negocio de agua de garrafón, creció 4.2%, principalmente debido al desempeño de la marca *Ciel* en México. El portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 5.5%, principalmente debido al desempeño de los productos del portafolio de *Jugos del Valle* en la división. Orgánicamente, excluyendo el efecto no comparable de Grupo Yoli en el 2014, el volumen total de ventas de la división de México y Centroamérica alcanzó 1,878.9 millones de cajas unidad en 2014, una disminución del 3.8% en comparación con 2013. Bajo la misma base, su portafolio de refrescos disminuyó 3.9%. El portafolio de agua embotellada, excluyendo el negocio de agua de garrafón se mantuvo estable, y el portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 7.1%.

En 2013, las presentaciones familiares representaron el 66.2% del total de ventas de refrescos en México (incluyendo Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli), lo que representó una disminución de 10 puntos base comparado con el 2012 y 56.3% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, lo que representó un incremento de 50 puntos base comparado con el 2012. En 2013, la presentación de envases retornables, representó un 35.0% del total del volumen de ventas de refrescos en México (incluyendo Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli), un incremento de 160 puntos base comparado con el 2012, mientras que en Centroamérica fue el 23.2% que representó una disminución de 160 puntos base en comparación con el 2012.

En el 2013, el volumen de sus refrescos como un porcentaje del volumen total de ventas de nuestra división México y Centroamérica (incluyendo Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli) incrementó marginalmente a 73.1% en comparación con el 2012.

El volumen total de ventas en su división México y Centroamérica (incluyendo Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli) alcanzó 1,953.6 millones de cajas unidad en 2013, un incremento de 4.4% comparado con 1,871.5 millones de cajas unidad en 2012. La integración de Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli en México contribuyó en 89.3 millones de cajas unidad en 2013, de lo cual refrescos corresponde al 72.2%, agua embotellada al 9.9%, agua de garrafón al 13.4% y bebidas no carbonatadas al 4.5%. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen disminuyó 0.4% a 1,864.2 millones de cajas unidad. Orgánicamente su portafolio de agua embotellada creció 5.1%, principalmente debido al desempeño del portafolio de productos de la marca *Ciel* en México. Bajo la misma base, la categoría de bebidas no carbonatadas creció 3.7% debido principalmente al desempeño de los productos del portafolio de *Jugos del Valle* en la división. Estos incrementos compensaron parcialmente la disminución del 3.5% en el negocio de agua de garrafón y que el volumen de ventas de los refrescos se mantuvo estable.

Sudamérica (excluyendo Venezuela). El portafolio de Coca-Cola FEMSA de productos en Sudamérica consiste principalmente en bebidas de la marca *Coca-Cola*, incluyendo la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle* en Colombia y Brasil, y las marcas de cerveza *Heineken* incluyendo la marca de cervezas *Kaiser* de Brasil, que Coca-Cola FEMSA vende y distribuye.

Durante 2013, como parte de su esfuerzo por fortalecer el consumo *per cápita* de refrescos en Brasil se reforzó la botella de *Coca-Cola* de plástico retornable de 2.0 litros y se introdujeron dos presentaciones personales de 0.2 y 0.3 litros. En 2014, en un esfuerzo por aumentar las ventas en nuestro portafolio de bebidas no carbonatadas en la región, reforzaron nuestro portafolio de *Jugos del Valle* y la marca *Powerade*. El consumo *per cápita* de sus bebidas en Colombia, Brasil y Argentina fue de 152.7, 244.2 y 470.4 respectivamente en porciones de ocho onzas en 2014.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de productos en Sudamérica (excluyendo Venezuela), sin incluir cerveza:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2014	2013 ⁽¹⁾	2012
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad)	1,257.7	1,028.1	967.0
% Crecimiento	22.6	6.3	2.0
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría			
	(en porcentajes)		
Refrescos.....	84.1	84.1	84.9
Agua ⁽²⁾	9.7	10.1	10.0
Bebidas no carbonatadas.....	6.2	5.8	5.1
Total	100.0	100.0	100.0

⁽¹⁾ Incluye el volumen de las operaciones de Companhia Fluminense desde septiembre de 2013 y Spaipa desde noviembre de 2013.

⁽²⁾ Incluye el volumen de agua de garrafón.

El volumen total de ventas en la división de Coca-Cola FEMSA de Sudamérica, excluyendo Venezuela, incrementó 22.6% a 1,257.7 millones de cajas unidad en 2014 comparado con el 2013, como resultado de fuertes volúmenes de ventas en sus territorios recientemente integrados en Brasil y un mejor desempeño en Colombia. El portafolio de bebidas no carbonatadas creció 31.8% principalmente por la línea de *Jugos del Valle* en Colombia y Brasil y el desempeño de *FUZE tea* y té *Leão* en la división. El portafolio de refrescos aumentó 22.6% principalmente por el desempeño de la marca *Coca-Cola* y otros productos básicos de sus operaciones. Su portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, incrementó 16.9% por el desempeño de la marca *Bonaqua* en Argentina y la marca *Crystal* en Brasil. Orgánicamente, excluyendo el efecto no comparable de la integración de Companhia Fluminense y Spaipa en 2014, el volumen total de ventas en la división de Sudamérica, excluyendo Venezuela, incrementó 3.7% en comparación con el 2013. El portafolio de bebidas no carbonatadas creció 15.3% por el desempeño de la línea de *Jugos del Valle* en la región. Su portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, incrementó 6.9% por el desempeño de *Crystal* en Brasil, y el portafolio de refrescos aumentó 2.5%.

En 2014, los envases retornables, como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 32.0% en Colombia, una disminución de 520 puntos base en comparación con el 2013, el 19.7% en Argentina, una disminución de 230 puntos base y el 15.5% en Brasil, una disminución de 50 puntos base en relación al 2013. En 2014, las presentaciones familiares representaron un 69.8%, 85.3% y 75.0% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, Argentina y Brasil, respectivamente.

El volumen total de ventas en su división de Sudamérica, excluyendo Venezuela, incrementó 6.3% a 1,028.1 millones de cajas unidad en 2013 comparado con el 2012, como resultado del crecimiento en Colombia y Argentina y la integración de Companhia Fluminense y Spaipa en nuestros territorios en Brasil. Estos efectos compensaron la disminución de volumen orgánico en Brasil. Orgánicamente, excluyendo el efecto no comparable de Companhia Fluminense y Spaipa, el volumen permaneció igual comparado con el año pasado. De igual forma, la categoría de bebidas no carbonatadas creció 14.3%, principalmente debido a la línea de negocio de *Jugos del Valle* en Colombia y Brasil y al desempeño de *FUZE tea* en la división. Su portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, incrementó 3.8% principalmente debido a los productos de la marca *Bonaqua* en Argentina y *Brisa* en Colombia. Estos incrementos compensaron la disminución del 1.2% en el portafolio de refrescos.

En 2013, los envases retornables, como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 37.2% en Colombia, una disminución de 320 puntos base en comparación con el 2012; 22.0% en Argentina, una disminución de 690 puntos base y el 16.0% en Brasil, excluyendo el efecto no comparable de Companhia Fluminense y Spaipa, un incremento de 170 puntos base en relación al 2012. En 2013, las presentaciones familiares representaron un 66.7%, 85.2% y 72.9% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, Argentina y Brasil sobre una base orgánica, respectivamente.

Coca-Cola FEMSA continua con la distribución y venta del portafolio de las marcas de cerveza *Heineken*, incluyendo la marca de cervezas *Kaiser* en sus territorios brasileños de conformidad con un acuerdo a 20 años celebrado desde 2006 con Cervejarias Kaiser, una subsidiaria del Grupo Heineken. Empezando el segundo trimestre de 2005, dejamos de consolidar la cerveza que distribuimos en Brasil en nuestro volumen de ventas reportado.

Venezuela. El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Venezuela consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola*. El consumo *per cápita* de sus bebidas en Venezuela fue de 190.0 porciones de ocho onzas durante 2014. Al final de 2011 lanzó *Del Valle Fresh*, una naranjada en Venezuela, lo cual contribuyó significativamente a incrementar su volumen de ventas en dicho país durante 2012. Durante 2014, su marca *Powerade* contribuyó significativamente a incrementar nuestro volumen de ventas en la categoría de bebidas no carbonatadas en dicho país.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de nuestros productos en Venezuela:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2014	2013	2012
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad).....	241.1	222.9	207.7
% Crecimiento.....	8.2	7.3	9.4
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría			
	(en porcentajes)		
Refrescos	85.7	85.6	87.9
Aguas ⁽¹⁾	6.5	6.9	5.6
Bebidas no carbonatadas	7.8	7.5	6.5
Total.....	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

(1) Incluye el volumen de agua de garrafón.

Coca-Cola FEMSA ha implementado una estrategia de racionalización del portafolio de productos que le permite minimizar el impacto de ciertas interrupciones operativas que han sido recurrentes en Venezuela en los últimos años, relacionadas con dificultades en el acceso de materias primas debido al atraso para obtener las autorizaciones de importación correspondientes. Adicionalmente, han experimentado de tiempo en tiempo interrupciones operativas debido a las negociaciones prolongadas de los contratos colectivos de trabajo.

No obstante lo anterior, su volumen de ventas de bebidas incrementó 8.2% a 241.1 millones de cajas unidad en 2014, comparado con los 222.9 millones de cajas unidad en 2013. El volumen de ventas totales en la categoría de refrescos creció 8.3% debido al gran desempeño de los productos de la marca *Coca-Cola*, que crecieron 15.3%. El negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, incrementó 1.6% debido principalmente a la marca *Nevada*. La categoría de bebidas no carbonatadas incrementó 10.8% debido al desempeño de la naranjada *Del Valle Fresh* y la marca *Powerade*.

En 2014, las presentaciones familiares representaron el 81.9% del total de las ventas de refrescos en Venezuela, un incremento de 100 puntos base en relación al 2013. En 2014, las presentaciones retornables representaron el 6.9% del total del volumen de ventas de refrescos en Venezuela, un incremento en relación con el 2013 de 20 puntos base.

El volumen total de ventas incrementó 7.3% a 222.9 millones de cajas unidad en 2013 comparado con los 207.7 millones de cajas unidad de 2012. El volumen de ventas totales en la categoría de refrescos creció 4.5% debido al gran desempeño de los productos de la marca *Coca-Cola*, que crecieron 10.0%. El negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón incrementó 33.2% debido principalmente a la marca *Nevada*. La categoría de bebidas no carbonatadas incrementó 23.5% debido al desempeño de la naranjada *Del Valle Fresh* y *Kapo*.

En 2013, las presentaciones familiares representaron el 80.9% del total del volumen de ventas de refrescos en Venezuela, un incremento de 100 puntos base en relación al 2012. En el 2013, las presentaciones retornables representaron el 6.8% del total del volumen de ventas de refrescos en Venezuela, una disminución en relación con el 2012 de 80 puntos base.

Estacionalidad

La venta de los productos de Coca-Cola FEMSA es estacional, ya que los niveles de ventas generalmente aumentan durante los meses de verano en cada país y durante la temporada navideña. En México, Centroamérica, Colombia y Venezuela, normalmente Coca-Cola FEMSA alcanza sus niveles de venta más altos durante los meses de verano entre abril y septiembre, así como durante las celebraciones de navidad en diciembre. En Brasil y Argentina, sus mayores niveles de ventas tienen lugar durante los meses de verano de octubre a marzo y las celebraciones 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 depende en gran medida de la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir sus estrategias a las preferencias particulares de los consumidores. El gasto total consolidado de mercadotecnia en 2014 de Coca-Cola FEMSA, sin contar las contribuciones de The Coca-Cola Company, fue de Ps. 3,488 millones. The Coca-Cola Company contribuyó con un monto adicional de Ps. 4,118 millones en 2014, incluyendo principalmente la contribución para refrigeradores, botellas y cajas. A través del uso de tecnología de información avanzada, Coca-Cola FEMSA ha recopilado información sobre clientes y consumidores que le permite ajustar sus estrategias de mercadotecnia para dirigir las a los diferentes tipos de consumidores en cada uno de sus territorios y satisfacer las necesidades específicas de los diversos mercados en los que participa.

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

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

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

Canales de Mercadotecnia. Para darle una mercadotecnia más dinámica y especializada a sus productos, la estrategia de Coca-Cola FEMSA consiste en clasificar a sus mercados y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento de consumo o canal de distribución. Los principales canales de distribución de Coca-Cola FEMSA son pequeños detallistas, cuentas “on-premise” como son restaurantes y bares, supermercados y terceros distribuidores. La presencia en estos canales requiere un análisis integral y detallado de los patrones de compra y preferencias de varios grupos de consumidores de bebidas en cada una de las diferentes ubicaciones o los canales de distribución. Como resultado de este análisis, Coca-Cola FEMSA adapta su estrategia de precio, empaque y distribución de sus productos para satisfacer las necesidades particulares de cada canal de distribución y explotar su respectivo potencial.

Multisegmentación. Coca-Cola FEMSA ha implementado una estrategia de multisegmentación en todos sus mercados. Estas estrategias consisten en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters* (segmentos). Estos grupos de mercado son definidos con base en ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico, y no solamente por los tipos de los canales de distribución.

Gestión de Valor del Cliente. Coca-Cola FEMSA continúa 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 comenzó la implementación de este nuevo modelo en sus operaciones en México, Centroamérica, Colombia y Brasil en el 2009. A finales de 2014, ha cubierto la totalidad de nuestros volúmenes en cada operación, excepto por Venezuela (en donde se han cubierto parcialmente los volúmenes) y sus recientes adquisiciones de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil.

Coca-Cola FEMSA cree que la implementación de las estrategias antes descritas le permite responder a las iniciativas competitivas con respuestas específicas por canal, en lugar de respuestas generales a nivel de mercado. Además, permite que Coca-Cola FEMSA sea más eficiente en la manera de atender al mercado e invertir sus recursos de mercadotecnia en aquellos segmentos que podrían proporcionar un mayor rendimiento. Las actividades de mercadotecnia, segmentación y distribución están soportadas por sus sistemas de gestión de la información. Coca-Cola FEMSA ha invertido cantidades importantes en la creación de estos sistemas, incluyendo computadoras de mano para apoyar la recolección de información de ventas y distribución de nuestros productos y de nuestros consumidores a lo largo de sus territorios.

Venta y Distribución del Producto

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

Al 31 de diciembre de 2014

	<u>México y Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Centros de distribución	176	66	33
Detallistas ⁽³⁾	955,383	814,864	181,605

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

(3) Estimado.

Coca-Cola FEMSA continuamente evalúa su modelo de distribución para poder seguir las dinámicas del mercado y analiza la manera de salir al mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de nuestros clientes y al mismo tiempo busca un modelo de distribución más eficiente. Como parte de esta estrategia, Coca-Cola FEMSA está implementando una variedad de nuevos modelos de distribución a lo largo de sus territorios, buscando mejorar su red de distribución.

Dependiendo de las condiciones del mercado, geográficas y del perfil del cliente, Coca-Cola FEMSA utiliza varios modelos de ventas y distribución: (1) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de venta y de entrega, permitiendo cargar los camiones de reparto con la mezcla de productos que previamente ordenaron los detallistas, aumentando así la eficiencia en las ventas y la distribución, (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 mismo vehículo contiene producto disponible para venta inmediata y previamente ordenado a través del sistema de preventa, (4) el sistema de *telemarketing*, que puede ser combinado con visitas de preventa y (5) ventas de nuestros productos a través de terceros mayoristas.

Como parte del sistema de preventa, el personal de ventas también ofrece servicios de comercialización durante las visitas a los detallistas, lo cual 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 a los detallistas y la frecuencia de las entregas son elementos esenciales en un sistema efectivo de venta y distribución de sus productos.

Los centros de distribución de Coca-Cola FEMSA van de grandes instalaciones de almacenaje y centros de recarga hasta pequeños centros de depósito. Además de su flotilla de camiones, Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos en ciertos lugares mediante camiones eléctricos y carretillas de mano o diablitos para cumplir con reglamentos ambientales locales y de tráfico. En algunos de sus territorios, Coca-Cola FEMSA contrata a terceros para el transporte de sus productos terminados de sus plantas de embotelladoras a los centros de distribución.

México. Coca-Cola FEMSA contrata a una subsidiaria de FEMSA para la transportación de producto terminado de sus plantas de producción a sus centros de distribución. De sus centros de distribución, Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos terminados a detallistas a través de su propia flotilla de camiones.

En México, Coca-Cola FEMSA vende la mayoría de sus bebidas a través de pequeños detallistas para que los consumidores que pueden llevarse las bebidas para su consumo en casa o en otro lugar. También vendemos productos a través de segmentos de consumo "*on-premise*", supermercados y otros lugares. El segmento de consumo "*on-premise*" consiste en las ventas mediante puestos sobre las banquetas, restaurantes, bares y diferentes tipos de máquinas dispensadoras, así como ventas a través de programas "punto de venta" en estadios, auditorios y teatros.

Brasil. En Brasil Coca-Cola FEMSA vendió el 33% del volumen total de ventas en 2014 a través de los canales modernos de distribución. En Brasil, Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos terminados a detallistas mediante una combinación de su propia flotilla de camiones y terceros distribuidores, y Coca-Cola FEMSA mantiene el control sobre las funciones de venta. En ciertas áreas designadas en Brasil, los terceros distribuidores compran los productos de Coca-Cola FEMSA 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 mediante una combinación de su propia flotilla de camiones y terceros distribuidores. En la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA, una parte importante del total de sus ventas se realiza a través de pequeños detallistas, con poca penetración en supermercados.

Competencia

Aun cuando Coca-Cola FEMSA considera que sus productos tienen mayor reconocimiento de marca y mayor lealtad por parte del consumidor que sus principales competidores, los mercados en los territorios en los que Coca-Cola FEMSA opera son altamente competitivos. Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA son embotelladores locales de *Pepsi* y de otras marcas de bebidas, así como distribuidores de marcas de bebidas nacionales y regionales. Coca-Cola FEMSA enfrenta el aumento de competencia en muchos de sus territorios de productores de bebidas de bajo costo a los que comúnmente se les refiere como “marcas B”. Un número de competidores de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica, Venezuela, Brasil y Argentina ofrecen cerveza además de refrescos, bebidas no carbonatadas y agua, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Las estrategias de descuento en precios y empaque, se han sumado a las promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y los apoyos no monetarios al detallista, como las principales medidas de competencia entre los embotelladores. Coca-Cola FEMSA compite buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en los que participa, fortaleciendo el valor de su marca. Coca-Cola FEMSA considera que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones ha sido una estrategia competitiva importante que les permite aumentar la demanda por sus productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar sus alternativas de consumo. Véase “—**Mezcla de Producto y Empaque.**”

México y Centroamérica. Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son necesariamente extensivos a los de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA compite con Organización Cultiva, S.A.B. de C.V. una alianza (*joint venture*) formado por Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V., el embotellador principal de *Pepsi* en la región central y del sureste de México, una subsidiaria de PepsiCo y Empresas Polar, S.A., quien es líder en distribución de cerveza y embotelladora de *Pepsi* en Venezuela. El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en la categoría de jugos en México es Grupo Jumex. En la categoría de aguas, *Bonafont*, una marca de agua propiedad de Grupo Danone, es el principal competidor de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA compite con Cadbury Schweppes en refrescos y con otras marcas nacionales y regionales en los territorios de Coca-Cola FEMSA en México, así como con productores de “marcas B” como Ajemex, S.A. de C.V. y Consorcio AGA, S.A. de C.V., que ofrecen diversas presentaciones de refrescos y bebidas no carbonatadas.

En los países que comprenden la región de Centroamérica de sus principales competidores son los embotelladores de *Pepsi* y *Big Cola*. En Guatemala y Nicaragua Coca-Cola FEMSA compite con la alianza formada por AmBev y The Central American Bottler Corporation. En Costa Rica su principal competidor es Florida Bebidas, S.A., subsidiaria de Florida Ice y Farm Co. En Panamá el competidor principal de Coca-Cola FEMSA es Cervecería Nacional, S.A. Coca-Cola FEMSA también compite con productores de “marcas B” que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

Sudamérica (excluyendo Venezuela). El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en Colombia es Postobón, un embotellador que vende refrescos de sabores (bajo las marcas de *Postobón* y *Colombiana*), muchos de los cuales cuentan con preferencia del consumidor, como el de *manzana Postobón*, el cual es el segundo sabor más popular en la industria colombiana de refrescos en términos de volumen de ventas. Adicionalmente, Postobón vende productos *Pepsi*. Postobón es un productor integrado de manera vertical y sus propietarios manejan importantes intereses comerciales en Colombia. Asimismo, enfrentamos competencia de productores de bajo costo, como los productores de *Big Cola*, que ofrecen principalmente presentaciones familiares en las categorías de refrescos y bebidas no carbonatadas.

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 marcas de cervezas propias. También competimos con “marcas B” o *Tubainas*, que son productores pequeños locales de refrescos de sabores de bajo costo que representan una porción significativa del mercado de refrescos.

En Argentina el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Buenos Aires Embotellador S.A. (BAESA) un embotellador de *Pepsi* que es propiedad de la principal cervecera argentina, Quilmes Industrial S.A., y controlada de manera indirecta por AmBev. En adición, compete con un número de productores que ofrecen bebidas genéricas de bajo costo así como otros productos genéricos y marcas propias de supermercados.

Venezuela. En Venezuela el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Pepsi-Cola Venezuela, C.A., un *joint venture* entre PepsiCo y Empresas Polar, S.A., el principal distribuidor de cerveza en el país. También compete con los productores de *Big Cola* en una parte de este país.

Materias Primas

De acuerdo con los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA está autorizada para producir, vender y distribuir bebidas de la marca *Coca-Cola* en zonas geográficas específicas, y está obligada a comprar en todos 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 las bebidas de la marca *Coca-Cola* se determina como un porcentaje del precio promedio al detallista en moneda local neto de impuestos. 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 el pasado, The Coca-Cola Company ha incrementado el precio del concentrado a las bebidas de la marca Coca-Cola en algunos de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA. The Coca-Cola Company informó a Coca-Cola FEMSA que incrementará gradualmente el precio del concentrado para bebidas de la marca Coca-Cola en Costa Rica y Panamá en un periodo de cinco años comenzando en 2014. Con base en sus estimados, actualmente Coca-Cola FEMSA no espera que este incremento tenga un efecto material en sus resultados. Recientemente, también informó que incrementará el precio del concentrado para agua de sabor gradualmente por un periodo de cuatro años en México, empezando en abril del 2015. The Coca-Cola Company puede en un futuro, unilateralmente incrementar el precio del concentrado y Coca-Cola FEMSA podría exitosa en negociar o implementar medidas para mitigar el efecto negativo que esto pueda tener en el precio de sus productos o sus resultados. Véase **“Punto 10. Información Adicional —Contratos Relevantes—Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company”**.

Además de concentrado, Coca-Cola FEMSA compra edulcorantes, dióxido de carbono, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico y vidrio terminadas, latas, tapas y contenedores para fuentes de sodas, así como otros materiales de empaque y materias primas. El edulcorante es combinado con agua para producir jarabe simple, el cual es mezclado con el concentrado como edulcorante para la mayoría de las bebidas producidas por Coca-Cola FEMSA. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA establecen que, respecto a bebidas de la marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por The Coca-Cola Company, entre los que se incluyen afiliadas de FEMSA. El precio de los materiales de empaque y JMAF ha sido históricamente determinado con base en el dólar estadounidense, aunque el precio equivalente en moneda local de cada país está sujeto a volatilidad en el precio de acuerdo a los movimientos en los tipos de cambio. El costo de material de empaque más importante para Coca-Cola FEMSA es la compra de resina, preformas para botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtiene de productores internacionales y locales. Los precios de estos materiales están correlacionados con los precios del petróleo y la oferta mundial de resina. En años recientes Coca-Cola FEMSA ha experimentado volatilidad en los precios que pagamos por estos materiales. A lo largo de los territorios de Coca-Cola FEMSA el precio promedio de la resina en dólares estadounidenses disminuyó en 2014 en comparación con el 2013.

En términos de los contratos de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, es posible utilizar azúcar estándar, azúcar refinada o JMAF como edulcorante en sus productos. Los precios del azúcar en todos los 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 se paguen mayores precios en comparación a los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. Durante los últimos años, el precio internacional del azúcar tuvo una volatilidad significativa. A lo largo de los territorios de Coca-Cola FEMSA el precio promedio del azúcar en dólares estadounidenses disminuyó aproximadamente 1.7% en 2014 en comparación con el 2013.

Coca-Cola FEMSA considera al agua como materia prima. Para la producción de algunos de sus productos de agua de manantial, tales como *Manantial* en Colombia y *Crystal* en Brasil, Coca-Cola FEMSA extrae agua de manantial al amparo de concesiones otorgadas.

Ninguna de las materias primas o insumos que Coca-Cola FEMSA utiliza tiene actualmente oferta limitada, aunque el suministro de algunas materias primas podría verse afectado por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales, situaciones de emergencia nacional, desabasto de agua, o la imposibilidad de mantener sus concesiones de agua existentes.

México y Centroamérica. En México, Coca-Cola FEMSA compra sus botellas de plástico retornable de Graham Packaging México, S.A. de C.V., conocida como Graham, proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables para de The Coca-Cola Company y sus embotelladores en México. Compramos resina principalmente de Indorama Ventures Polymers México, S. de R.L. de C.V., (antes Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.), M&G. Polímeros México, S.A. de C.V. y DAK Resinas Americas México, S.A. de C.V., la cual es procesada por Alpla México, S.A. de C.V., conocida como Alpla, y Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V., para producir algunas de las botellas de plástico no retornables para Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA compra la totalidad de sus latas de Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V., y de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V., a través de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores de *Coca-Cola*, en la que, al 10 de abril de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía una participación accionaria de 35.0%. Coca-Cola FEMSA compra sus botellas de vidrio principalmente a EXCO Integral Services, S.A. de C.V., (anteriormente, Compañía Vidriera, S.A. de C.V.), FEVISA Industrial, S.A. de C.V. y Glass & Silice, S.A. de C.V., o Glass & Silice.

Coca-Cola FEMSA adquiere azúcar, entre otros proveedores, de PIASA y de Beta San Miguel, S.A. de C.V., productores de caña de azúcar, en las cuales al 10 de abril de 2015, teníamos el 36.3% y 2.7% de su capital social, respectivamente. Coca-Cola FEMSA adquirió el JMAF de Ingredion México, S.A. de C.V., de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V. y de Cargill de México, S.A. de C.V.

Los precios del azúcar en México están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado lo que ocasiona que Coca-Cola FEMSA tenga que pagar precios más altos que aquellos pagados en los mercados internacionales. Como resultado, los precios del azúcar en México no tienen correlación con los precios de los mercados internacionales. En el 2014 los precios del azúcar disminuyeron aproximadamente 7.0% en comparación con los de 2013.

En Centroamérica, la mayoría de las materias primas de Coca-Cola FEMSA, como botellas de vidrio y plástico son compradas a diversos proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de PROMESA. El azúcar es abastecida por proveedores que representan a varios productores locales. En Costa Rica, Coca-Cola FEMSA compra las botellas no retornables de plástico de Alpla C.R. S.A., y en Nicaragua, de Alpla Nicaragua S.A.

Sudamérica (excluyendo Venezuela). En Colombia, Coca-Cola FEMSA utiliza el azúcar como edulcorante en la mayoría de nuestros productos, la cual adquiere de diversas fuentes locales. Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico de Amcor Rigid Plastics de Colombia, S.A. y Tapón Corona de Colombia S.A. Históricamente Coca-Cola FEMSA ha adquirido todas sus botellas de vidrio de Peldar O-I; sin embargo tienen nuevos proveedores y recientemente han adquirido botellas de vidrio de Al Tajir y Frigoglass, ambos de los Emiratos Árabes Unidos. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de Crown Colombiana, S.A., que sólo están disponibles a través de dicho proveedor local. Grupo Ardila Lulle, dueño de su competidor Postobón, tiene una participación minoritaria en Peldar O-I y Crown Colombiana, S.A.

El azúcar en Brasil está disponible a precios del mercado local, los cuales históricamente han sido similares a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil disminuyeron aproximadamente 4.1% en comparación con el 2013. **Véase “Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado—Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas”.** Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales en Brasil.

En Argentina, Coca-Cola FEMSA utiliza principalmente JMAF como edulcorante para sus productos, la cual compra de diferentes proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, 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 Andina Empaques, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Chile, Argentina, Brasil y Paraguay y de otros proveedores locales. Coca-Cola FEMSA también las preformas de plástico de Alpla Avellaneda S.A. y otros proveedores.

Venezuela. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA utiliza azúcar como edulcorante en casi todos sus productos, la cual adquiere principalmente del mercado local. Desde 2003, Coca-Cola FEMSA ha experimentado, una escasez de azúcar de vez en cuando debido a una menor producción interna, y a la incapacidad de los importadores de azúcar para obtener permisos para importarla de manera oportuna. La distribución de azúcar a la industria de alimentos, a la industria de bebidas y a los vendedores está controlada por el gobierno, sin embargo no Coca-Cola FEMSA no experimentó ningún problema durante el 2014 con el suministro de azúcar. Sin embargo, no podremos asegurar que Coca-Cola FEMSA experimentará dificultades para satisfacer sus necesidades de suministro de azúcar si el gobierno venezolano impone medidas más estrictas. Coca-Cola FEMSA sólo compra botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, S.A., ya que es el único proveedor autorizado por The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA adquiere la mayoría de las botellas de plástico no retornable de Alpla de Venezuela, S.A., y casi todas sus latas de aluminio de un proveedor local, Domínguez Continental, C.A.

Bajo la actual regulación promulgada por las autoridades venezolanas, la capacidad de Coca-Cola FEMSA y la de sus proveedores para importar algunas materias primas y otros insumos utilizados en su producción, podría estar limitada; asimismo, el tipo de cambio oficial para la obtención de ciertos insumos, incluyendo, entre otros, concentrado, resina, aluminio, tapas de plástico, camiones para distribución y vehículos, sólo es obtenido mediante autorización de las autoridades competentes.

FEMSA Comercio

Resumen y Antecedentes

FEMSA Comercio, opera la cadena de tiendas de formato pequeño más grande en México, basada en número de tiendas al 31 de diciembre de 2014, principalmente bajo la marca OXXO. A esa fecha, FEMSA Comercio operaba 12,853 tiendas OXXO, de las cuales 12,812 se encuentran ubicadas a lo largo del país, con una presencia particularmente fuerte en el norte de México; las 41 tiendas restantes se encuentran en Bogotá, Colombia.

FEMSA Comercio, 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 2014, una tienda OXXO típica ofrecía aproximadamente 2,744 unidades de inventario (SKU, siglas en inglés) diferentes en 31 categorías principales.

En años recientes FEMSA Comercio ha sido 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 formato pequeño, 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, 1,040, 1,120 y 1,132 nuevas tiendas OXXO en los años 2012, 2013 y 2014 respectivamente. En 2014, la expansión acelerada en el número de tiendas OXXO se tradujo en un crecimiento total en ingresos de 12.4% para alcanzar Ps. 109,624 millones. Las ventas- mismas- tiendas crecieron 2.7% en promedio, debido a un incremento en el ticket promedio de venta mientras que el tráfico permaneció sin cambios. FEMSA Comercio registró aproximadamente 3,400 millones de transacciones en 2014, comparado con 3,200 millones de transacciones en 2013.

Estrategia de Negocios

Un elemento fundamental de la estrategia comercial de FEMSA Comercio consiste en utilizar su posición en el mercado de tiendas de formato pequeño 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.

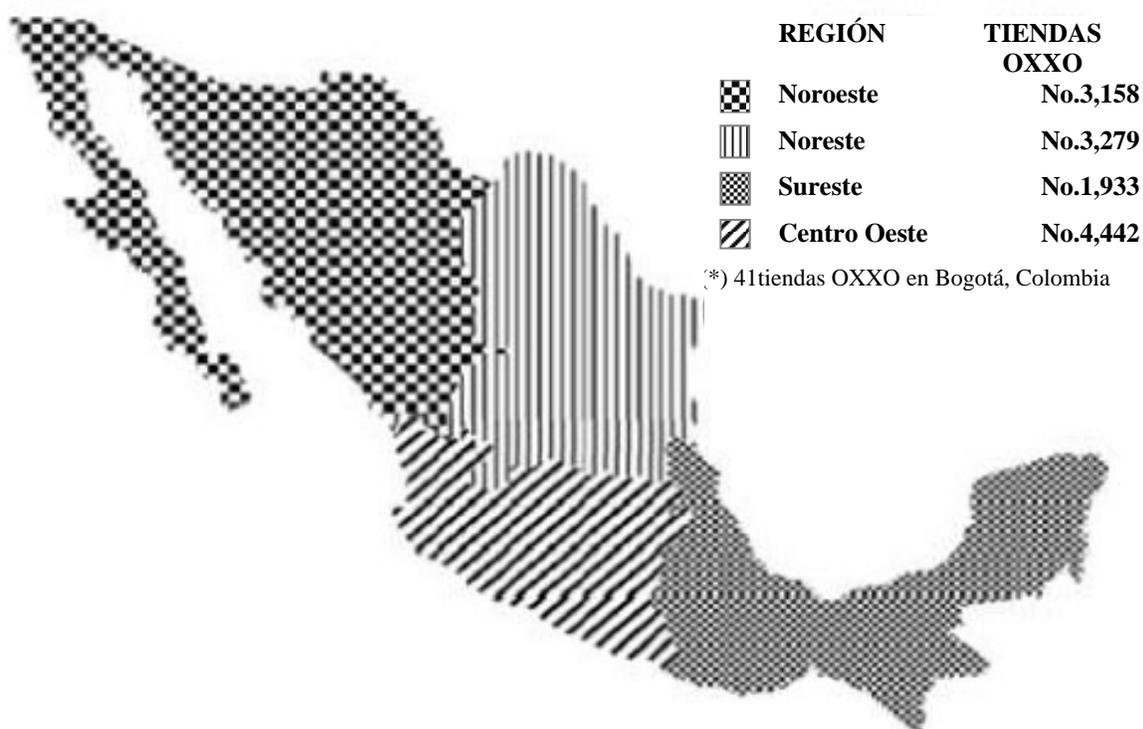
FEMSA Comercio ha realizado, y continuará realizando, sustanciales inversiones en TI para mejorar su capacidad para captar información sobre sus clientes y mejorar su desempeño operativo general. La mayoría de los productos comercializados por las tiendas OXXO tienen códigos de barra y todas las tiendas 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 utiliza una plataforma tecnológica soportada por un sistema de planeación de recursos empresariales (“ERP” por sus siglas en inglés), así como otras soluciones tecnológicas y sistemas de puntos de venta, los cuales permiten que FEMSA Comercio continúe rediseñando sus procesos de operación clave y mejore la utilización de la información del mercado en el futuro. Adicionalmente, FEMSA Comercio ha expandido sus operaciones al abrir 3 nuevas tiendas OXXO en Bogotá, Colombia durante el 2014.

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 de tiendas 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 las tiendas 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 12,812 tiendas OXXO en México y 41 tiendas OXXO en Colombia, al 31 de diciembre de 2014, FEMSA Comercio opera la mayor cadena de tiendas de formato pequeño 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.

Tiendas OXXO Ubicación Regional en México y Latinoamérica (*) Al 31 de diciembre de 2014



FEMSA Comercio ha expandido en forma agresiva el número de tiendas OXXO durante los últimos años. La inversión promedio requerida para abrir un nuevo OXXO 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 OXXO.

Tiendas OXXO Crecimiento Total

	Al 31 de diciembre del:				
	2014	2013	2012	2011	2010
Total tiendas OXXO.....	12,853	11,721	10,601	9,561	8,426
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	9.7%	10.6%	10.9%	13.5%	14.9%

Actualmente, FEMSA Comercio espera mantener la tendencia de crecimiento registrada durante los últimos años de las tiendas OXXO, 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 formato pequeño.

La selección de la ubicación y la planificación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales de las tiendas OXXO son elementos importantes en el plan de crecimiento de 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 2010 y 2014, el número total de tiendas OXXO aumentó en 4,427, resultado de la inauguración de 4,573 nuevas tiendas y del cierre de 146 existentes.

Competencia

FEMSA Comercio, principalmente a través de las tiendas OXXO compite en todo el mercado de comercio minorista, el cual consideramos altamente competitivo. Las tiendas OXXO enfrentan competencia de tiendas de formato pequeño como 7-Eleven, Super Extra, Super City, Círculo-K, así como otras numerosas cadenas comerciales alrededor de México, de otras tiendas regionales de formato pequeño, así como tiendas de barrio informales. El formato de estas tiendas es similar al de las tiendas OXXO. OXXO compite tanto por los consumidores como por nuevas ubicaciones para las tiendas, así como por los gerentes que las operan. FEMSA Comercio opera en los 32 estados del país, teniendo 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 64.3% 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 OXXO

El promedio del tamaño de una tienda OXXO es de aproximadamente 104 metros cuadrados, sin incluir el espacio dedicado a refrigeración, almacenamiento y estacionamiento. El área construida promedio de la tienda tipo es de aproximadamente 187 metros cuadrados y, si se incluye el estacionamiento, la superficie total promedio es de 421 metros cuadrados.

FEMSA Comercio—Indicadores Operativos

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2014	2013	2012	2011	2010
	(cambio porcentual respecto al año anterior)				
Ingresos totales FEMSA Comercio	12.4%	12.9%	16.6%	19.0%	16.3%
Ventas mismas tiendas OXXO ⁽¹⁾	2.7%	2.4%	7.7%	9.2%	5.2%

⁽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, cigarros, refrescos y otras bebidas y botanas, representan los principales productos de venta para las tiendas OXXO. FEMSA Comercio tiene un contrato de distribución con Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del Grupo Heineken). 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.

Aproximadamente un 59% 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 para las tiendas OXXO 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 para las tiendas OXXO 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 OXXO, 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 de tiendas 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 las ventas totales de la cadena de tiendas OXXO está compuesto por productos entregados 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 16 bodegas regionales ubicadas en Monterrey, Guadalajara, Mexicali, Mérida, León, Obregón, Puebla, Querétaro, Chihuahua, Reynosa, Saltillo, Tijuana, Toluca, Villahermosa y dos en México D.F. Los centros de distribución operan una flota de 792 camiones que efectúan entregas a cada tienda aproximadamente dos veces 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.

Incursión en el Mercado de Farmacias

Durante el 2013, FEMSA Comercio incursionó en el mercado de las farmacias en México, mediante dos transacciones. FEMSA Comercio a través de CCF, cerró la adquisición de Farmacias YZA, operadora líder en el ramo de farmacias en el sureste de México, con base en Mérida, Yucatán. Los accionistas fundadores de Farmacias YZA poseen una participación de 25% en CCF. Tras esta operación, el 13 de mayo de 2013, CCF adquirió Farmacias Moderna, operadora líder de farmacias en el noroeste del estado de Sinaloa.

En diciembre de 2014, FEMSA Comercio a través de CCF, acordó adquirir el 100% de Farmacias Farmacon, operadora líder en el ramo de farmacias en los estados de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur, con un total de 213 tiendas; con esta transacción FEMSA Comercio espera alcanzar un total de 803 farmacias, aproximadamente. La transacción está sujeta a recibir aprobación de las autoridades correspondientes y se espera que el cierre ocurra durante el segundo trimestre de 2015.

La razón fundamental para entrar en este nuevo mercado está basada en nuestra creencia de que FEMSA Comercio ha desarrollado ciertas capacidades y habilidades que son aplicables y útiles en la operación de otro tipo de formatos pequeños de comercio al detalle. Dichas capacidades incluyen la selección de las ubicaciones de tiendas, logística, procesos de negocio, recursos humanos, así como el manejo de inventario y proveedores. El mercado de las farmacias en México está muy fragmentado y FEMSA Comercio cree que tiene las herramientas necesarias para crear valor mediante la incursión en este mercado y seguir una estrategia de crecimiento que maximice la oportunidad.

Incursión en el Sector de Restaurantes de Servicio Rápido

Siguiendo el mismo fundamento de que sus capacidades y habilidades aplican a diferentes tipos de formato pequeño comercio al detalle, durante el 2013 FEMSA Comercio también incursionó en el sector de restaurantes de servicio rápido en México a través de la adquisición del 80% de Doña Tota. Una cadena líder regional especializada en comida Mexicana con presencia particularmente fuerte en el noreste del país. Esta adquisición representó una oportunidad para FEMSA Comercio de incrementar la base de tiendas de Doña Tota a lo largo del país, adicionalmente, esta transacción brindará a FEMSA Comercio habilidades relevantes en el área de comida preparada abriéndole una nueva ruta de crecimiento.

Incursión en el Sector de Gasolineras

Desde 1995 FEMSA Comercio ha proporcionado servicios y activos para la operación de estaciones de servicio de gasolina a través de acuerdos con terceros que poseen franquicias de Petróleos Mexicanos (“PEMEX”) bajo la marca comercial OXXO Gas. Al 31 de diciembre de 2014, había 227 estaciones OXXO Gas, la mayoría ubicadas junto a una tienda OXXO.

Históricamente, la legislación mexicana no permitía que FEMSA Comercio participara en la venta de gasolina y por lo tanto que fuera propietaria de franquicias de PEMEX, debido a la participación de extranjeros en la base de inversionistas institucionales de FEMSA. A la luz de los recientes cambios en el marco jurídico como parte de la Reforma Energética en México, FEMSA Comercio ya no está sujeta a esta limitación y ha acordado arrendar, comprar o abrir más gasolineras en el futuro.

Otras Tiendas

FEMSA Comercio también opera otros formatos de tiendas de formato pequeño que incluyen aquellas de descuento blando enfocadas en la venta de perecederos y licorerías.

Método de participación en la inversión en Heineken

Al del 31 de diciembre de 2014, FEMSA tenía una participación minoritaria en el Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Al 31 de diciembre de 2014, nuestra participación económica del 20% en el Grupo Heineken estaba compuesto por 43,018,320 acciones de Heineken Holding N.V. y 72,182,203 acciones de Heineken N.V. Para 2014, FEMSA reconoció un ingreso por participación de Ps. 5,244 millones por su participación económica del 20% en el Grupo Heineken; Véase Nota 10 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Como se describe anteriormente, FEMSA Comercio tiene un contrato de distribución con Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del 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, nuestra subsidiaria de logística, provee de ciertos servicios a Cuauhtémoc Moctezuma y sus subsidiarias.

Otros Negocios

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

- Nuestra subsidiaria de servicios de logística provee una amplia variedad de servicios de logística y mantenimiento de vehículos a Coca-Cola FEMSA, FEMSA Comercio y a clientes externos de las industrias de bebidas, consumo y comercio. Tiene operaciones en México, Brasil, Colombia, Panamá, Costa Rica, Nicaragua y Perú.
- 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 535,800 unidades al 31 de diciembre de 2014. En 2014, vendió 418,064 unidades de refrigeración, 30% a Coca-Cola FEMSA y los refrigeradores restantes fueron vendidos a terceros.
- Nuestra subsidiaria de servicios corporativos emplea a 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 2014, FEMSA Comercio y otros negocios pagan servicios administrativos como contraprestación por los servicios que se les presta. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA ha celebrado contratos de servicios, en virtud de los cuales paga cierta cantidad por servicios específicos.

Descripción de Propiedad, Planta y Equipo

Al 31 de diciembre de 2014 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 refrescos así como espacio de oficinas. Además, FEMSA Comercio es propietaria de aproximadamente 11.2% 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 muestra la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de las instalaciones de producción de Coca-Cola FEMSA por país de operación:

Resumen de Plantas de Producción al 31 de diciembre de 2014

País	Capacidad de instalación (miles de cajas unidad)	% Utilización⁽¹⁾
México	2,939,936	58%
Guatemala	45,500	69%
Nicaragua	67,700	68%
Costa Rica	81,200	56%
Panamá	56,700	57%
Colombia	532,616	56%
Venezuela	275,542	86%
Brasil	1,044,932	67%
Argentina	340,397	65%

(1) Tasa anualizada.

La siguiente tabla indica la ubicación por país y área de producción de las instalaciones de producción de Coca-Cola FEMSA:

**Plantas de Producción por Ubicación
al 31 de diciembre de 2014**

País	Planta	Tamaño (miles de metros cuadrados)
México	San Cristóbal de las Casas, Chiapas	45
	Cuautitlán, Estado de México	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México	50
	Toluca, Estado de México	317
	León, Guanajuato.....	124
	Morelia, Michoacán.....	50
	Ixtacomitán, Tabasco.....	117
	Apizaco, Tlaxcala	80
	Coatepec, Veracruz.....	142
	La Pureza Altamira, Tamaulipas	300
	Poza Rica, Veracruz	42
	Pacífico, Estado de México	89
	Cuernavaca, Morelos	37
	Toluca, Estado de México (Ojuelos)	41
	San Juan del Río, Querétaro	84
Querétaro, Querétaro	80	
Cayaco, Acapulco	104	
Guatemala	Guatemala City	46
Nicaragua	Managua	54
Costa Rica	Calle Blancos, San José	52
	Coronado, San José.....	14
Panamá	Panamá City.....	29
Colombia	Barranquilla	37
	Bogotá, DC	105
	Bucaramanga	26
	Cali	76
	Manantial, Cundinamarca.....	67
	Tocancipá	298
Venezuela	Medellín.....	47
	Antímano	15
	Barcelona.....	141
	Maracaibo.....	68
Brasil	Valencia.....	100
	Campo Grande.....	36
	Jundiaí.....	191
	Mogi das Cruzes	119
	Belo Horizonte.....	73
	Porto Real	108
	Maringá	160
	Marília	159
	Curitiba	119
Baurú	39	

País	Planta	Tamaño (miles de metros cuadrados)
	Itabirito	320
Argentina	Alcorta, Buenos Aires.....	73
	Monte Grande, Buenos Aires	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 y alboroto. Asimismo, mantenemos una póliza de seguro de mercancías que cubre daños a bienes en tránsito. Además, mantenemos una póliza de seguro que cubre responsabilidades por la fabricación de productos. Compramos nuestra cobertura de seguros a través de un corredor de seguros. En 2014, las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo”, de transporte de mercancías y la póliza sobre responsabilidad civil fueron emitidas por ACE Seguros, S.A. Nuestra cobertura de “todo riesgo” fue parcialmente reasegurada en el mercado internacional de reaseguradoras. Consideramos que nuestra cobertura es consistente con la cobertura mantenida por empresas similares.

Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo

Nuestras inversiones en activo fijo, neta de disposiciones, por los años terminados el 31 de diciembre del 2014, 2013 y 2012 fueron de Ps. 18,163 millones, Ps. 17,882 millones y Ps. 15,560 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:		
	2014	2013	2012
	(en millones de pesos mexicanos)		
Coca-Cola FEMSA.....	Ps. 11,313	Ps. 11,703	Ps.10,259
FEMSA Comercio	5,191	5,683	4,707
Otros	1,659	496	594
Total.....	Ps. 18,163	Ps. 17,882	Ps.15,560

Coca-Cola FEMSA

En 2014, Coca-Cola FEMSA enfocó su inversión en activo fijo principalmente en (1) incrementar la capacidad de producción, (2) la cobertura de refrigeradores con detallistas, (3) botellas retornables y cajas, (4) mejorar la eficiencia de su infraestructura de distribución y (5) tecnologías de información. A través de estas medidas, Coca-Cola FEMSA se esfuerza en mejorar sus márgenes de utilidad y su rentabilidad en general.

FEMSA Comercio

La principal actividad de inversión de FEMSA Comercio es la construcción y apertura de tiendas nuevas. Durante el 2014, FEMSA Comercio abrió 1,132 nuevas tiendas netas. El monto invertido por FEMSA Comercio en el 2014, fue de Ps. 5,191 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, para regular las prácticas monopólicas y exigir 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.

En junio de 2013, tras una reforma integral de la Constitución Mexicana, fue creada una nueva autoridad con autonomía en materia de competencia: la Comisión Federal de Competencia Económica o la CFCE. Como resultado de estas reformas, fueron creados nuevos tribunales especializados en materia de competencia y telecomunicaciones, mismos que comenzaron a conocer casos en agosto de 2013. En julio de 2014, una nueva Ley Federal de Competencia Económica basada en las disposiciones constitucionales reformadas entró en vigor.

Estas reformas otorgaron mayores facultades a la CFCE, incluyendo la facultad para regular insumos esenciales, ordenar la desinversión de activos y eliminar barreras a la competencia, fijar multas más altas por violaciones a la Ley Federal de Competencia Económica, implementar importantes cambios a las reglas que gobiernan las concentraciones y las conductas anticompetitivas y limitar la disponibilidad de defensas legales contra la aplicación de la ley. La administración considera que actualmente estamos en cumplimiento con todos los aspectos materiales de la legislación mexicana en materia de competencia.

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 nuestros resultados o en nuestra situación financiera. Véase **“Punto 8. Información Financiera— Procedimientos Legales— Coca-Cola FEMSA”**.

Control de precios

La restricción voluntaria de precios o el control reglamentario de precios han sido impuestos históricamente en diversos países en los que Coca-Cola FEMSA opera. En la actualidad, no existen controles de precios sobre los productos de Coca-Cola FEMSA en ninguno de los territorios en los que tiene operaciones, a excepción de aquellos en Argentina, donde las autoridades supervisan directamente cinco productos vendidos a través de supermercados como una medida para controlar la inflación, y Venezuela, donde el gobierno ha impuesto controles de precios sobre ciertos productos, incluyendo el agua embotellada. Adicionalmente, en enero de 2014, el gobierno venezolano aprobó la Ley Orgánica de Precios Justos, la cual fue reformada en noviembre de 2014 principalmente para incrementar las penas y multas aplicables. Esta ley sustituye tanto a la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios como a la Ley de Costos y Precios Justos, que han sido derogadas. El propósito de esta ley es establecer las regulaciones y los procesos administrativos para imponer un límite en las ganancias de la venta de bienes, incluyendo nuestros productos, buscando mantener la estabilidad de precios y el acceso equitativo a bienes y servicios. Esta ley impone la obligación a las compañías productoras de etiquetar los productos con el precio justo o máximo de venta para cada producto. Coca-Cola FEMSA actualmente se encuentra en el proceso de implementar los procesos necesarios y espera estar en cumplimiento con este requisito en la fecha límite. Esta ley también crea la Oficina Nacional de Costos y Precios, que tiene como objetivo principal la supervisión de los controles de precios y establecer los precios máximos de venta en ciertos bienes de consumo y servicios. No podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA estará en cumplimiento en todo momento con estas leyes debido a cambios, dinámicas de mercado en estos dos países y la falta de claridad de ciertos aspectos básicos de la ley aplicable en Venezuela. Cualquiera de estos cambios y violaciones potenciales podría tener un impacto adverso en Coca-Cola FEMSA. Véase **“Punto 3. Información Clave- Factores de Riesgo- Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA”**.

Reforma Fiscal Mexicana

En diciembre de 2013, el gobierno mexicano promulgó un paquete de reformas fiscales (la “Reforma Fiscal 2014”), que incluye cambios importantes en las leyes fiscales, los cuales se analizan en mayor detalle más adelante, entrando en vigor el 1 de enero de 2014. Los cambios más importantes son los siguientes:

- La creación de un nuevo impuesto con la tasa del 10 % para los dividendos y/o distribución de los ingresos generados en el año 2014 y en adelante;
- La eliminación de la exención en ganancias por la venta de acciones a través de una bolsa de valores reconocida bajo la ley fiscal mexicana aplicable. Las ganancias serán gravadas en una tasa del 10%, el cual será pagado por el accionista con base en la información proporcionada por el intermediario financiero. Aquellos que transfieran sus acciones y sean residentes de un país con quien México ha firmado un tratado

para evitar la doble tributación estarán exentos. Véase **“Punto 10. Información Adicional – Tratamiento Fiscal – Tributación en México.”**

- Una cuota de un peso por litro en la venta e importación de bebidas saborizadas con azúcar añadida, y un impuesto especial del 8% sobre los alimentos con contenido calórico igual o superior a 275 kilocalorías por cada 100 gramos de producto;
- La tasa previa del 11% del impuesto al valor agregado (IVA) que se aplica a las transacciones en la región fronteriza se elevó a 16 %, igualando la tasa general del IVA aplicable en el resto de México;
- La eliminación del impuesto a los depósitos en efectivo (IDE) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU);
- Las deducciones de montos exentos en nómina se limitan a 53%;
- La tasa de impuesto sobre la renta en 2013 y 2012 fue del 30%. Las disminuciones programadas que habrían reducido la tasa al 29% en 2014 y 28% en 2015, fueron canceladas debido a la Reforma Fiscal 2014;
- La derogación del actual régimen de consolidación fiscal, que entró en vigor el 1 de enero de 2014, modificó el plazo de pago del impuesto al activo por un monto de Ps. 180, el cual será pagado en 5 años, en lugar de en un tiempo indefinido; y
- La introducción de un nuevo régimen de integración opcional de impuestos (una forma modificada de la consolidación fiscal), que sustituye al régimen de consolidación fiscal anterior. El nuevo régimen de integración fiscal opcional requiere una participación en el capital de las subsidiarias al menos del 80% y le permitiría a la Compañía diferir el pago del impuesto anual de sus subsidiarias que generaron utilidades por un período equivalente a 3 años en la medida en que sus gastos por impuestos individualmente excedan el gasto por impuesto integral de la Compañía.

De forma similar a otras entidades afectadas en la industria, Coca-Cola FEMSA ha promovido juicios de amparo contra el nuevo impuesto especial referido arriba sobre la producción, venta e importación de bebidas con azúcar añadido y JMAF. Coca-Cola FEMSA no puede asegurar que estas medidas tendrán el efecto deseado o que Coca-Cola FEMSA prevalecerá en sus juicios de amparo.

Otras Reformas Fiscales Recientes

El 1 de enero de 2015 una reforma fiscal general entró en vigor en Colombia. Esta reforma incluyó la imposición de un nuevo impuesto temporal hasta 2017 sobre el capital neto a colombianos residentes y no residentes que tengan alguna propiedad en Colombia directa o indirectamente a través de sucursales o establecimientos permanentes. La base impositiva relevante será determinada anualmente con base en una fórmula. Para el capital neto que exceda de 5,000 millones de pesos colombianos (aproximadamente 2.1 millones de dólares) la tasa será del 1.15% en 2015, 1.00% en 2016 y 0.40% en 2017. Adicionalmente, la reforma fiscal en Colombia impuso que el impuesto suplementario sobre la renta de tasa del 9% como contribución a programas sociales, el cual se tenía programado reducir al 8% para 2015, permanecerá indefinidamente. Adicionalmente, esta reforma fiscal incluyó la imposición de una contribución temporal a programas sociales a una tasa de 5%, 6%, 8% y 9% para los años de 2015, 2016, 2017 y 2018, respectivamente. Finalmente, esta reforma establece una deducción al impuesto sobre la renta del 2% del impuesto al valor agregado pagado en la adquisición o importación de activos duros, tales como activos tangibles y amortizables que no son vendidos o transferidos en el curso normal de negocios y que son usados para la producción de bienes y servicios.

En Guatemala, la tasa del impuesto sobre la renta para 2014 fue del 28% y en 2015 se redujo a 25%, como se tenía previsto.

El 18 de noviembre de 2014, una reforma fiscal entró en vigor en Venezuela. Esta reforma incluyó cambios en la forma en que el valor contable de las pérdidas operativas es reportado. La reforma estableció que las pérdidas operativas transferidas de un ejercicio a otro (hasta por tres ejercicios fiscales) no podrán exceder del 25% del ingreso gravable en el periodo relevante. La reforma también eliminó la posibilidad de transferir pérdidas relacionadas al ajuste por inflación e incluyó cambios que otorgaron a las autoridades fiscales venezolanas más amplios poderes y autoridad en relación con su facultad para decretar resoluciones administrativas relacionadas con la retención del impuesto sobre la renta y para cobrar

impuestos e incrementar multas y penas por violaciones de carácter fiscal, incluyendo la facultad para confiscar activos sin una orden judicial.

Impuestos sobre bebidas

Todos los países en donde opera Coca-Cola FEMSA, excepto Panamá, imponen un impuesto al valor agregado a la venta de bebidas gaseosas, con un tasa del 16% en México, 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 16.2% en Costa Rica, 16% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta en la cadena de suministro), 12% en Venezuela, 21% en Argentina y en Brasil 17% en los estados de Mato Grosso do Sul y Goiás y 18% en los estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná y Río de Janeiro. El estado de Río de Janeiro también carga un 1% adicional como contribución a un fondo para erradicar la pobreza. En Brasil el impuesto al valor agregado es acumulado y agregado junto con el impuesto a las ventas federal a la base gravable. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA es responsable de cobrar y recolectar el impuesto al valor agregado de cada uno de sus minoristas en Brasil, con base en los precios promedio al por menor de cada estado en el que opera, definidos principalmente por medio de una encuesta llevada a cabo por el gobierno de cada estado, misma que en 2014 representó un promedio de tasa de impuesto de aproximadamente 9.4% sobre ventas netas.

Adicionalmente, algunos de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA aplican los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- México impone una cuota de Ps. 1.00 por litro a la producción, venta e importación de bebidas con azúcar añadida y JMAF, a partir del 1 de enero de 2014. Este impuesto es aplicado exclusivamente a la primera venta y Coca-Cola FEMSA es responsable de cobrar y recolectar esta cuota.
- En Guatemala hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (Ps.0.3489 al 31 de Diciembre de 2014), 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 18.35 colones (Ps.0.4955 al 31 de Diciembre de 2014) por 250 ml, y un impuesto valorado actualmente en 6.373 colones (aproximadamente Ps. 0.174 al 31 de Diciembre de 2014) por 250 ml.
- Nicaragua impone un 9.0% de impuesto al consumo y los municipios implementan un impuesto de 1.0% sobre nuestros ingresos brutos en Nicaragua.
- Panamá impone un 5.0% de impuesto con base en el costo del bien producido e impone un impuesto de 10.0% selectivo al consumo de jarabes, polvos y concentrados.
- 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 de 4.2% al agua carbonatada y refrescos con 10% o más de jugo de fruta, aunque este impuesto especial no aplica en algunos productos de Coca-Cola FEMSA.
- Brasil impone un impuesto estatal en promedio a la producción de aproximadamente 4.8% y un impuesto en promedio a las ventas de aproximadamente 8.8% sobre las ventas netas. Estos impuestos son fijados por el gobierno federal basados en un promedio nacional de precios de venta al público obtenidos a través de encuestas. El promedio nacional de precios de venta al público de cada producto y presentación es multiplicado por una tasa fija combinada con multiplicadores específicos para cada presentación para obtener una tasa fija por litro, por producto y por presentación. Estos impuestos son aplicados únicamente a la primera venta y Coca-Cola FEMSA es responsable de cargar y recolectar estos impuestos de cada uno de sus minoristas. A partir del 1 de mayo de 2015, estos impuestos federales serán aplicados con base en el precio de venta, según se detalle en las facturas de Coca-Cola FEMSA, en lugar de con base en el precio promedio de venta combinado con una tasa impositiva fija y multiplicador por presentación. Con base en este nuevo cálculo, Coca-Cola FEMSA prevé que el impuesto sobre la producción irá del 3.2% al 4.0% y que el impuesto sobre las ventas irá del 8.3% al 11.7%.
- Los municipios de Colombia imponen un impuesto sobre la venta que varía entre 0.35% y 1.2% de las ventas netas.

- Los municipios de Venezuela imponen un impuesto especial aplicado únicamente a la primera venta que varía entre 0.6% y 2.5% sobre ventas netas.

Asuntos Ambientales

En todos nuestros territorios, nuestras operaciones están sujetas a ciertas leyes y reglamentos, federales y locales, relacionados con la protección del medio ambiente.

México

La autoridad federal mexicana a cargo de supervisar el cumplimiento de las leyes ambientales es la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales, a la cual nos referimos como "SEMARNAT". La Procuraduría Federal de Protección al Ambiente o la Agencia Federal de Protección Ambiental, a la cual nos referimos como "PROFEPA", tiene la autoridad para hacer cumplir las leyes ambientales mexicanas. Como parte de sus facultades, la PROFEPA puede iniciar procedimientos administrativos, civiles y penales contra empresas y personas que violan las leyes, reglamentos y normas oficiales mexicanas y tiene la autoridad para imponer una serie de sanciones. Estas sanciones pueden incluir, entre otras cosas, multas monetarias, la revocación de las autorizaciones, concesiones, licencias, permisos o registros, arrestos administrativos, la incautación de equipos contaminantes, y en algunos casos, el cierre temporal o permanente de las instalaciones. Además, como parte de sus facultades de inspección, la PROFEPA tiene derecho a inspeccionar periódicamente las instalaciones de las empresas cuyas actividades estén reguladas por la legislación ambiental mexicana y verificar su cumplimiento. Por otra parte, en situaciones especiales o determinadas zonas donde la jurisdicción federal no sea aplicable o apropiada, las autoridades estatales y municipales pueden administrar y hacer cumplir ciertas regulaciones ambientales dentro de sus respectivas jurisdicciones.

En México, la principal legislación en asuntos ambientales es la *Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente* y la *Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos*. 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.

Adicionalmente, estamos sujetos a la *Ley de Aguas Nacionales de 1992* en su versión reformada, aplicada bajo la competencia de la Comisión Nacional del Agua. Adoptada en diciembre de 1992 y reformada en el 2004, la Ley de Aguas Nacionales de 1992 dispone que las plantas localizadas en México que utilicen pozos de agua como fuente en los requerimientos de agua deberá pagar derechos a los gobiernos locales por la descarga de 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. En caso de incumplimiento con la ley, sanciones, incluyendo clausuras, pueden ser impuestas. Todas las plantas embotelladoras 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.

En Coca-Cola FEMSA de México, se constituyó 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, Coatepec, Poza Rica, Ojuelos, Pacífico y Cuernavaca han recibido o están en proceso de recibir el "Certificado de Industria Limpia".

Adicionalmente, algunas de nuestras subsidiarias han celebrado contratos de compra de energía eólica a largo plazo con desarrolladores de parques eólicos en México 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 OXXO.

Centroamérica

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales y estatales 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. Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica y Panamá han participado en un esfuerzo conjunto 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. Además, el 6 de febrero de 2012, se promulgó en Colombia el Decreto Número 303, el cual requiere que Coca-Cola FEMSA solicite la obtención de una autorización para descargar sus aguas en las hidrovías públicas. Coca-Cola FEMSA está involucrada en programas de reforestación y campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico. Coca-Cola FEMSA también ha obtenido y mantenido las certificaciones ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, FSSC 22000 y PAS 220 para sus plantas ubicadas en Medellín, Cali, Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga y La Calera, como reconocimiento a la alta calidad e inocuidad en los alimentos en sus procesos de producción, lo cual es evidencia de su estricto nivel de cumplimiento con las regulaciones colombianas relevantes. Las seis plantas de Coca-Cola FEMSA se unieron a un pequeño grupo de empresas que han obtenido estas certificaciones. La nueva planta de Coca-Cola FEMSA localizada en Tocancipá inició sus operaciones en febrero de 2015 y Coca-Cola FEMSA espera que obtenga la certificación *Leadership in Energy and Environmental Design* (LEED).

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. Coca-Cola FEMSA tiene actualmente plantas de tratamiento de agua en sus plantas embotelladoras en las ciudades de Barcelona, Valencia y en su planta embotelladora de Antímano, en Caracas, y está concluyendo la construcción y expansión de su actual planta de tratamiento de agua en su centro de embotellado en Maracaibo, que se espera que comenzará operaciones en el cuarto trimestre de 2015. En diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA obtuvo 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 aquellos que tratan sobre la emisión de gases tóxicos y peligrosos, desecho de aguas residuales y residuos sólidos, y contaminación del suelo por productos químicos peligrosos, 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 de Jundiá ha sido certificada bajo GAO-O y GAO-E. Adicionalmente, las plantas de Jundiá, Mogi das Cruzes, Campo Grande, Marília, Maringá, Curitiba y Bauru han sido certificadas bajo (i) ISO 9001: 2008; (ii) ISO 14001: 2004; y (iii) norma OHSAS 18001:2007. En 2012, las plantas de Jundiá, Campo Grande, Bauru, Marília, Curitiba, Maringá, Porto Real y Mogi das Cruzes se certificaron bajo la norma FSSC22000.

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 partir de mayo de 2011, Coca-Cola FEMSA requería recolectar el 90% de las botellas de PET vendidas en la ciudad de São Paulo para su reciclaje. Actualmente, Coca-Cola FEMSA no es capaz de recolectar el volumen entero requerido de las botellas de PET que vende en la Ciudad de São Paulo para su reciclaje. Debido a que 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 la ciudad de 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 debido a la imposibilidad de su cumplimiento. Adicionalmente, en noviembre 2009, en respuesta a un requerimiento de las autoridades municipales a Coca-Cola FEMSA, para demostrar el destino de las botellas de PET vendidas por la misma en la ciudad de São Paulo, Coca-Cola FEMSA presentó una moción mostrando todos sus programas de reciclaje y solicitando una línea del tiempo más práctica para cumplir con los requisitos de la ley. En octubre de 2010 las autoridades municipales de la ciudad de São Paulo impusieron una multa a la subsidiaria operativa brasileña de Coca-Cola FEMSA de 250,000 reales brasileños (aproximadamente Ps. 1.4 millones al 31 de diciembre de 2014) 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, que fue negada por las autoridades municipales en mayo de 2013, y por lo tanto la etapa administrativa se ha cerrado. Actualmente Coca-Cola FEMSA está evaluando los siguientes pasos a tomar. En julio de 2012, la Corte de Apelaciones del estado de Sao Paulo emitió una resolución admitiendo una apelación interlocutoria interpuesta en nombre de ABIR que suspendió las multas y otras sanciones impuestas a empresas asociadas de ABIR, incluyendo la filial brasileña de Coca-Cola FEMSA, por presunto incumplimiento con la regulación municipal de reciclaje hasta la resolución final de la demanda. Coca-Cola FEMSA se encuentra pendiente de obtener una resolución final de la demanda presentada en nombre de ABIR. No podemos asegurar que estas medidas tendrán el efecto deseado o que Coca-Cola FEMSA prevalecerá en su impugnación judicial.

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. En respuesta a la Política Nacional Brasileña de Residuos Sólidos, en diciembre de 2012, se presentó una propuesta al Ministerio de Medio Ambiente por casi 30 asociaciones implicadas en el sector del embalaje, incluyendo ABIR en su calidad de representante de The Coca-Cola Company, la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA y otros embotelladores. La propuesta incluía la creación de una "coalición" para implementar sistemas de logística inversa de empaquetado de residuos no peligrosos que conforman la parte seca de los residuos sólidos urbanos o su equivalente. El objetivo de la propuesta es la creación de metodologías para el desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente, la sociedad y la economía. Coca-Cola FEMSA actualmente está esperando la resolución final del Ministerio de Medio Ambiente, que espera que sea recibida durante el 2015.

Argentina

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Argentina están sujetas a las leyes y reglamentos 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 Coca-Cola FEMSA ha sido certificada por ISO 14001:2004 por sus plantas y unidades operativas en Buenos Aires.

Coca-Cola FEMSA, en todas las operaciones de sus plantas emplea un sistema de administración ambiental: Sistema de Administración Ambiental (EKOSYSTEM), el cual está contenido dentro de un Sistema Integral de Calidad (SICKOF).

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. Actualmente, no creemos que dichos costos tendrán un efecto adverso significativo en los 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 resultados futuros o condición financiera de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA no tiene conocimiento de cambios significativos venideros en reglamentos que requieran importantes inversiones.

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 ambientales aplicables.

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 presentaron 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 kilovatios por hora. En 2011, Coca-Cola FEMSA instaló generadores eléctricos en sus plantas embotelladoras de Antímano, Barcelona, Maracaibo y Valencia para mitigar cualquier riesgo y ha presentado con las autoridades los planes de reducción de uso de energía correspondientes. Adicionalmente, desde enero de 2010, el gobierno venezolano ha implementado y continúa implementando cortes de energía y otras medidas para todas las industrias en Caracas cuyo consumo sobrepasa los 35 kilowatts por hora.

En agosto de 2010, el gobierno mexicano aprobó un decreto que regulaba la venta de alimentos y bebidas por las escuelas primarias y secundarias. En mayo de 2014, el decreto fue sustituido por un nuevo decreto que establece lineamientos obligatorios aplicables a todo el sistema nacional educativo (desde la escuela primaria hasta la universidad). De acuerdo con el decreto, la venta por las escuelas de ciertas bebidas gaseosas y bebidas sin gas con azúcar o JMAF está prohibida. Todavía se permite a las escuelas vender agua y ciertas bebidas sin gas, tales como jugos y bebidas a base de jugo que cumplan con los lineamientos establecidos en dicho decreto. No podemos asegurar que el gobierno mexicano no restringirá aún más la venta de otros de los productos de Coca-Cola FEMSA por dichas escuelas. Estas restricciones y cualquier restricción adicional podrían tener un impacto adverso en los resultados de las operaciones de Coca-Cola FEMSA.

En enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en escuelas públicas. El decreto inició su vigencia en 2012. De acuerdo con el decreto, la venta de determinadas bebidas gaseosas y bebidas no carbonatadas que contienen azúcar, sirope o JMAF en cualquier tipo de presentación en las escuelas está prohibida. Coca-Cola FEMSA sigue estando autorizada para vender agua y ciertas bebidas sin gas en las escuelas. En diciembre de 2014, el gobierno costarricense anunció que será más estricto en la aplicación de este decreto. A pesar de que Coca-Cola FEMSA está en cumplimiento con la ley, no podemos asegurar que en el futuro, el gobierno de Costa Rica no restringirá la venta en las escuelas de otros productos de Coca-Cola FEMSA; estas restricciones y cualesquiera nuevas restricciones podrían tener un efecto adverso sobre los resultados de las operaciones de Coca-Cola FEMSA.

En mayo de 2012, el Gobierno Venezolano aprobó cambios importantes en sus regulaciones laborales. Esta modificación tuvo un impacto negativo en el negocio de Coca-Cola FEMSA y sus operaciones. Los principales cambios que impactaron las operaciones de Coca-Cola FEMSA son: (i) el requisito de que los despidos de los empleados están sujetos a autorización gubernamental; (ii) las evaluaciones de carácter retroactivo respecto de cualquier modificación en el sistema indemnizatorio de Coca-Cola FEMSA, (iii) una reducción en los horarios máximos de trabajo diarios y semanales (44 a 40 por semana), (iv) un aumento de los descansos semanales obligatorios, prohibiendo cualquier reducción correspondiente de los salarios, como resultado de dicho aumento; y (v) el requerimiento de que todos los contratistas terceros participando en los procesos de fabricación y venta de los productos de Coca-Cola FEMSA se incluyan en su nómina a más tardar en mayo de 2015. Actualmente Coca-Cola FEMSA está en cumplimiento de estas leyes laborales y espera incluir a todos sus contratistas terceros en su nómina para la fecha límite establecida.

En noviembre de 2014, el gobierno venezolano reformó la Ley de Inversiones Extranjeras. Como parte de las reformas hechas, la ley ahora establece que al menos el 75% del valor de la inversión extranjera debe estar compuesta por activos localizados en Venezuela, los cuales pueden incluir equipo, insumos u otros bienes o activos tangibles requeridos en las etapas iniciales de operación. Para el final del primer ejercicio fiscal después del inicio de operaciones en Venezuela, los inversores estarán autorizados para repatriar hasta el 80% de las utilidades derivadas de su inversión. Cualquier utilidad no repatriada en un ejercicio fiscal puede ser acumulada y repatriada en el ejercicio fiscal siguiente, junto con las utilidades generadas durante dicho ejercicio. En caso de liquidación, una compañía puede repatriar hasta el 85% del valor de la inversión extranjera. Actualmente, el alcance de esta ley no es completamente claro con respecto al proceso de liquidación.

En septiembre de 2012, el gobierno de Brasil publicó la Ley No. 12,619 (Ley de los Conductores Profesionales) que regula las horas laborables de los conductores profesionales que distribuyen los productos de Coca-Cola FEMSA de sus plantas a los centros de distribución y a los minoristas y puntos de venta. En cumplimiento con esta ley, los empleadores deberán mantener un registro de las horas laborables, incluyendo horas extra de los conductores profesionales de una forma confiable, tales como libros de registro electrónicos y hojas de trabajo. Coca-Cola FEMSA se encuentra actualmente en cumplimiento con esta ley, puesto que se sigue todos estos requerimientos.

En junio de 2014, el gobierno brasileño emitió la Ley Número 12,997 (Ley de Conductores Motociclistas), la cual establece una prima de riesgo del 30% del salario base pagado a todos los empleados que manejan motocicletas en su trabajo. Esta prima de riesgo entró en vigor en octubre de 2014, cuando las reglas y regulaciones relacionadas fueron emitidas por el Ministerio del Trabajo y Empleo. Coca-Cola FEMSA cree que estas disposiciones fueron emitidas indebidamente por dicho Ministerio, puesto que no cumplió con todos los requisitos esenciales establecidos en la Ley Número 12,997. En noviembre de 2014, Coca-Cola FEMSA, en conjunto con otros embotelladores del sistema Coca-Cola en Brasil y a través de la ABIR, presentaron una acción contra el Ministerio del Trabajo y Empleo para suspender los efectos de dicha ley. A las compañías asociadas de ABIR, incluyendo la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA, les fue otorgada una orden preliminar que suspende los efectos de la ley y les exime de pagar la prima de riesgo. No podemos asegurar que el gobierno brasileño no apelará la orden de suspensión en las cortes brasileñas competentes para restaurar los efectos de la Ley Número 12,997.

En junio de 2013, siguiendo una reforma integral a la Constitución mexicana, una nueva autoridad de competencia con autonomía fue creada: la CFCE. Como resultado de estas reformas, se crearon nuevas cortes especializadas en materia de competencia y telecomunicaciones e iniciaron recibiendo casos en agosto de 2013. En julio de 2014, una nueva ley federal de competencia económica basada en las disposiciones constitucionales reformadas entró en vigor. Como parte de estas reformas, se incluyeron dos prácticas monopólicas relativas nuevas: el estrechamiento de márgenes entre precios para acceder a insumos esenciales y los precios de dichos insumos esenciales para sus usuarios finales, y la limitación o restricción al acceso de materias primas o insumos esenciales. Además, la posibilidad para cerrar una fusión o adquisición sin autorización de la CFCE fue eliminada. El periodo de espera regular para autorización ha sido extendido a 60 días hábiles. No podemos asegurar que estas nuevas reformas y la creación de estos nuevos cuerpos gubernamentales y nuevas cortes no tendrán un efecto material adverso en nuestro negocio o nuestros planes de crecimiento orgánico.

En 2013, el gobierno de Argentina impuso una retención de impuestos a la tasa de 10% en los dividendos pagados por las compañías argentinas a tenedores extranjeros. Similarmente, en 2013 el gobierno de Costa Rica derogó una exención de impuesto en dividendos pagados a residentes mexicanos. Los dividendos futuros estarán sujetos a la retención de impuestos a la tasa del 15%.

En enero de 2014, entró en vigor una nueva ley Anti-Corrupción en Brasil, que regula el soborno, las prácticas de corrupción y el fraude en relación con los contratos firmados con agencias gubernamentales. El propósito principal de esta ley es imponer una obligación en las compañías que llevan a cabo estas prácticas, estableciendo multas que pueden alcanzar hasta el 20% de los ingresos brutos de la compañía en el ejercicio fiscal anterior. Aunque Coca-Cola FEMSA considera que está en cumplimiento de esta ley, si se le encontrara culpable de cualquier de esas prácticas, esta ley tendría un efecto adverso en sus negocios.

Suministro de Agua

En México, Coca-Cola FEMSA obtiene agua de compañías municipales y bombea agua de sus propios pozos 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 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 de

1992, las concesiones para el uso de un volumen específico de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia de cinco a cincuenta 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 antes de que expiren. 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 cada una de 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 si, 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 creemos que nuestras concesiones vigentes satisfacen nuestras necesidades de agua presentes en México.

En Brasil, Coca-Cola FEMSA compra el agua directamente de compañías municipales y también obtenemos agua de fuentes subterráneas, pozos o fuentes superficiales (por ejemplo, ríos) 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 por compañías formadas bajo las leyes de Brasil. Los concesionarios 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 No. 227/67), por el *Código de Águas Minerais* (Decreto No. 7841/45), por la Política de Recursos Nacionales de Agua (Ley No. 9433/97) y por las regulaciones emitidas para tales efectos. Las compañías que explotan el agua son supervisadas por el *Departamento Nacional de Produção Mineiral* (DNPM) y la Agencia Nacional de Aguas, en conjunto con autoridades federales de salud, así como autoridades estatales y municipales. En las plantas de Coca-Cola FEMSA de Jundiaí, Marília, Curitiba, Maringá, Porto Real y Belo Horizonte no se explota agua de manantial. En sus plantas de Mogi das Cruzes, Bauru y Campo Grande cuenta con todos los permisos necesarios para la obtención de agua de manantial.

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. En la planta de Coca-Cola FEMSA en Monte Grande en Argentina, el agua es bombeada de sus propios pozos, de acuerdo a la Ley 25.688.

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 los Decretos No. 1594 de 1984 y n° 2811 de 1974. Además, el 6 de febrero de 2012, Colombia promulgó el Decreto N° 303, que requiere a Coca-Cola FEMSA solicitar concesiones de agua y de autorización para descargar sus aguas en cauce público. Las compañías que usan agua como materia prima 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 donde Coca-Cola FEMSA obtiene el agua directamente de sus propios pozos. 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 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 reguladas por la Ley de Aguas.

Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA obtiene agua para la producción de algunos de sus productos de agua natural de manantial, como *Manantial* en Colombia y *Crystal* en Brasil, de agua de manantial de algunas concesiones otorgadas.

No podemos garantizar que haya disponibilidad suficiente de agua para cubrir las necesidades futuras de producción de Coca-Cola FEMSA, que será capaz de mantener sus concesiones actuales o que reglamentos adicionales relacionados con la utilización del agua no vayan a ser adoptados en un futuro en sus 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 Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS

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 fueron preparados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”).

Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres

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

- Coca-Cola FEMSA continúa creciendo sus volúmenes orgánicos a un ritmo firme pero moderado, ha integrado exitosamente Grupo Yoli a sus operaciones en México y las operaciones de Fluminense y Spaipa en Brasil. Sin embargo, en el corto plazo hay una cierta presión por las nuevas medidas fiscales implementadas en enero de 2014 en México así como por la incertidumbre macroeconómica en ciertos mercados Sudamericanos, incluyendo la volatilidad en el tipo de cambio. El crecimiento en los volúmenes es impulsado principalmente por la marca *Coca-Cola* a través de los mercados, en conjunto con el sólido desempeño del portafolio de bebidas no carbonatadas de Coca-Cola FEMSA.
- FEMSA Comercio ha mantenido una tasa de apertura de tiendas y continúa creciendo en términos de ingresos totales. FEMSA Comercio tiene márgenes de operación más bajos que nuestro negocio de bebidas. Dado que FEMSA Comercio tiene márgenes de operación bajos debido a su estructura de costos fijos, es más sensible a cambios en sus ventas que pueden afectar dichos márgenes. Adicionalmente, la integración de las nuevas tiendas de formato pequeño podrían afectar los márgenes de FEMSA Comercio, dado que dichas operaciones tienen márgenes menores a los de OXXO.
- Nuestros resultados de operación consolidados también son afectados de manera significativa por el desempeño de Heineken, como resultado de nuestra participación accionaria del 20%. Nuestra utilidad neta consolidada para el año 2014, incluyó Ps. 5,244 millones relacionados con nuestra participación no controladora en el grupo Heineken, a comparación de Ps. 4,587 millones en el 2013.

Los resultados y nuestra situación financiera se ven afectados por las condiciones económicas y de mercado vigentes en los países donde nuestras subsidiarias conducen sus operaciones, particularmente en México. 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

En febrero de 2014, el Gobierno de Venezuela eliminó el sistema de tipo de cambio SICAD II. A partir del 31 de diciembre de 2014, el último día en el que el tipo de cambio SICAD II estaba disponible, el tipo de cambio SICAD II fue de 49.99 bolívares por US \$1.00. Hemos decidido utilizar el tipo de cambio SICAD II para traducir nuestros resultados del cuarto trimestre y del año completo 2014 a nuestra moneda de reporte, el peso mexicano. Como resultado, reconocimos una reducción de Ps. 11,836 millones en la cuenta de capital al 31 de diciembre de 2014 en base a la valoración de nuestra inversión neta en Venezuela al tipo de cambio de 49.99 bolívares por dólar estadounidense. Al 31 de diciembre de 2014, nuestra inversión extranjera directa en Venezuela fue de Ps. 4,015 millones, al tipo de cambio de 49.99 bolívares por dólar estadounidense.

A partir de febrero de 2015, existen tres tipos de cambios legales en Venezuela. El tipo de cambio oficial de 6.30 bolívares por dólar americano, el tipo de cambio determinado por el sistema de funcionamiento del estado conocido como SICAD y un nuevo tipo de cambio determinado por el sistema de funcionamiento del estado conocido como SIMADI. El SICAD determina los tipos de cambio sobre la base de ventas periódicas limitadas de dólares a través de subastas. El SIMADI determina los tipos de cambio sobre la base de la oferta y la demanda de dólares. Los tipos de cambio SICAD y SIMADI vigentes al 17 de abril de 2015 eran de 12.00 y 196.66 bolívares por dólar americano, respectivamente. El Gobierno Venezolano ha establecido que algunas de las importaciones de nuestras materias primas en Venezuela califican como transacciones que pueden ser liquidados al tipo de cambio oficial de 6.30 bolívares por dólar americano. En la medida en que las importaciones de estas materias primas sigan calificando, continuaremos contabilizando estas transacciones al tipo de cambio oficial. Sin embargo, seguiremos monitoreando cualquier cambio que pueda afectar el tipo de cambio aplicable que utilizamos para resolver las importaciones de nuestras materias primas en Venezuela.

En noviembre de 2014, anunciamos que Federico Reyes García Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA, se jubilará el 1 de abril de 2015. El Sr. Reyes García permanecerá como miembro en los consejos de administración y Comités de Finanzas de FEMSA y Coca-Cola FEMSA. Javier Astaburuaga Sanjines, Director Corporativo de FEMSA, tomará el lugar del Sr. Reyes García como Director de Desarrollo Corporativo. Desde su nuevo puesto el Sr. Astaburuaga Sanjines participará de manera cercana en los procesos estratégicos y de fusiones y adquisiciones de FEMSA, y seguirá siendo miembro de los consejos de administración de FEMSA, Coca-Cola FEMSA y Heineken. A partir del 1 de enero de 2015, se incorporó a FEMSA Daniel Alberto Rodríguez Cofré y el 1 de abril tomó el lugar del Sr. Astaburuaga Sanjines como Director Corporativo de FEMSA y también es miembro de los consejos de administración de FEMSA y Coca-Cola FEMSA.

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas

Nuestros resultados son afectados por cambios en condiciones económicas en México, Brasil y en los otros países en los que operamos. Por los años terminados el 31 de diciembre del 2014, 2013 y 2012 el 68%, 63% y 62%, respectivamente, de nuestros ingresos totales fueron atribuibles a México. Como consecuencia, tenemos una exposición importante a las condiciones económicas de ciertos países, particularmente aquellos en Centroamérica, Colombia, Venezuela Brasil y Argentina, aunque seguimos generando una porción sustancial de nuestras ventas totales de México. Excluyendo Venezuela, la participación de estos otros países como porcentaje total de nuestros ingresos no ha cambiado significativamente durante los últimos 5 años.

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. De acuerdo con el INEGI, en 2014, el producto interno bruto mexicano o PIB creció 2.1%, cifra que en 2013 y 2012, fue de aproximadamente 1.4% y 4.0%, respectivamente. De acuerdo con la encuesta del Banco Nacional de México referente a las expectativas económicas de los especialistas en su última estimación publicada el 5 de marzo de 2015, se espera que el PIB crezca 3.08% en el 2015. La economía mexicana continua estando influenciada de forma importante por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación de la economía de Estados Unidos puede dificultar la recuperación de México.

Nuestros resultados son afectados significativamente por condiciones económicas en los países donde operamos. La mayoría de estas economías continúan siendo fuertemente influenciadas por la economía de EE.UU., y por lo tanto, un deterioro en las condiciones económicas en EE.UU. podría afectarlas. Un deterioro o un período prolongado de condiciones económicas débiles en los países donde operamos, pueden tener, y en el pasado han tenido, un efecto negativo sobre nuestra empresa, así como un efecto negativo importante en nuestros resultados y condición financiera. Nuestra empresa también puede verse afectada de manera significativa por las tasas de interés, inflación y el tipo de cambio de los países en los que operamos. Disminuciones en las tasas de crecimiento, periodos de crecimiento negativo y/o incrementos en las tasas de interés e inflación, podrían resultar en una menor demanda de nuestros productos, menor precio real de nuestros productos o cambio a productos de un menor margen. Adicionalmente, un incremento en las tasas de interés ocasionaría un incremento a nuestro costo de fondeo variable, lo cual afectaría negativamente nuestra condición financiera.

A partir del cuarto trimestre del 2012 y durante el 2014, el tipo de cambio entre el peso mexicano frente al dólar ha seguido fluctuando, teniendo un precio mínimo de Ps.11.98 por dólar hasta un máximo de Ps.14.79 por dólar. Al 31 de diciembre de 2014, el tipo de cambio (compra al mediodía) fue de Ps. 14.7500 por 1 dólar americano. El 17 de abril de 2015 el tipo de cambio fue Ps. 15.3190 frente al dólar. 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. Sin embargo, este efecto podría ser compensado por una apreciación de nuestra posición de efectivo denominado en dólares americanos.

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 niveles de ventas.

Juicios y estimaciones contables críticos

En la aplicación de las políticas contables que se describen en la Nota 2.3 de nuestros estados financieros consolidados se requiere que la gerencia realice juicios, estimaciones e hipótesis sobre el valor en libros de los activos y pasivos que no están fácilmente disponibles mediante otras fuentes. Las estimaciones y los supuestos asociados se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideren relevantes. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones. Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados de manera continua. Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en el que se revisan las estimaciones, si la revisión afecta solamente ese período, o en el período de la revisión y períodos futuros si la revisión afecta a ambos, períodos actuales y futuros.

Los siguientes son supuestos clave respecto al futuro y otras fuentes clave de incertidumbre de la estimación al final del ejercicio, que tienen un riesgo significativo de causar un ajuste material al valor en libros de los activos y pasivos en el siguiente ejercicio anual. Sin embargo, las circunstancias y supuestos existentes sobre eventos futuros pueden cambiar debido a los cambios en el mercado o circunstancias que surjan más allá del control de la Compañía. Estos cambios se reflejan en los supuestos cuando ocurren.

Deterioro del valor de activos intangibles de vida indefinida, crédito mercantil, y activos depreciables de larga duración.

Los activos intangibles con vida útil indefinida incluyendo el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Deterioro existe cuando el valor en libros de un activo o unidad generadora de efectivo ("UGE") es superior a su importe recuperable, que es el mayor entre su valor razonable menos los costos de venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos los costos para vender se basa en los datos disponibles de las transacciones de venta en las transacciones normales de mercado de activos similares o precios de mercado observables menos los costos incrementales para disponer del activo. Con el fin de determinar si dichos activos están deteriorados, inicialmente calculamos una estimación del valor de uso de las unidades generadoras de efectivo a las que tales activos hayan sido asignados. El cálculo

del valor en uso requiere a la administración para estimar flujos de efectivo futuros que se espera surjan de la unidad generadora de efectivo y una tasa de descuento apropiada para calcular el valor presente. Revisamos anualmente el valor en libros de nuestros activos intangibles de vida indefinida y crédito mercantil por deterioro basado en técnicas de valuación reconocidas. Si bien creemos que nuestras estimaciones son razonables, diferentes supuestos con respecto a dichas estimaciones pueden afectar significativamente nuestras evaluaciones. Las pérdidas por deterioro se reconocen en resultados en el período que se determinó el deterioro. Los supuestos clave utilizados para determinar el valor de recuperación para las UGEs de la Compañía, incluyendo análisis de sensibilidad, se explican más adelante en las Notas 3.16 y 12 a nuestros estados financieros consolidados.

Evaluamos a cada fecha del balance, si existe algún indicio de que un activo pueda ser deteriorado. Si existe cualquier indicio, o cuando una prueba anual de deterioro de un activo es requerida, estimamos el importe recuperable del activo. Cuando el importe en libros de un activo o unidad generadora de efectivo excede su importe recuperable, el activo se considera deteriorado y se reduce a su importe recuperable. Para estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleja las evaluaciones actuales del mercado sobre el valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo. Al determinar el valor razonable menos los costos de venta, las transacciones recientes de mercado son tomadas en cuenta, en su caso. Si tales transacciones no pueden ser identificadas, un modelo de valuación apropiado es utilizado. Estos cálculos son corroborados por múltiplos de valuación, precios de las acciones cotizadas para filiales que cotizan en bolsa u otros indicadores de valor razonable disponibles.

La vida útil de la propiedad, planta y equipo y activos intangibles con vida útil definida

La propiedad, planta y equipo, incluyendo botellas retornables que se espera proporcionen beneficios sobre un período mayor a un año, así como los activos intangibles con vida útil definida, se deprecian / amortizan durante sus vidas útiles estimadas. Basamos nuestras estimaciones en la experiencia de nuestro personal técnico, así como en nuestra experiencia en la industria para activos similares, véanse las Notas 3.12, 3.14, 11 y 12 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

Regularmente evaluamos la razonabilidad de los supuestos utilizados en nuestros cálculos de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados. La información sobre estos supuestos se describe en las Nota 16 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Impuestos a la utilidad

Los impuestos diferidos de los activos y pasivos se determinan con base en las diferencias entre el valor en libros de los estados financieros y el valor fiscal de los activos y pasivos. Revisamos regularmente nuestros impuestos diferidos por recuperar, y registramos un impuesto diferido activo considerando la probabilidad de que continúe en el futuro un impuesto a la utilidad gravable histórica, la utilidad gravable futura proyectada y el tiempo esperado de las reversiones de las diferencias temporales existentes; ver Nota 24 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Contingencias fiscales, laborales y legales y provisiones

Estamos sujetos a varios juicios y contingencias, relacionados a procedimientos legales, fiscales y laborales 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, registramos un pasivo por la pérdida estimada. Debido a la naturaleza subjetiva de la pérdida, el juicio de la administración debe ser ejercido para determinar la probabilidad de la pérdida y estimar la cantidad.

Valuación de instrumentos financieros

Estamos obligados a valorar todos los instrumentos financieros derivados a valor razonable. Los valores razonables de los instrumentos financieros derivados se determinan considerando los precios cotizados en los mercados reconocidos. Si dichos instrumentos no se negocian, el valor razonable es determinado aplicando técnicas basadas en modelos soportados

por suficiente información confiable y verificable, reconocida por el sector financiero. La curva de precios está basada en los precios cotizados del mercado. La administración considera que las técnicas de valuación elegidas y supuestos utilizados son apropiadas para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros; ver Nota 20 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Adquisiciones de negocios

La adquisición de negocios se contabiliza utilizando el método de adquisición. La contraprestación transferida en una adquisición de negocios se mide a valor razonable, que se calcula como la suma del valor razonable en la fecha de adquisición de los activos transferidos, pasivos asumidos, y la participación emitida por la Compañía a cambio del control de la adquirida.

En la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se reconocen a su valor razonable, excepto cuando:

- Los impuestos diferidos por recuperar o por pagar, y los activos o pasivos relacionados con acuerdos por beneficios a empleados se reconocen y se miden de acuerdo con la NIC 12, “Impuesto a la Utilidad” y la NIC 19, “Beneficios a Empleados,” respectivamente;
- Los pasivos o instrumentos de capital relacionados con acuerdos de pago basado en acciones de la adquirida y/o con acuerdos de pago basado en acciones de la Compañía que reemplazaron los acuerdos de pago basado en acciones de la adquirida son medidos de acuerdo con la NIIF 2, “Pago Basado en Acciones” a la fecha de adquisición, ver Nota 3.24 a nuestros estados financieros consolidados auditados; y
- Los activos (o grupos de activos para su disposición) que son clasificados como disponibles para la venta de acuerdo con la NIIF 5, “Activos No Circulantes Disponibles para la Venta y Operaciones Discontinuas” se miden de acuerdo con esta norma.

El juicio de la administración debe ser ejercido para determinar el valor razonable de los activos adquiridos y de los pasivos asumidos.

El crédito mercantil se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el monto de alguna participación no controladora en la adquirida, y el valor razonable de la participación que tengamos previamente en la adquirida (si existiese) sobre el neto de los montos a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Si después de la reevaluación, el neto de los montos en la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos excede la suma de la contraprestación transferida, el monto de cualquier participación no controladora en la adquirida y el valor razonable de la participación que tengamos previamente en la adquirida (si existiese), el exceso se reconoce inmediatamente en resultados como una ganancia de una compra a precio reducido.

Para cada adquisición de negocios, con respecto a la participación no controladora en la adquirida que da derecho a sus tenedores a una parte proporcional de los activos netos en liquidación, nosotros decidimos si medimos dicha participación ya sea a valor razonable o en la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida.

Inversiones en Asociadas

Si tenemos, directa o indirectamente, 20 por ciento o más del poder de voto en la entidad participada, se presume que tenemos influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que tal influencia no existe. Si tenemos, directa o indirectamente, menos del 20 por ciento del poder de voto en la empresa participada, se presume que no tenemos influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que existe tal influencia. Las decisiones sobre utilizar el método de participación en donde la empresa participada tiene menos del 20 por ciento de propiedad del poder de voto, requieren una evaluación cuidadosa de los derechos a voto y su impacto en nuestra capacidad para ejercer influencia significativa. La administración considera la existencia de las siguientes circunstancias, que pueden indicar que nosotros estamos en posición de ejercer influencia significativa sobre una empresa en la que tenemos menos del 20 por ciento de propiedad del poder de voto:

- Representación en el consejo de administración, u órgano equivalente de dirección de la entidad participada;

- Participación en los procesos de fijación de políticas, entre los que se incluyen las decisiones sobre dividendos y otras distribuciones;
- Transacciones de importancia relativa entre nosotros y la entidad participada;
- Intercambio de personal directivo; o
- Suministro de información técnica esencial.

La administración también considera la existencia y efectos de derechos a voto potenciales que son ejercitables o actualmente convertibles cuando se evalúa si nosotros tenemos influencia significativa.

Asimismo, nosotros evaluamos ciertos indicadores que proporcionan evidencia de influencia significativa, como:

- Si nuestra tenencia es significativa en relación con la tenencia accionaria de otros accionistas (es decir, minoría de otros accionistas);
- Si nuestros accionistas importantes, filial o ejecutivos, tienen inversión adicional en la entidad participada; y
- Si somos parte de comités importantes de la entidad participada, tales como el comité ejecutivo o el comité de finanzas.

Acuerdos Conjuntos

Un acuerdo puede ser un acuerdo conjunto aun cuando no todas sus partes tengan control conjunto sobre el acuerdo. Cuando somos una parte de un acuerdo evaluaremos si el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o un grupo de partes, control del acuerdo colectivamente; existe control conjunto solamente cuando las decisiones sobre actividades significativas requieren el consentimiento unánime de las partes que controlan el acuerdo de forma colectiva. La administración necesita aplicar su juicio cuando al evaluar si todas las partes, o un grupo de partes, tienen control conjunto sobre el acuerdo. Al evaluar el control conjunto, la administración considera los siguientes hechos y circunstancias:

- Si todas las partes, o un grupo de partes, controlan el acuerdo, considerando la definición de control así como se describe en la Nota 3.11.2; en nuestros estados financieros consolidados auditados; y
- Si las decisiones sobre las actividades significativas requieren el consentimiento unánime de todas las partes, o un grupo de partes.

Como se mencionó en otra parte de este reporte y en la Nota 10 de nuestros estados financieros consolidados auditados, el 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la adquisición del 51% de CCFPI. Coca-Cola FEMSA controla CCFPI conjuntamente con The Coca-Cola Company. Esto se basa en los siguientes factores: (i) durante el periodo inicial de cuatro años, algunas actividades relevantes requieren aprobación conjunta entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, y (ii) no es probable que los derechos potenciales de voto para adquirir el 49% restante de CCFPI sean ejercidos en un futuro próximo, debido a que la opción de compra no tiene un valor significativo para ser ejercida al 31 de diciembre de 2014 y 2013. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Antecedentes.”**

Tipo de Cambio de Venezuela

Como se explica en la Nota 3.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados, el tipo de cambio oficial usado para contabilizar en moneda extranjera partidas monetarias del balance que surgen en Venezuela y también el tipo de cambio utilizado para convertir los estados financieros de nuestra subsidiaria venezolana para efectos de información del Grupo, son fuentes clave de incertidumbre en la estimación para la preparación de nuestros estados financieros consolidados.

Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables que aún no entran en vigor

No hemos aplicado las siguientes NIIF y NIC nuevas y revisadas que han sido emitidas, pero que todavía no entran en vigor al 31 de diciembre de 2013:

- *NIIF 9, “Instrumentos Financieros”*: En julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9, Instrumentos financieros, la cual refleja todas las fases del proyecto de instrumentos financieros y sustituye a la NIC 39, Instrumentos financieros: reconocimiento y medición, y todas las versiones anteriores de la NIIF 9. Esta norma incluye nuevos requisitos para el reconocimiento y medición, deterioro, y contabilidad de cobertura. La NIIF 9 es efectiva para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2018, con aplicación anticipada permitida. La transición a la NIIF 9 difiere por los requisitos y es en parte retrospectiva y prospectiva. La aplicación anticipada de las versiones anteriores de la NIIF 9 (2009, 2010 y 2013) es permitida si la fecha de la aplicación inicial es antes del 1 de febrero de 2015. La Compañía no ha aplicado anticipadamente esta interpretación y está en proceso de evaluar si tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.
- *NIIF 15, “Ingresos de contratos con clientes”*: Fue emitida en mayo de 2014 y es efectiva para periodos que inician a partir del 1 de enero de 2017, aunque se permite su adopción anticipada. Bajo esta norma, el reconocimiento de ingresos está basado en control, es decir, utiliza la noción de control para determinar cuándo un bien o servicio es transferido al cliente.

La norma también presenta un único modelo integral para la contabilización de ingresos procedentes de contratos con clientes y sustituye a la guía de reconocimiento de ingresos más reciente, incluyendo la orientación específica de la industria. Dicho modelo integral introduce un enfoque de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos: 1) identificación del contrato; 2) identificar las obligaciones de desempeño en el contrato; 3) determinar el precio de la transacción; 4) asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño en el contrato; 5) reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga la obligación de desempeño. Además, se incrementa la cantidad de revelaciones requerida en los estados financieros, tanto anuales como intermedios. La Compañía se encuentra en proceso de evaluar los posibles impactos de esta nueva norma en sus estados financieros.

- *Modificaciones a la NIC 16 y NIC 38, “Aclaración de Métodos Aceptables de Depreciación y Amortización”*: Las modificaciones a la NIC 16 y la NIC 38 aclaran que los ingresos reflejan un patrón de beneficios económicos que se generan a partir de la operación de un negocio (de los cuales el activo forma parte) en lugar de los beneficios económicos que se consumen a través del uso del activo. Como resultado, el método basado en ingresos no puede ser utilizado para el cálculo de la depreciación de propiedad, planta y equipo y sólo podría ser utilizado en ciertas circunstancias para amortizar los activos intangibles. Estas modificaciones son efectivas de manera prospectiva para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2016, con adopción anticipada permitida. No se espera que estas modificaciones tengan un impacto en la Compañía dado que la Compañía no ha utilizado el método basado en ingresos para depreciar sus activos no circulantes.

Modificaciones a la NIIF 11, Negocios conjuntos: Contabilización para Adquisiciones de Participaciones: Las modificaciones a la NIIF 11 requieren que un operador conjunto contabilice la adquisición de una participación en una operación conjunta, cuando la actividad de la operación conjunta constituye un negocio deben aplicar los principios contables relevantes de la NIIF 3, Adquisiciones de negocios. Las mejoras también aclaran que una participación preexistente en una operación conjunta no se vuelve a medir en la adquisición de una participación adicional en la misma operación conjunta, mientras que se mantiene el control conjunto. Las modificaciones aplican tanto a la adquisición inicial como a la adquisición de una participación adicional en una operación conjunta y son efectivas de manera prospectiva en los periodos anuales que inician a partir del 1 de enero de 2016, con la adopción anticipada permitida. La Compañía anticipa que no espera un impacto en sus estados financieros derivado de la adopción de estas mejoras debido a que no mantiene inversiones en operaciones conjuntas.

Resultados de Operación

La siguiente tabla muestra nuestro estado de resultados consolidado bajo NIIF, por los años terminados el 31 de diciembre del 2013, 2012 y 2011:

**Por los años terminados el 31 de diciembre
de:**

	2014⁽¹⁾	2014	2013	2012
	(en millones de dólares (“\$”) y pesos mexicanos (“Ps.”))			
Ventas Netas.....	\$ 17,816	Ps. 262,779	Ps. 256,804	Ps.236,922
Otros ingresos de operación	45	670	1,293	1,387
Ingresos totales.....	17,861	263,449	258,097	238,309
Costo de ventas.....	10,392	153,278	148,443	137,009
Utilidad bruta	7,469	110,171	109,654	101,300
Gastos de administración	694	10,244	9,963	9,552
Gastos de ventas	4,679	69,016	69,574	62,086
Otros ingresos.....	74	1,098	651	1,745
Otros gastos.....	(86)	(1,277)	(1,439)	(1,973)
Gasto financiero	(454)	(6,701)	(4,331)	(2,506)
Producto financiero	58	862	1,225	783
(Pérdida) por fluctuación cambiaria, neta	(61)	(903)	(724)	(176)
(Pérdida) por posición monetaria, neta	(22)	(319)	(427)	(13)
Ganancia en instrumentos financieros.....	5	73	8	8
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación.....	1,610	23,744	25,080	27,530
Impuestos a la utilidad.....	424	6,253	7,756	7,949
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos.....	348	5,139	4,831	8,470
Utilidad neta consolidada	\$1,534	Ps 22,630	Ps. 22,155	Ps. 28,051
Utilidad neta controladora.....	1,132	16,701	15,922	20,707
Utilidad neta no controladora.....	402	5,929	6,233	7,344
Utilidad neta consolidada	\$1,534	Ps. 22,630	Ps. 22,155	Ps. 28,051

⁽¹⁾ Se utilizó el tipo de cambio de Ps.14.7500 por dólar estadounidense únicamente para facilidad del lector.

La siguiente tabla muestra información financiera por segmento reportado conforme a las NIIF por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012:

Por los años terminados el 31 de diciembre del:					
Porcentaje de Crecimiento (Disminución)					
2014	2013	2012	2014 vs. 2013	2013 vs. 2012	
(en millones de pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2012, excepto por los porcentajes)					
Ventas Netas					
Coca-Cola FEMSA	Ps. 146,948	Ps. 155,175	Ps. 146,907	(5.3%)	5.6%
FEMSA Comercio	109,624	97,572	86,433	12.4%	12.9%
Ingresos Totales					
Coca-Cola FEMSA	147,298	156,011	147,739	(5.6%)	5.6%
FEMSA Comercio	109,624	97,572	86,433	12.4%	12.9%
Costo de Ventas					
Coca-Cola FEMSA	78,916	83,076	79,109	(5.0%)	5.0%
FEMSA Comercio	70,238	62,986	56,183	11.5%	12.1%
Utilidad Bruta					
Coca-Cola FEMSA	68,382	72,935	68,630	(6.2%)	6.3%
FEMSA Comercio	39,386	34,586	30,250	13.9%	14.3%
Gastos de Administración					
Coca-Cola FEMSA	6,385	6,487	6,217	(1.6%)	4.3%
FEMSA Comercio	2,042	1,883	1,666	8.4%	13.0%
Gastos de Ventas					
Coca-Cola FEMSA	40,464	44,828	40,223	(9.7%)	11.4%
FEMSA Comercio	28,492	24,707	21,686	15.3%	13.9%
Depreciación					
Coca-Cola FEMSA	6,072	6,371	5,078	(4.7%)	25.5%
FEMSA Comercio	2,779	2,328	1,940	19.4%	20.0%
Margen Bruto^{(1) (2)}					
Coca-Cola FEMSA	46.4%	46.7%	46.5%	(0.3p.p.)	0.2p.p.
FEMSA Comercio	35.9%	35.4%	35.0%	0.5p.p.	0.4p.p.
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos					
Coca-Cola FEMSA	(125)	289	180	(143.3%) ⁽⁴⁾	60.6%
FEMSA Comercio	37	11	(23)	236.4%	147.8%
CB Equity ⁽³⁾	5,244	4,587	8,311	14.3%	(44.8%)

⁽¹⁾ El margen bruto es calculado en relación a los ingresos totales.

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ CB Equity es la tenedora de nuestras acciones en Heineken N.V y Heineken Holding N.V.

⁽⁴⁾ Refleja el porcentaje de disminución entre la ganancia de Ps. 289 millones en 2013 y la pérdida de Ps. 125 millones en 2014.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, comparado con el año terminado el 31 de diciembre del 2013

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados aumentaron 2.1% alcanzando Ps. 263,449 millones en 2014 en comparación con Ps. 258,097 millones en 2013. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA disminuyeron 5.6% a Ps. 147,298 millones, influenciados por el efecto negativo de conversión generado por utilizar el tipo de cambio SICAD II para traducir los resultados de su operación en Venezuela. Los ingresos totales de FEMSA Comercio incrementaron 12.4% a Ps. 109,624 millones, debido principalmente a la apertura de 1,132 nuevas tiendas netas durante el año y al incremento promedio en las venta-mismas-tiendas de 2.7%.

La utilidad bruta consolidada aumentó 0.5% a Ps. 110,171 millones en 2014 en comparación con Ps. 109,654 millones en 2013. El margen bruto disminuyó 70 puntos base a comparación del 2013 representando 41.8% sobre los ingresos totales consolidados, reflejando una contracción de margen en Coca-Cola FEMSA.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 2.8% a Ps. 10,244 millones en 2014 comparados con Ps. 9,963 millones en 2013. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados permanecieron estables en 3.9% en 2014.

Los gastos de ventas consolidados disminuyeron 0.8% a Ps. 69,016 millones en 2014 comparados con Ps. 69,574 millones en 2013. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de venta disminuyeron 80 puntos base, de 26.9% en 2013 a 26.1% en 2014.

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

Otros ingresos incluyen principalmente las ganancias por la venta de acciones y de activos de largo plazo y de la cancelación de ciertas contingencias. Durante 2014, otros ingresos aumentaron a Ps. 1,098 millones en comparación de Ps. 651 millones en 2013, impulsado principalmente por bajas de ciertas contingencias.

Otros gastos incluyen principalmente la eliminación y el deterioro de activos de largo plazo, contingencias, así como sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura y donaciones. Durante el 2014, estos gastos disminuyeron a Ps. 1,277 millones en comparación a Ps. 1,439 en 2013.

El resultado integral de financiamiento aumentó a Ps. 6,988 de Ps. 4,249 en 2013, resultado de un gasto financiero de Ps. 6,701 millones en 2014 en comparación a Ps. 4,331 millones en 2013, reflejando mayores gastos de financiamiento, relacionados con los bonos emitidos en 2014 por FEMSA y por Coca-Cola FEMSA.

La provisión contable de impuesto efectivo fue de Ps. 6,253 millones en 2014 comparado con Ps. 7,756 millones en 2013, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 26.3% en 2014 comparado con una tasa del 30.9% en 2013, debido principalmente a una tasa efectiva más baja generada durante el 2014 por Coca-Cola FEMSA.

El monto de la participación de las asociadas y negocios conjuntos registrados a través del método de participación, neta de impuestos, incrementó 6.4% a Ps. 5,139 millones en 2014 en comparación con Ps. 4,831 millones en 2013, debido principalmente a un incremento en la participación de la participación reportada de FEMSA en los resultados de Heineken.

La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 22,630 millones en 2014 comparada con Ps. 22,155 en 2013, una diferencia principalmente atribuible a la combinación de una baja tasa efectiva de impuestos y a un incremento en los resultados de Heineken por nuestra participación del 20 por ciento, lo cual compensó mayores gastos de financiamiento relacionados con la emisión en 2014 de bonos por parte de Coca-Cola FEMSA y FEMSA. La utilidad neta mayoritaria consolidada fue de Ps. 16,701 millones en 2014 comparada con Ps. 15,922 millones en 2013. La utilidad neta mayoritaria por Unidad FEMSA para el 2014 fue de Ps. 4.67 (US\$ 3.16 por American Depositary Share "ADS").

Coca-Cola FEMSA

Los ingresos totales consolidados de Coca-Cola FEMSA disminuyeron 5.6% a Ps. 147,298 millones en 2014, principalmente por el efecto de la conversión negativa derivado del tipo de cambio del SICAD II para convertir los resultados de su operación en Venezuela. Excluyendo el efecto no comparable de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil y Grupo Yoli en México, el total de ingresos fue por la cantidad de Ps. 134,088. Excluyendo los efectos de conversión de la moneda y excluyendo el efecto no comparable de Companhia Fluminense, Spaipa y Grupo Yoli en 2014, el total de ingresos creció 24.7% debido al crecimiento del precio promedio por caja unidad en la mayoría de los territorios y el crecimiento de volumen en Brasil, Colombia, Venezuela y Centroamérica.

El volumen total de ventas incrementó 6.6% a 3,417.3 millones de cajas unidad en 2014, en comparación con 2013. Excluyendo la integración de Grupo Yoli en México, y Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil, los volúmenes

disminuyeron 0.7% a 3,182.8 millones de cajas unidad en 2014. Esta disminución es debido a la disminución del volumen en sus operaciones en México, originado por el aumento de precios implementado para compensar el efecto causado por el impuesto especial sobre bebidas con azúcar añadida en México. Bajo la misma base, el portafolio de agua embotellada creció 5.0% impulsado principalmente por el desempeño de las marcas *Crystal* en Brasil, *Aquarius* y *Bonaqua* en Argentina, *Nevada* en Venezuela y *Manantial* en Colombia. La categoría de bebidas no carbonatadas creció 1.9% impulsado principalmente por el desempeño de la línea de negocio de *Jugos del Valle* en Colombia, Venezuela y Brasil, y la marca *Powerade* en la mayor parte de sus territorios. Estos incrementos compensaron parcialmente la categoría de refrescos que disminuyó 0.9% debido a la reducción de volumen en México y una disminución de 3.5% en el negocio de agua de garrafón.

El precio promedio consolidado por caja unidad disminuyó 13.2%, alcanzando Ps. 40.92 en 2014, comparado con Ps. 47.15 en 2013. Esta disminución se debió principalmente al efecto negativo de conversión de la moneda en los resultados de Venezuela mencionado en los párrafos anteriores. En moneda local, el precio promedio por caja unidad incrementó en la mayoría de sus territorios, excepto por Colombia.

La utilidad bruta disminuyó 6.2% a Ps. 68,382 millones en 2014. Principalmente debido al efecto negativo de conversión de la moneda en Venezuela. En moneda local, los menores precios de edulcorantes y PET en la mayoría de sus operaciones se vieron compensados por la depreciación del tipo de cambio promedio del peso argentino, el real brasileño, el peso colombiano y el peso mexicano aplicado a nuestro costo de materia prima denominada en dólares estadounidenses. El margen bruto reportado alcanzó 46.4% en el 2014.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado, edulcorantes y materiales de empaque), gastos por depreciación atribuibles a nuestras plantas de producción, sueldos y otros gastos y costos laborales asociados con la fuerza laboral de nuestras plantas de producción y gastos de fabricación. Los precios del concentrado se determinan como un porcentaje neto de los impuestos aplicables al precio de venta al público de nuestros productos. Los materiales de empaque, principalmente PET y aluminio y JMAF, utilizado como edulcorante en algunos países, están denominados en dólares estadounidenses.

Los gastos de administración como porcentaje de los ingresos totales disminuyeron 110 puntos base a 31.8% en 2014, en comparación con 2013. Los gastos administrativos y de venta en términos absolutos disminuyeron 8.7% principalmente debido a la baja contribución de sus operaciones venezolanas como resultado del efecto negativo de conversión de la moneda. En moneda local, los gastos operativos disminuyeron como porcentaje de los ingresos en la mayoría de sus operaciones, a pesar de inversiones continuas en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado y expandir la disponibilidad de nuestra base de envases retornables a lo largo de las operaciones, mayores costos laborales en Venezuela y en Argentina y mayores costos de fleteo en Brasil y Venezuela.

El término “resultado integral de financiamiento” utilizado por Coca-Cola FEMSA, hace referencia a los efectos financieros combinados del gasto de interés neto, de los ingresos por intereses, ganancias o pérdidas netas y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria de los países hiperinflacionarios en donde operan. Las ganancias o pérdidas netas por tipo de cambio representan el impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre los activos o pasivos denominados en divisas distintas a la moneda local y la utilidad o pérdida de los instrumentos financieros derivados. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que suceda primero y la fecha en que es pagada o el final del periodo, lo que suceda primero, ya que la re-evaluación de la divisa extranjera produce un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el pago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera.

El resultado integral de financiamiento en 2014 registró un gasto de Ps. 6,422 millones en comparación con un gasto de Ps. 3,773 millones en 2013. Este aumento se registró principalmente por (i) mayores gastos por intereses como consecuencia de una posición de deuda más alta y (ii) una pérdida cambiaria originada por la depreciación del tipo de cambio del peso mexicano al final de periodo, aplicada a nuestra posición de deuda neta denominada en dólares estadounidenses.

Durante el 2014, el impuesto a la utilidad como porcentaje de la utilidad antes de impuestos fue 25.8% comparada con el 33% en 2013. La disminución en la tasa efectiva registrada durante el 2014 se debe principalmente a (i) una menor contribución de nuestra subsidiaria Venezolana (como resultado de usar el tipo de cambio SICAD II para efectos de conversión) lo que conlleva a una mayor tasa efectiva, (ii) los efectos fiscales inflacionarios en Venezuela, y (iii) un

beneficio único como resultado de la cancelación de ciertos pasivos por contingencias fiscales bajo el programa de amnistía fiscal ofrecido por el gobierno Brasileño, el cual fue registrado durante el tercer trimestre del 2014.

La participación controladora consolidada de Coca-Cola FEMSA alcanzo la cantidad de Ps. 10,542 millones en 2014, comparada con los Ps. 11,543 millones en el 2013. La utilidad por acción en 2014 fue Ps. 5.09 (Ps. 50.86 por ADS) calculada sobre una base de 2,072.9 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones Serie L).

FEMSA Comercio

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 12.4% a Ps. 109,624 millones en 2014, en comparación con Ps. 97,572 millones en 2013, debido principalmente a la apertura de 1,132 nuevas tiendas netas durante 2014, aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 2.7%. Al 31 de diciembre de 2014, teníamos 12,853 tiendas en México. Las ventas-mismas-tiendas de FEMSA Comercio tuvieron un incremento del 2.7% en comparación al 2013, reflejando un crecimiento del 2.7% en el ticket promedio que compensó, mientras el tráfico permaneció estable.

El costo de ventas aumentó 11.5% a Ps. 70,238 millones en 2014, por debajo del crecimiento de los ingresos totales, en comparación con Ps. 62,986 millones en 2013. El margen bruto tuvo una expansión de 50 puntos base, alcanzando 35.9% de los ingresos totales. Esta mejora refleja una colaboración y ejecución más efectiva con nuestros proveedores, incluyendo el uso más eficiente de recursos relacionados a promociones, así como a incentivos ligados a objetivos de venta.

Los gastos de administración aumentaron 8.4% a Ps. 2,042 millones en 2014, en comparación con Ps. 1,883 en 2013; sin embargo, como porcentaje de los ingresos se mantuvieron estables en 1.9%. Los gastos de venta incrementaron 15.3% a Ps. 28,492 millones en 2014 comparado a Ps. 24,707 millones en 2013. El incremento en los gastos de administración se debió principalmente a (i) un fuerte crecimiento en el número de tiendas; (ii) gastos relacionados a la incorporación de las operaciones las farmacias y los restaurantes de servicio rápido, y; (iii) el fortalecimiento de la estructura organizacional y de negocios de FEMSA Comercio, en preparación para la crecimiento de nuevas operaciones, especialmente farmacias.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, comparado con el año terminado el 31 de diciembre del 2012

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados aumentaron 8.3% alcanzando Ps. 258,097 millones en 2013 en comparación con Ps. 238,309 millones en 2012. Ambas operaciones - el de las bebidas y comercio al detalle, contribuyeron positivamente a dicho incremento. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 5.6% a Ps. 156,011 millones, resultado de la integración de Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli en México y de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil. Los ingresos totales de FEMSA Comercio incrementaron 12.9% a Ps. 97,572 millones, debido principalmente a la apertura de 1,120 nuevas tiendas netas durante el año y al incremento promedio en las venta-mismas-tiendas de 2.4%.

La utilidad bruta consolidada aumentó 8.2% a Ps. 109,654 millones en 2013 en comparación con Ps. 101,300 millones en 2012. El margen bruto permaneció estable a comparación del 2012 en un 42.5% sobre los ingresos totales consolidados.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 4.3% a Ps. 9,963 millones en 2013 comparados con Ps. 9,552 millones en 2012. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados disminuyeron de 4.0% en 2012 a 3.9% en 2013.

Los gastos de ventas consolidados aumentaron 12.1% a Ps. 69,574 millones en 2013 comparados con Ps. 62,086 millones en 2012. La mayoría de este incremento fue resultado de mayores gastos de ventas en Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de venta incrementaron 90 puntos base, de 26.0% en 2012 a 26.9% en 2013

Algunas de nuestras subsidiarias nos pagan comisiones administrativas en contraprestación por los servicios corporativos que les ofrecemos. Estos pagos se registran como gastos de administración de cada unidad de negocio. Los

pagos de estas comisiones por parte de nuestras subsidiarias son eliminados en la consolidación, por lo tanto, no tienen efecto en nuestros gastos de operación consolidados.

Otros ingresos incluyen principalmente las ganancias por la venta de acciones y de activos de largo plazo y de la cancelación de ciertas contingencias. Durante 2013, otros ingresos disminuyeron a Ps. 651 millones en comparación de Ps. 1,745 millones en 2012, impulsado principalmente al efecto neto de ciertos elementos derivados de la venta de Quimiproduitos en el cuarto trimestre de 2012.

Otros gastos incluyen principalmente la eliminación y el deterioro de activos de largo plazo, contingencias, así como sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura y donaciones. Durante el 2013, estos gastos disminuyeron a Ps. 1,439 millones en comparación a Ps. 1,973 en 2012.

El resultado integral de financiamiento aumentó a Ps. 4,249 de Ps. 1,904 en 2012, resultado de un gasto financiero de Ps. 4,331 millones en 2013 en comparación a Ps. 2,506 millones en 2012, reflejando mayores gastos de financiamiento, relacionados con los bonos emitidos por FEMSA y por Coca-Cola FEMSA. (El “resultado integral de financiamiento” incluye gasto financiero, producto financiero, ganancia (pérdida) neta por fluctuación cambiaria, (pérdida) ganancia neta por posición monetaria y ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros.

La provisión contable de impuesto efectivo fue de Ps. 7,756 millones en 2013 comparado con Ps. 7,949 millones en 2012, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 30.9% en 2013 comparado con una tasa del 28.9% en 2012.

El monto de la participación de las asociadas y negocios conjuntos registrados a través del método de participación, neta de impuestos, disminuyó 42.9% a Ps. 4,831 millones en 2013 en comparación con Ps. 8,470 millones en 2012, debido principalmente a una ganancia virtual excepcional relacionada con la revaluación de ciertas participaciones accionarias de Heineken en Asia durante el cuarto trimestre de 2012.

La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 22,155 millones en 2013 comparada con Ps. 28,051 en 2012, una diferencia principalmente atribuible a una ganancia virtual excepcional relacionada con la revaluación de ciertas participaciones accionarias de Heineken en Asia durante el cuarto trimestre de 2012, así como por mayores gastos de financiamiento, los cuales fueron modestamente compensados por el crecimiento de la utilidad de operación. La utilidad neta mayoritaria consolidada fue de Ps. 15,922 millones en 2013 comparada con Ps. 20,707 millones en 2012, dicha diferencia también se debió principalmente por la ganancia virtual excepcional relacionada con la revaluación de ciertas participaciones accionarias previas de Heineken en Asia. La utilidad neta mayoritaria por Unidad FEMSA para el 2013 fue de Ps. 4.45 (US\$ 3.40 por American Depositary Share “ADS”). (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 2013 fue 3,578,226,270 lo cual es equivalente al número total de acciones en circulación a la misma fecha, dividido entre 5).

Coca-Cola FEMSA

Los ingresos totales consolidados de Coca-Cola FEMSA crecieron 5.6% a Ps. 156,011 millones en 2013, en comparación con el 2012. Lo anterior como resultado del crecimiento de 6.9% en la división de México y Centroamérica (incluyendo Venezuela) e incluyendo la integración de Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli en sus operaciones en México, junto con un crecimiento del 4.6% en su división de Sudamérica, incluyendo la integración de Spaipa y Companhia Fluminense en Brasil, lo cual compensó el efecto negativo generado por la devaluación de los tipos de cambios de la división Sudamericana de Coca-Cola FEMSA. Excluyendo los territorios recientemente integrados en México y Brasil, los ingresos totales alcanzaron Ps. 149,210 millones, lo cual representa un incremento del 1.0% en comparación a 2012. Excluyendo los efectos de moneda y el efecto no comparable de Grupo Fomento Queretano, Grupo Yoli, Spaipa y Companhia Fluminense, los ingresos totales incrementaron 16.3% en 2013 comparado con 2012.

El volumen de ventas incrementó 5.2% a 3,204.6 millones de cajas unidad en 2013, en comparación con el 2012. Excluyendo la integración de Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli en las operaciones de Coca-Cola FEMSA en México así como la de Spaipa y Companhia Fluminense en las operaciones en Brasil, los volúmenes permanecieron estables en 3,055.2 millones de cajas unidad en 2013. Sobre la misma base, la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.5% principalmente impulsadas por el desempeño de Jugos del Valle, *Powerade* y *FUZE Tea* en los territorios de Coca-Cola FEMSA. Asimismo, excluyendo los territorios recientemente integrados, el portafolio de agua embotellada de Coca-Cola

FEMSA creció 5.3%, impulsada por el desempeño de *Ciel*, *Bonaqua* y las marcas de *Brisa*. Estos incrementos compensaron los volúmenes de la unidad de refrescos los cuales fueron estables y la disminución del 2.2% en los volúmenes de agua de garrafón.

El precio promedio consolidado por caja unidad disminuyó 0.3%, alcanzando Ps. 47.15 en 2013, comparado con Ps. 47.27 en 2012, debido principalmente al efecto negativo por conversión generado por la devaluación de las monedas de la división de Sudamérica de Coca-Cola FEMSA, incluyendo Venezuela. En moneda local, el precio promedio por cada unidad creció en la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA, principalmente impulsado por incrementos de precio implementados durante el año.

La utilidad bruta incrementó 6.3% a Ps. 72,935 en 2013, en comparación a 2012. El costo de ventas aumentó 5.0%, principalmente como resultado una disminución en el precio del azúcar en la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA, aunado a una apreciación del tipo de cambio promedio del peso Mexicano, lo que compensó la depreciación del tipo de cambio promedio del bolívar Venezolano, el peso Argentino, el real Brasileño y el peso Colombiano, aplicada al costo de materia prima denominada en dólares. El margen bruto alcanzó 46.7%, una expansión de 20 puntos base en comparación con 2012.

Para Coca-Cola FEMSA, los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado y edulcorantes), empaques, costos de depreciación relacionados con sus plantas productivas, sueldos y otros costos asociados a la fuerza de trabajo empleada en sus plantas productivas y en ciertos niveles administrativos. El precio de los concentrados es determinado como un porcentaje del precio de venta de los productos de Coca-Cola FEMSA en moneda local neta de los impuestos aplicables. Los empaques y principalmente el PET y aluminio, y HCFS, usado como edulcorante en algunos países, están denominados en dólares americanos.

Los gastos de administración como porcentaje de los ingresos totales incrementaron 150 puntos base a 32.9% en 2013 comparado con 2012. Los gastos de administración en términos absolutos aumentaron 10.5%, principalmente debido a la integración de Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli en las operaciones de México en Coca-Cola FEMSA, así como la integración de Spaipa y Companhia Fluminense en sus operaciones en Brasil. Adicionalmente, los gastos de administración crecieron como consecuencia de mayores costos laborales y de fleteo en la unidad de Sudamérica en Coca-Cola FEMSA, continuas inversiones en mercadotecnia para reforzar la ejecución en el mercado de Coca-Cola FEMSA y ampliar la base de empaques retornable en sus territorios.

El término “resultado integral de financiamiento” utilizado por Coca-Cola FEMSA, hace referencia a los efectos financieros combinados del gasto por interés neto, ganancias o pérdidas cambiarias netas y ganancias o pérdidas netas por posición monetaria de aquellos países que califican como economías hiperinflacionarias, siendo Venezuela el único país con una hiperinflación en el que opera Coca-Cola FEMSA. Las ganancias o pérdidas cambiarias representan el impacto en cambios en los tipos de cambio o de activos financieros denominados en tipos de cambio diferente al local, así como por ganancias o pérdidas generadas por instrumentos financieros derivados. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo denominado en una moneda extranjera se aprecia en relación a la moneda local, entre la fecha en la que se incurre en el pasivo o la fecha de inicio del periodo, lo que ocurra primero, y la fecha de vencimiento o del fin del periodo, lo anterior dado que una apreciación en la moneda extranjera se traduce en un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el pago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera.

El resultado integral de financiamiento de Coca-Cola FEMSA en 2013 registró un gasto de Ps. 3,772 millones en comparación al gasto de Ps. 1,246 en 2012. El incremento fue impulsado principalmente por un mayor gasto de interés, debido a un incremento en la deuda, y a una pérdida cambiaria originada principalmente por la depreciación del tipo de cambio al final del periodo del periodo del peso mexicano durante el año que se aplica a una mayor posición de deuda denominada en dólares.

Los impuestos disminuyeron a Ps. 5,731 millones en 2013, en comparación a los Ps. 6,274 millones en 2012. En 2013, los impuestos medidos como porcentaje de la utilidad antes de impuestos y la participación en utilidades de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de participación, fueron de 33.3% frente al 31.4% en 2012. Lo anterior fue impulsado principalmente por menores tasas impositivas en 2012 resultantes de un beneficio fiscal relacionado con el interés en capital derivado de un dividendo declarado por una subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA.

El 25 de enero de 2013, como parte de los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA para expandir su alcance geográfico, adquirió una participación mayoritaria no controladora de 51% en CCBPI. Coca-Cola FEMSA actualmente reconoce los resultados de CCBPS utilizando el método de participación y refleja dichos resultados en su división de México y Centroamérica. En 2013, Coca-Cola FEMSA reconoció ingresos de capital propio de Ps. 108 millones con respecto a su participación en CCBPI. Coca-Cola FEMSA reporta su inversión en CCBPI como un segmento operativo independiente. Véase la **Nota 26 de nuestros Estados Financieros Consolidados auditados**.

La participación controladora consolidada de Coca-Cola FEMSA disminuyó 13.4% a Ps. 11,543 millones en 2013, comparado al 2012. La utilidad por acción en 2013 fue de Ps. 5.61 (Ps 56.14 por American Depositary Share “ADS”) calculada sobre la base de 2,056.0 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones serie “L” de Coca-Cola FEMSA) al 31 de diciembre de 2013.

FEMSA Comercio

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 12.9% a Ps. 97,572 millones en 2013, en comparación con Ps. 86,433 millones en 2012, debido principalmente a la apertura de 1,120 nuevas tiendas netas durante 2013, aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 2.4%. Al 31 de diciembre de 2013, teníamos 11,721 tiendas en México. Las ventas-mismas-tiendas de FEMSA Comercio tuvieron un incremento del 2.4% en comparación al 2012, reflejando un crecimiento del 2.8% en el ticket promedio que compensó una disminución de 0.5% en el tráfico.

El costo de ventas aumentó 12.1% a Ps. 62,986 millones en 2013, por debajo del crecimiento de los ingresos totales, en comparación con Ps. 56,183 millones en 2012. Como resultado, la utilidad bruta alcanzó Ps. 34,586 millones en 2013, representando un incremento de 14.3% en relación con el 2012. El margen bruto tuvo una expansión de 40 puntos base, alcanzando 35.4% de los ingresos totales. Esta mejora refleja (i) un cambio positivo en la mezcla debido al crecimiento de categorías con mayores márgenes, y (ii) una colaboración y ejecución más efectiva con nuestros proveedores, incluyendo el uso más eficiente de recursos de mercadotecnia relacionados a promociones, así como a incentivos ligados a objetivos de venta.

Los gastos de administración aumentaron 13.0% a Ps. 1,883 millones en 2013, en comparación con Ps. 1,666 en 2012; sin embargo, como porcentaje de los ingresos se mantuvieron estables en 1.9%. Los gastos de venta incrementaron 13.9% a Ps. 24,707 millones en 2013 comparado a Ps. 21,686 millones en 2012, debido principalmente al crecimiento en el número de tiendas, centros de distribución y rutas especializadas, así como a gastos incrementales relacionados con nuevas iniciativas.

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 2014, 81% 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. Anticipando las necesidades de liquidez para propósitos corporativos generales, en Mayo 2013 hemos emitido \$300 millones de dólares en certificados bursátiles con tasa de interés del 2.875% y fecha de vencimiento del 2023, y \$700 millones de dólares en certificados bursátiles con tasa de interés del 4.375% y fecha de vencimiento del 2043. Además, en noviembre 2013 y enero 2014, Coca-Cola FEMSA emitió \$1,000 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa del 2.375% con fecha de vencimiento en el 2018, \$900 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa del 3.875% con fecha de vencimiento en el 2023 y \$600 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa del 5.250% con fecha de vencimiento en el 2043. Podríamos incurrir en deuda adicional 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 y financiar nuestras operaciones y requerimientos de capital.

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.

Nuestra principal fuente de liquidez ha sido por lo regular el efectivo generado de nuestras 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 las tiendas OXXO son capaces 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. En nuestra opinión, nuestro capital de trabajo es suficiente para nuestros requerimientos actuales.

Nuestras compañías subtenedoras generalmente incurren en deuda a corto plazo en el caso de que sean temporalmente incapaces de financiar operaciones o para cumplir los requisitos de capital con efectivo de las operaciones. Una significativa disminución en el negocio de cualquiera de nuestras empresas subsidiarias, podría afectar la capacidad de la empresa de financiar sus requerimientos de capital. Un deterioro significativo y prolongado de las economías en las que operamos o en nuestros negocios puede afectar nuestra capacidad para obtener crédito a corto plazo y largo plazo o para refinanciar deuda existente en términos satisfactorios para nosotros.

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, de nuestro estado de flujo de efectivo consolidado:

Fuentes y usos principales de efectivo
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012
(en millones de pesos mexicanos)

	2014	2013	2012
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación	Ps. 37,364	Ps. 28,758	Ps. 30,785
Flujos netos de efectivo (aplicados) por actividades de inversión	(15,608)	(55,231)	(14,643)
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados en actividades de financiamiento	(9,288)	20,584	(3,418)
Pago de dividendos	(3,152)	(16,493)	(9,186)

Principales fuentes y usos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2014 en comparación con el año terminado al 31 de diciembre de 2013

Nuestro efectivo neto generado por las actividades de operación fue de Ps. 37,364 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2014 comparado con Ps. 28,758 millones generados por las actividades operativas para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, fue de un incremento de Ps. 8,606 millones. Este aumento fue principalmente el resultado de un mayor financiamiento de proveedores por la cantidad de Ps. 6,393 millones, lo que fue parcialmente compensado por el aumento de otros pasivos a largo plazo por Ps. 2,199 millones, debido a los pagos de contingencias. Además, hubo una disminución de los impuestos sobre la renta pagados por Ps. 3,039 millones debido a la disminución de la base imponible respecto al año anterior, una disminución de Ps. 419 millones en inventarios, y finalmente, hubo un incremento en las cuentas por cobrar por Ps. 3,014 el cual fue compensado por los otros activos financieros circulantes por un monto de Ps. 3,244 millones. El aumento fue también parcialmente impulsado por un incremento de Ps. 604 millones en nuestro flujo de efectivo de actividades de operación antes de cambios en las cuentas de operación debido a ventas mayores sobre una base de efectivo.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 15,608 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2014 en comparación con Ps. 55,231 millones utilizados en actividades de inversión para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, una disminución de Ps. 39,623 millones. Esto fue principalmente el resultado de una disminución de los costos relacionados con la adquisición de la cantidad de Ps. 40,675 millones, dado que Coca-Cola FEMSA no asignó una parte significativa de su dinero en efectivo para adquirir operaciones de embotellado en comparación con el año anterior. Esto fue parcialmente compensado por un decremento de Ps. 1,388 millones en 2014 de entrada de efectivo, debido a un menor número de entradas de efectivo que corresponden a nuestras inversiones mantenidas al vencimiento.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de Ps. 9,288 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, en comparación con Ps. 20,584 millones generados por actividades de financiamiento para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, una disminución de Ps. 29,872 millones. Esta disminución se debió principalmente a menores entradas de efectivo por préstamos bancarios en el 2014 de Ps. 5,354 millones en comparación con Ps. 78,907 millones en 2013, compensado por los pagos de los préstamos bancarios por Ps. 5,721 millones en 2014 en

comparación con Ps. 39,962 millones en el 2013, así como menores pagos de dividendos de Ps. 3,152 millones en comparación con Ps. 16,493 millones en 2013. Por último, este fue parcialmente compensado por un incremento en los costos de los instrumentos financieros derivados de Ps. 2,964 millones.

Principales fuentes y usos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2013 en comparación con el año terminado al 31 de diciembre de 2012

Nuestro efectivo neto generado por las actividades de operación fue de Ps. 28,758 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2013 en comparación con Ps. 30,785 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, una disminución de Ps. 2,027 millones. Esta disminución fue principalmente el resultado de la financiación inferior a proveedores de Ps. 3,316 millones, así como una mayor cantidad de impuestos sobre la renta pagados por Ps. 934 millones debido a los niveles más altos de la renta imponible, y el aumento de las cuentas por cobrar de Ps. 1,202. Esto fue parcialmente compensado por un incremento de Ps. 2,900 millones en nuestro flujo de efectivo de actividades de operación antes de cambios en las cuentas de operación debido a nuestro aumento de ventas sobre una base de efectivo.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 55,231 millones para el año terminado el 31 de diciembre 2013 en comparación con Ps. 14,643 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, un incremento de Ps. 40,588 millones. Este aumento se debió principalmente a la adquisición de Grupo Yoli por Ps. 1,046 millones, Companhia Fluminense por Ps. 4,648 millones, Spaipa por Ps. 23,056 millones, otras adquisiciones de Ps. 3,021 millones y una inversión en acciones de Coca -Cola Embotelladores Filipinas por Ps. 8,904 millones en el 2013.

Nuestro efectivo neto generado por actividades de financiamiento fue de Ps. 20,584 millones para el año terminado el 31 de diciembre 2013 en comparación con el efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento por Ps. 3,418 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, un incremento de Ps. 24,002 millones. Este aumento se debió principalmente a mayores ingresos de préstamos bancarios en 2013 de Ps. 78,907 millones en comparación a Ps. 14,048 millones en 2012, compensado por una mayor cantidad de los pagos de préstamos bancarios por Ps. 39,962 millones en 2013 en comparación con Ps. 5,872 millones en 2012, así como mayores pagos de dividendos por Ps. 16,493 millones en 2013 en comparación con Ps. 9,186 millones en 2012. El efectivo generado por actividades de financiamiento se utilizó principalmente para financiar nuestras adquisiciones.

Deuda Total Consolidada

Nuestra deuda total consolidado al 31 de diciembre de 2014 fue de Ps. 84,488 millones comparada con Ps. 76,748 millones en 2013 y Ps. 37,342 millones al 31 de diciembre de 2012. Nuestro endeudamiento a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 1,553 millones y Ps. 82,935 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2014, comparado con Ps. 3,827 millones y Ps. 72,921 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2013 y Ps. 8,702 millones y Ps. 28,640 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2012. El efectivo y los valores de realización inmediata fueron de Ps. 35,497 millones al 31 de diciembre de 2014, comparado con Ps. 27,259 millones al 31 de diciembre de 2013 y Ps. 36,521 millones al 31 de diciembre de 2012.

Acuerdos fuera del Balance General

No tenemos ningún acuerdo material fuera del balance general.

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2014:

	Vencimiento				Total
	Menor a 1 año	1 - 3 años	3 - 5 años	Más de 5 años	
	(en millones de pesos mexicanos)				
Deuda a Largo Plazo					
Pesos mexicanos	Ps. -	Ps. 6,072	Ps. -	Ps. 9,988	Ps. 16,060
Reales brasileños	180	287	179	111	757
Pesos colombianos	492	277	-	-	769
Dólares americanos	30	2,108	19,516	43,433	65,087
Pesos argentinos	141	400	-	-	541

	Vencimiento				Total
	Menor a 1 año	1 - 3 años	3 - 5 años	Más de 5 años	
	(en millones de pesos mexicanos)				
Arrendamiento financiero					
Reales brasileños.....	261	385	129	50	825
Pagos de Intereses ⁽¹⁾					
Pesos mexicanos	1,463	2,686	2,363	12,193	18,705
Reales brasileños.....	82	142	110	81	415
Pesos colombianos	29	16	-	-	45
Dólares americanos	1,832	3,627	3,102	13,200	21,761
Pesos argentinos.....	186	117	-	-	303
Swap de Tasa de Interés y de Tipos de Cambio ⁽²⁾					
Pesos mexicanos	1,650	3,755	2,826	9,439	17,670
Reales brasileños.....	2,768	5,497	3,164	15,211	26,640
Pesos colombianos	28	16	-	-	44
Dólares americanos	1,240	4,144	1,713	7,862	14,959
Pesos argentinos.....	187	51	-	-	238
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos	3,434	6,474	5,866	15,672	31,446
Dólares americanos	196	347	342	361	1,246
Otros.....	29	8	7	3	47
Contratos de precios de materias prima					
Azúcar ⁽³⁾	1,341	989	-	-	2,330
Aluminio ⁽³⁾	361	177	-	-	538
Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones	622	557	565	1,657	3,401
Otras deudas a largo plazo ⁽⁴⁾	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 8,024	Ps. 8,024

⁽¹⁾ Los intereses se calcularon usando la deuda a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2014 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. 14.7180 por dólar, el tipo de cambio que fue cotizado por el *Banco de México* para la liquidación de obligaciones en moneda extranjera el 31 de diciembre de 2014.

⁽²⁾ Reflejan la cantidad de los pagos futuros que tendríamos que realizar. Se calcularon los montos aplicando las tasas que dan efecto a los swaps de tasa de interés y tipo de cambio aplicadas para las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2014 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio (la cantidad de la deuda utilizada en el cálculo del interés fue obtenida para convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y también incluye el efecto de los swaps de tipo de cambio).

⁽³⁾ Refleja el monto nominal de los contratos de futuros y forward utilizados para la cobertura del costo del azúcar y aluminio, con una deuda de valor razonable de Ps. 409 millones; véase Nota 20.6 a nuestros estados financieros auditados.

⁽⁴⁾ Otros pasivos de largo plazo incluyen provisiones y otros pero no impuestos diferidos. 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.

Al 31 de diciembre de 2014, Ps. 1,553 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo, (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo).

Al 31 de diciembre de 2014, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio era de aproximadamente el 7.7% (el monto total de la deuda utilizada en el cálculo de este porcentaje fue obtenida para convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). Al 31 de diciembre de 2013, nuestro costo promedio consolidado de los préstamos, después de dar el efecto de los swaps de tasa de interés fue de 4.7%. Al 31 de diciembre de 2014, incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio, aproximadamente el 42.7% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, 22.6. % era en dólares, 1.0% en pesos colombianos, 1.1% en pesos argentinos, y el 32.7% 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 2014:

	Perfil de la Deuda Total de la Compañía			
	FEMSA y Otras	Coca Cola FEMSA	FEMSA Comercio	Deuda Total
(en millones de pesos mexicanos)				
Deuda a Corto Plazo				
<i>Pesos Argentinos:</i>				
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. 301	Ps. -	Ps. 301
<i>Reales Brasileños:</i>				
Préstamos bancarios	148	-	-	148
Deuda a Largo Plazo ⁽¹⁾				
<i>Pesos Mexicanos:</i>				
Unidades de inversión (UDIs)	3,599	-	-	3,599
Certificados bursátiles	-	12,461	-	12,461
<i>Dólares Americanos:</i>				
Préstamos bancarios	-	6,986	-	6,986
Certificados bursátiles	14,209	43,893	-	58,102
<i>Reales Brasileños:</i>				
Préstamos bancarios	440	316	-	756
Arrendamientos capitalizables	65	760	-	825
<i>Pesos Colombianos:</i>				
Préstamos bancarios	-	769	-	769
<i>Pesos Argentinos:</i>				
Préstamos bancarios	-	541	-	541
Total	Ps. 18,461	Ps. 66,027	Ps. -	Ps. 84,488
Costo Promedio ⁽²⁾				
Pesos mexicanos	6.5%	4.9%	-	5.6%
Dólares americanos	-	6.1%	-	6.1%
Reales brasileños	7.8%	11.0%	-	10.9%
Pesos argentinos	-	26.9%	-	26.9%
Pesos colombianos	-	5.9%	-	5.9%
Total	6.6%	8.0%	-	7.7%

(1) Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 1,104 millones.

(2) Incluye el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio (el monto total de la deuda utilizada en el cálculo de este porcentaje considera convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). El costo promedio es determinado en base a la tasa de interés al 31 de diciembre de 2014.

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 sub-tenedoras o sus subsidiarias, generalmente incluyen cláusulas restrictivas aplicables a nosotros y a nuestras subtenedoras y sus subsidiarias.

Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA estaba en cumplimiento de todas sus obligaciones. Hasta esa fecha, FEMSA no ha estado sujeta a obligación financiera alguna. Un deterioro significativo y prolongado de nuestros resultados consolidados, podría causar que dejemos de estar en cumplimiento de ciertos adeudos en el futuro. No podemos asegurar que tendremos la capacidad de contratar deuda o refinanciar la deuda existente, en términos similares en el futuro.

Resumen de Deuda

A continuación se presenta un detalle del endeudamiento a nivel compañía sub-tenedora y para FEMSA al 31 de diciembre de 2014:

Coca-Cola FEMSA

- La deuda total de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 66,027 millones al 31 de diciembre de 2014. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción circulante de deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 1,206 millones y 64,821 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2014 el efectivo y los valores de realización fueron Ps. 12,958 millones y estuvieron compuestos por 64% de dólares americanos, 9% de pesos mexicanos, 11% de reales brasileños, 11% de bolívares venezolanos, 2% pesos argentinos, 2% de pesos colombianos y 1% colones costarricenses.
- 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 fondar 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 fondar futuros requerimientos de capital de trabajo e inversiones de activo fijo, Coca-Cola FEMSA podría decidir, o requerir fondar necesidades de efectivo en estos países, a través de préstamos locales en lugar de remitir fondos de otro país. La liquidez de Coca-Cola FEMSA en Venezuela podría ser afectada por los cambios en las normas aplicables a los tipos de cambio, así como otros reglamentos, como control de cambios. Adicionalmente, en el futuro Coca-Cola FEMSA podría financiar su capital de trabajo e inversiones con deuda a corto plazo u otros préstamos.
- Cualquier modificación posterior en el régimen de control de cambios venezolano y en sus devaluaciones de futuras de la moneda o la imposición de controles de cambio en cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA tiene operaciones podrían tener un efecto adverso en la situación financiera de Coca-Cola FEMSA y liquidez.

FEMSA Comercio

- Al 31 de diciembre de 2014, FEMSA Comercio no tenía deuda.

FEMSA y otras

- Al 31 de diciembre de 2014, la deuda total de FEMSA y otras fue de Ps. 18,461 millones, compuesta por Ps. 3,599 millones de unidades de inversión (UDI's), que vencen en noviembre del 2017, Ps. 588 millones de deuda bancaria (de los cuales Ps. 455 millones están en nuestras subsidiarias de servicios logísticos y Ps. 133 millones están en nuestros negocios de refrigeración) en otras monedas, Ps. 65 millones en arrendamiento financiero, mantenido por nuestras subsidiarias de servicios logísticos, con fechas de vencimiento entre 2015 y 2020; y Ps. 4,308 millones en certificados bursátiles con vencimiento en 2023 y Ps. 9,900 millones de certificados bursátiles con vencimiento en 2043 que emitimos en Mayo de 2013. **Véase "Liquidez."** Al 31 de diciembre de 2014, el costo de deuda promedio de FEMSA y otras, incluyendo el efecto del swap de tasa de interés, era de 6.58% en pesos mexicanos (el importe de deuda utilizada para el cálculo de este porcentaje fue obtenida solamente para la conversión de las unidades de inversión de deuda para los swaps de tipo de cambio relacionados, y también incluye el efecto de los swap de tasa de interés).

Contingencias

Tenemos varias contingencias, para las cuales se han registrado reservas en aquellos casos donde creemos probable una resolución no favorable y que creemos pueden ser razonablemente cuantificables. Véase **“Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Legales”**. Cualquier monto requerido a ser pagado, en conexión con estas contingencias, será pagado con el efectivo disponible.

La siguiente tabla presenta la naturaleza y monto de las contingencias al 31 de diciembre de 2014:

	Contingencias	
	Al 31 de diciembre de 2014	
	(en millones de pesos mexicanos)	
Impuestos, principalmente indirectos	Ps.	2,271
Legales.....		427
Laborales		1,587
Total.....	Ps.	4,285

Como es común en Brasil, las Autoridades de Impuestos nos han solicitado saldar las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 3,026 millones, Ps. 2,248 millones y Ps. 2,164 millones al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente; garantizando activos fijos o utilizando líneas de crédito bancarias disponibles.

Respecto de ciertas adquisiciones de negocios anteriores, Coca-Cola FEMSA ha sido indemnizada por los vendedores en relación con ciertas contingencias. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Historia corporativa”**.

Tenemos otras contingencias que, en base a una valoración legal del factor de riesgo, han sido clasificadas por nuestros abogados como más que remoto pero menos que probable. Estas contingencias tienen 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 2014, la suma de dichas contingencias por las cuales no hemos registrado una reserva fue de Ps. 30,071 millones.

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. 18,163 millones en 2014 comparado con Ps. 17,882 millones en 2013, un crecimiento de 1.6%. Esto fue impulsado por las inversiones de Coca-Cola FEMSA relacionadas a la capacidad de producción, enfriadores, botellas retornables y cajas, infraestructura y tecnología de información e inversiones incrementales en FEMSA Comercio principalmente relacionadas con la expansión en tiendas. Sin embargo, el efecto de conversión resultante del uso de la tasa de cambio SICAD II al convertir los estados financieros consolidados, afectó negativamente nuestras inversiones en comparación con el año anterior. Además, las inversiones en nuestra filial de servicios de logística fueron mayores en 2014 que en 2013. Los principales componentes de nuestros programas de inversión han sido para equipo, inversiones en el mercado, 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 2015

Nuestro presupuesto de inversión para el 2015 se espera que sea de aproximadamente \$1,364 (Ps. 19,856) millones de dólares. El siguiente análisis se basa en los presupuestos internos del año 2014 preparados por cada una de nuestras compañías subtenedoras. El presupuesto de inversión para el 2015 está sujeto a cambios en las condiciones del mercado, los resultados y los recursos financieros de las subsidiarias.

En 2015, se espera que las inversiones en activo fijo de Coca-Cola FEMSA vayan a ser aproximadamente de hasta \$850 millones de dólares, principalmente para:

- expansión de la capacidad productiva;
- inversiones de mercado;
- botellas retornables y cajas;
- mejoras a través de toda su red de distribución; y
- inversión en información tecnológica.

Coca-Cola FEMSA estima que del total de su inversión proyectada para el 2015, aproximadamente el 28.0% será 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 la inversión en activo fijo presupuestada para el 2015. El plan de inversión de Coca-Cola FEMSA para 2015 puede cambiar en base al mercado y otras condiciones y en sus resultados y recursos financieros.

En 2015, se espera que el presupuesto de inversiones en activo fijo de FEMSA Comercio será aproximadamente de \$430 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas tiendas OXXO y en menor medida a la remodelación de algunas tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, FEMSA Comercio tiene inversiones planeadas en TI, 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 2014. 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 2014				Valor Razonable Activo
	Vence menos de 1 año	Vence 1 - 3 años	Vence 3 - 5 años	Vence en más de 5 años	
	(en millones de pesos mexicanos)				
Posición de los instrumentos financieros derivados	Ps. 63	Ps. 1,036	Ps. 3,017	Ps. 2,068	Ps.6,184

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 el 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. 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 Ley del Mercado de Valores, por lo menos el 25% del consejo de administración deberá estar integrado por consejeros independientes según la definición de la Ley del Mercado de Valores).

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 en posibilidad de 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 y votantes. 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.

Nuestro Consejo de Administración fue elegido en la Asamblea General de Accionistas celebrada el 19 de marzo de 2015, y actualmente se compone de 18 consejeros y 17 consejeros suplentes. La siguiente tabla muestra los miembros actuales del consejo de administración.

Consejeros de la Serie “B”

José Antonio Fernández Carbajal <i>Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración</i>	Fecha de Nacimiento	Febrero de 1954
	Designado por primera vez (Presidente del consejo):	2001
	Designado por primera vez (Consejero):	1984
	Duración en el cargo hasta:	2016
	Ocupación principal:	Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA
	Otros cargos como Consejero:	Presidente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA, Fundación FEMSA A.C., Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y de US Mexico Foundation, Vicepresidente del Consejo de Supervisión de Heineken y miembro de los consejos de administración de Heineken Holding, Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa) y Co-presidente del consejo consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute. Miembro de los consejos de preparación y selección y designación de Heineken N.V.
	Experiencia profesional:	Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988, después ocupó posiciones gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza y en OXXO. Fue nombrado Subdirector General de FEMSA en 1991 y Director General en 1995, cargo que ocupó hasta el 31 de diciembre de 2013. El 1 de enero de 2014 fue designado Presidente Ejecutivo de nuestro consejo de administración
	Educación:	Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM
	Consejero suplente:	Federico Reyes García
Mariana Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾ <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril de 1970
	Designada por primera vez:	1998
	Duración en el cargo hasta:	2016
	Ocupación principal:	Inversionista Privada
	Otros cargos como Consejera:	Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, ITESM y Museo de Historia Mexicana
	Educación:	Título en Ingeniería Industrial del ITESM y una maestría en Administración Internacional de Thunderbird American Graduate School of International Management
Consejera suplente:	Eva María Garza Lagüera Gonda ⁽¹⁾	

Paulina Garza Lagüera Gonda⁽²⁾
Consejera

Fecha de Nacimiento: Marzo de 1972
Designada por primera vez: 1999
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Inversionista Privada
Otros cargos como Miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola
Consejera: FEMSA
Educación: Título en Administración de Empresas del ITESM
Consejero suplente: Othón Páez Garza

José Fernando Calderón Rojas
Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1954
Designado por primera vez: 1984
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Director General y Presidente de los consejos de administración 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: Miembro de los consejos de administración de Alfa, S.A.B. de C.V. (Alfa), ITESM, miembro del consejo consultivo regional de BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer (Bancomer) y miembro del comité de auditoría y prácticas societarias de Alfa. Miembro de Fundación UANL, A.C. Fundador del Centro Integral Down, A.C. Presidente del Patronato del Museo del Obispado, A.C. y miembro del consejo consultivo externo de la Facultad de Derecho y Criminología de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL)
Educación: Título en Derecho de la UANL y completó estudios de especialización en Impuestos en la UANL
Consejero suplente: Francisco José Calderón Rojas⁽³⁾

Consuelo Garza de Garza
Consejera

Fecha de Nacimiento: Octubre de 1930
Designada por primera vez: 1995
Duración en el cargo hasta: 2016
Experiencia profesional: Fundadora y Ex Presidente de la Asociación Nacional Pro-Superación Personal, A.C. (una organización sin fines de lucro)
Consejero suplente: Alfonso Garza Garza⁽⁴⁾

Max Michel Suberville
Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1932
Designado por primera vez: 1985
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Inversionista
Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Grupo Nacional Provincial, S.A.B. (GNP), Afianzadora Sofimex, S.A. y Fianzas Dorama, S.A.; miembro de los consejos de administración y de los comités de auditoría y prácticas societarias de Peñoles, Grupo Profuturo, S.A.B. de C.V. (Profuturo) y Profuturo GNP Pensiones, S.A. de C.V.
Educación: Graduado del Massachusetts Institute of Technology y postgrado en la Universidad de Harvard
Consejero suplente: Max Michel González⁽⁵⁾

Alberto Bailleres González
Consejero

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1931
Designado por primera vez: 1989
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Presidente de los consejos de administración de las siguientes compañías parte de Grupo BAL, S.A. de C.V.: Peñoles, GNP, Fresnillo plc, Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V., Grupo Profuturo, S.A.B. de C.V., Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V., y Presidente de la junta de gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y Miembro Fundador de Fundación Alberto Bailleres, A.C.

Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V. (BBVA Bancomer), Bancomer, Dine, S.A.B. de C.V. (Dine), Televisa y Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. (Kuo), y miembro del consejo consultivo de JP Morgan International Council y Consejo Mexicano de Hombres de Negocios
Educación: Título de Economía y Doctorado Honoris Causa en el ITAM
Consejero suplente: Arturo Fernández Pérez

Francisco Javier Fernández Carbajal⁽⁶⁾
Consejero

Fecha de Nacimiento: Abril de 1955
Designado por primera vez: 2004
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Director General de Servicios Administrativos Contry, S.A. de C.V.

Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Visa, Inc., Alfa, Cemex, S.A.B. de C.V., Frisa Forjados, S.A. de C.V., Corporación EG, S.A. de C.V., Primero Fianzas, S.A., Primero Seguros, S.A., y miembro suplente del consejo de administración de Peñoles
Educación: Título de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del ITESM y maestría en Administración de Empresas en la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard
Consejero suplente: Javier Astaburuaga Sanjines

Ricardo Guajardo Touché
Consejero

Fecha de Nacimiento: Mayo de 1948
Designado por primera vez: 1988
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Presidente del consejo de administración de Solfi, S.A. de C.V. (Solfi)

Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Grupo Valores Operativos Monterrey, S.A.P.I. de C.V., El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. (Liverpool), Alfa, BBVA Bancomer, Bancomer, Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. (ASUR), Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. (Bimbo), Grupo Coppel, S.A. de C.V. (Coppel), ITESM y Vitro, S.A.B. de C.V.
Educación: Título en Ingeniería Eléctrica 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
Consejero

Fecha de Nacimiento Julio de 1951
Designado por primera vez: 1995
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Presidente de Paxis Financiera, S.C.
Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Grupo Senda Autotransporte, S.A. de C.V., Grupo Acosta Verde, S.A. de C.V., Evox, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., miembro suplente de los consejos de administración de Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V. (Banorte) y Gruma, S.A.B. de C.V. y miembro del comité de gobierno corporativo de Grupo Proeza, S.A.P.I. de C.V. (Proeza)
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

Bárbara Garza Lagüera Gonda⁽²⁾
Consejera

Fecha de Nacimiento Diciembre de 1959
Designada por primera vez: 1998
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Inversionista Privada y Presidente del comité de adquisiciones de Colección FEMSA
Otros cargos como
Consejera: Miembro de los consejos de administración de Fresnillo Plc. y Solfi.; miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; Vicepresidente y miembro de los consejos de ITESM Campus Ciudad de México, Fondo para la Paz, Museo Franz Mayer, y Comisión de Supervisión de FONCA – Fondo Nacional Cultural y Artes
Educación: Título en administración de empresas del ITESM
Consejero suplente: Juan Guichard Michel⁽⁷⁾

Carlos Salazar Lomelín
Consejero

Fecha de Nacimiento Abril de 1951
Designado por primera vez: 2014
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Director General de FEMSA
Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, BBVA Bancomer, Bancomer, AFORE Bancomer, S.A. de C.V., Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Pensiones BBVA Bancomer, S.A. de C.V., ITESM y Fundación FEMSA, miembro del consejo consultivo de Premio Eugenio Garza Sada, Centro Internacional de Negocios de Monterrey (CINTERMEX), Apex y de la Escuela de Negocios EGADE del ITESM, Presidente Ejecutivo del Consejo de Planeación Estratégica del Estado de Nuevo León, México
Experiencia profesional: Además, el Sr. Salazar ha ocupado cargos directivos en varias subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia, SA de C.V. y Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V., se desempeñó como Director General de FEMSA Cerveza, donde también ocupó varios puestos directivos en Planeación Comercial y en las divisiones de Exportación. En el 2000, fue nombrado Director General de Coca-Cola FEMSA, cargo que ocupó hasta el 31 de diciembre de 2013. El 1 de enero de 2014 fue designado Director General de FEMSA.
Educación: Título en Economía del ITESM y tiene estudios de posgrado en administración de empresas por el ITESM y de desarrollo

económico en Italia
Consejero suplente: Eduardo Padilla Silva

**Ricardo Saldívar
Escajadillo**
Consejero

Fecha de Nacimiento: Noviembre de 1952
Designado por primera vez: 2006
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Presidente del consejo de administración y Director General de The Home Depot México
Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., Asociación Mexicana de Comercio Electrónico y Cluster de Vivienda y Desarrollo Sustentable
Educación: Título en ingeniería mecánica y administrativa del ITESM y tiene una maestría en ingeniería de sistemas por Georgia Tech y estudios ejecutivos por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE)
Consejero suplente: Alfonso de Angoitia Noriega

Consejeros de la Serie “D”

Armando Garza Sada
Consejero

Fecha de Nacimiento: Junio de 1957
Designado por primera vez: 2003
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Presidente del consejo de administración de Alfa y Alpek, S.A.B. de C.V.
Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Banorte, Liverpool, Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V. (Lamosa), Proeza, ITESM, y Frisa Industrias, S.A. de C.V.
Experiencia profesional: Tiene una larga carrera en Alfa incluyendo el puesto de Vicepresidente ejecutivo de Desarrollo Corporativo
Educación: Título en Administración del Massachusetts Institute of Technology, y tiene una maestría en administración de empresas de la Escuela de Graduados de Negocios de la Universidad de Stanford
Consejero suplente: Enrique F. Senior Hernández

Moisés Naim
Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1952
Designado por primera vez: 2011
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Miembro honorario de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional; productor y anfitrión de Efecto Naim; autor y periodista.
Experiencia profesional: Ex editor en jefe de la revista Foreign Policy
Otros cargos como
Consejero: Miembro del consejo de administración de AES Corporation.
Educación: Título por la Universidad Metropolitana de Venezuela y tiene una maestría en Ciencia y un doctorado del Massachusetts Institute of Technology
Consejero suplente: Francisco Zambrano Rodríguez

**José Manuel Canal
Hernando**
Consejero

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1940
Designado por primera vez: 2003
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Consultor Independiente
Experiencia Profesional: Socio administrador de Ruiz, Urquiza y Cía., S.C. de 1981 a 1999, auditor de FEMSA de 1984 a 2002, fue presidente de CINIF (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C.) y tiene amplia experiencia en auditoría financiera de compañías tenedoras, bancos e intermediarios financieros
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Gentera, S.A.B. de C.V. (Gentera), Kuo, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., Estafeta Mexicana, S.A. de C.V. y comisario de BBVA Bancomer
Educación: Título en Contador Público de la Universidad Nacional Autónoma de México

Michael Larson
Consejero

Fecha de Nacimiento: Octubre 1959
Designado por primera vez: 2010
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Director de Inversiones de William H. Gates III
Otros cargos como Consejero: Miembro del Consejo de Administración de AutoNation, Inc., Republic Services, Inc., Ecolab, Inc., y Presidente de la junta de fideicomisarios de Western Asset/Claymore Inflation-Linked Securities & Income Fund y Western Asset/Claymore Inflation-Linked Opportunities & Income Fund
Educación: Maestría en Administración de la University of Chicago y una Licenciatura en Artes del Claremont McKenna College
Consejero Suplente: Daniel Alberto Rodríguez Cofré

Robert E. Denham
Consejero

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1945
Designado por primera vez: 2001
Duración en el cargo hasta: 2016
Ocupación principal: Socio de Munger, Tolles & Olson LLP, despacho de abogados
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de New York Times Co., Oaktree Capital Group, LLC, y Chevron Corp
Educación: Graduado Magna Cum Laude de la Universidad de Texas, licenciado en Derecho de la Facultad de Derecho de Harvard y tiene una maestría en Gobierno por la Universidad de Harvard
Consejero suplente: Ernesto Cruz Velázquez de León

-
- (1) Esposa de José Antonio Fernández Carbajal.
(2) Cuñada de José Antonio Fernández Carbajal.
(3) Hermano de José Fernando 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
Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA

Véase “—Consejeros”
Se incorporó a FEMSA: 1987
Nombrado para el cargo actual: 2001

Carlos Salazar Lomelín
Director General de FEMSA

Véase “—Consejeros”
Se incorporó a FEMSA: 1973
Nombrado para el cargo actual: 2014

Daniel Alberto Rodríguez Cofré
Director Corporativo de FEMSA

Fecha de Nacimiento: Junio de 1965
Se incorporó a FEMSA en: 2015
Nombrado para el cargo actual: 2015
Experiencia profesional en FEMSA: Tiene amplia experiencia en finanzas internacionales en América Latina, Europa y África. Tuvo diversos roles financieros en Shell International Group en América Latina y Europa; en 2008 fue nombrado Director Financiero de CENCOSUD (Centros Comerciales Sudamericanos S.A.) y de 2009 a 2014 fue Director General de la misma compañía
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y miembro suplente del consejo de administración de FEMSA
Educación: Título de ingeniería forestal por la Universidad Austral de Chile y maestría en administración de empresas por la Universidad Adolfo Ibañez

Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA

Fecha de Nacimiento: Julio de 1959
Se incorporó a FEMSA en: 1982
Nombrado para el cargo actual: 2015
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 y por dos años fue Director de Ventas de la Zona Norte de México de FEMSA Cerveza, hasta el 2003 en que fue nombrado Co-Director General de FEMSA Cerveza. Ocupó los cargos de Director Financiero y Director Corporativo de FEMSA de 2006 a 2015
Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA y del consejo de supervisión de Heineken, miembro suplente del consejo de administración de FEMSA y miembro del comité de auditoría de Heineken N.V.
Educación: Título en Contador Público del ITESM

José González Ornelas
*Director de Administración
y Control Corporativo de
FEMSA*

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.
Cargos como
Consejero: Miembro del consejo de administración de Productora de Papel, S.A.
Educación: Título en Contador Público por la UANL y estudios de postgrado en Administración de Empresas en el IPADE

Alfonso Garza Garza
*Director General de
Negocios Estratégicos de
FEMSA*

Fecha de Nacimiento: Julio de 1962
Se incorporó a FEMSA
en: 1985
Nombrado para el
cargo actual: 2009
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 de los consejos de administración de ITESM, Grupo Nutec, S.A. de C.V., American School Foundation of Monterrey, A.C. y Club Campestre de Monterrey, A.C. y Vicepresidente de la comisión ejecutiva de la Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P. (COPARMEX) y miembro suplente de los consejos de administración de FEMSA y Coca-Cola FEMSA
Educación: Título en Ingeniería Industrial del ITESM y maestría en Administración de Empresas en el IPADE

Genaro Borrego Estrada
*Director General de
Asuntos Corporativos de
FEMSA*

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1949
Se incorporó a FEMSA
en: 2008
Nombrado para el
cargo actual: 2008
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: Presidente del consejo de administración de GB y Asociados, miembro de los consejos de administración de Fundación Mexicanos Primero, Fundación IMSS, y CEMEFI
Educación: Título en Relaciones Internacionales de la Universidad Iberoamericana

**Carlos Eduardo Aldrete
Ancira**
*Director Jurídico y
Secretario del Consejo de
Administración de FEMSA*

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1956
Se incorporó a FEMSA
en: 1979
Nombrado para el
cargo actual: 1996
Cargos de Consejero: Secretario del consejo de administración de FEMSA, Coca-Cola FEMSA y 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

**John Anthony Santa
María Otazua**
*Director General de
Coca-Cola FEMSA*

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1957
Se incorporó a FEMSA
en: 1995
Nombrado para el
cargo actual: 2014
Experiencia profesional
en FEMSA: Fue Director de Planeación Estratégica, de Desarrollo de Negocios y de las operaciones mexicanas de Coca-Cola FEMSA. Tiene experiencia en diversas áreas de Coca-Cola FEMSA, como en desarrollo de nuevos productos y fusiones y adquisiciones. Tiene experiencia con varias compañías embotelladoras en México en áreas como planeación estratégica y administración general
Cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA y Genera
Educación: Licenciatura en administración de empresas y tiene una maestría en administración de empresas con especialización en Finanzas por la Southern Methodist University

**Héctor Treviño
Gutiérrez**
*Director de Finanzas y
Administración de
Coca-Cola FEMSA*

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 de los consejos de administración de Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V. y Seguros y Pensiones BBVA Bancomer, miembro del consejo técnico de Capital I-3; consejero suplente en Coca-Cola FEMSA
Educación: Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en administración de empresas en Wharton Business School

FEMSA Comercio

Eduardo Padilla Silva
*Director General de
FEMSA Comercio*

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 20 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 de los consejos de administración de Lamosa, Club Industrial, A.C., Universidad Tec Milenio y Coppel, y miembro suplente de los consejos de administración de FEMSA y 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 2014, la remuneración total pagada a nuestros Consejeros por la Compañía fue de aproximadamente Ps. 15 millones. Adicionalmente, para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA pagó aproximadamente Ps. 6 millones como remuneración total a los Directores y funcionarios ejecutivos de FEMSA que también fungen como consejeros en el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 1,247 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 2014, los montos en reserva y acumulados para todos los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 6,171 millones, de los cuales Ps. 2,158 millones se encuentran ya aportados.

Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA

En 2004, junto con nuestras subsidiarias, implementamos un nuevo Plan de Incentivos en Acciones para beneficio de nuestros ejecutivos, al cual nos referiremos como Plan de Incentivos de Acciones VEA. Este plan usa como su métrico principal de evaluación, el Valor Económico Agregado (“VEA”) desarrollado por Stern Stewart & Co, una firma consultora especializada en compensaciones. Conforme al Plan de Incentivos de Acciones VEA, los empleados que sean seleccionados tienen derecho a recibir un bono anual especial en efectivo, que se utilizará para la compra de acciones de FEMSA (en el caso de empleados de FEMSA) o de FEMSA y Coca-Cola FEMSA (en el caso de empleados de Coca-Cola FEMSA) según sea el caso. Bajo este plan, también es posible proporcionar opciones de compra de acciones a empleados; sin embargo, desde el principio, únicamente las acciones.

Conforme a este plan, cada año, nuestro Director General, con la ayuda del Comité de Prácticas Societarias de nuestro consejo de administración, conjuntamente con el director general de la respectiva subtenedora, determina los

empleados elegibles para participar en el plan. Es entonces cuando se crea una fórmula adicional para cada empleado elegido utilizando el plan VEA, que determina el número de acciones a recibir por cada empleado. Los términos y condiciones del acuerdo del pago con base en acciones se conviene con el empleado elegido, para que éste pueda comenzar a recibir el pago con base a acciones, las cuales se concede proporcionalmente durante un periodo de seis años. FEMSA contabiliza su plan de bonos por el pago con base en acciones como una operación de pago con base en acciones liquidadas con capital, ya que finalmente liquidará sus obligaciones con sus empleados emitiendo sus propias acciones o aquéllas de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

El bono adicional se determina con base en el nivel de responsabilidad de cada empleado elegido en base al VEA generado por la unidad de negocio correspondiente en donde el empleado trabaja. Esta fórmula considera el nivel de responsabilidad dentro de la organización, la evaluación y compensación competitiva del empleado en el mercado. El bono se concede al empleado elegible anualmente y después de retener los impuestos aplicables.

Las acciones son administradas por un fideicomiso para el beneficio de los empleados elegibles (el “Fideicomiso”) Creamos este Fideicomiso con el objetivo de administrar la compra de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA, para que estas acciones puedan ser asignadas (garantizadas) a los empleados elegidos para participar en el Plan de Incentivos de Acciones VEA. Los objetivos del Fideicomiso son adquirir las acciones de FEMSA o acciones de Coca-Cola FEMSA y manejar las acciones concedidas a los empleados individuales con base en instrucciones establecidas por el Comité Técnico. Una vez que las acciones sean adquiridas siguiendo las instrucciones del Comité Técnico, el Fideicomiso asigna a cada participante sus derechos respectivos. Como el fideicomiso es controlado y por tanto consolidado por FEMSA, las acciones compradas en el mercado y conservadas dentro del Fideicomiso se presentan como acciones en tesorería (ya que se relaciona con las acciones de FEMSA) o como una reducción de la participación no controladora (ya que se relaciona con las acciones de Coca-Cola FEMSA) en el estado consolidado de variaciones en las cuentas de capital contable, en la línea de emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones. Si un empleado sale antes de su adquisición de acciones, perdería los derechos a tales acciones, las cuales permanecerían en el Fideicomiso y podrían ser reasignadas a otro empleado elegible que nosotros determinemos. El plan de incentivos se expresa en meses de salario y el monto final pagadero se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento con las metas establecidas cada año.

Todas las acciones que se encuentran en el Fideicomiso se consideran en circulación para efectos de ganancias diluidas por acción y los dividendos sobre acciones que se conservan en los fideicomisos se cargan a utilidades retenidas.

Al 17 de abril de 2015, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 4,346,160 Unidades BD de FEMSA y 1,214,660 Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.12% y 0.06% de la totalidad de las acciones circulantes de FEMSA y de Coca-Cola FEMSA, respectivamente.

Pólizas de Seguro

Mantenemos pólizas de seguro de vida para todos nuestros empleados. Estas pólizas reducen el riesgo de tener que pagar beneficios en la eventualidad de un accidente industrial, natural o muerte accidental dentro o fuera de las horas de trabajo, así como discapacidad total o permanente. Mantenemos una póliza de seguro para consejeros y funcionarios que ampara a todos los consejeros y ciertos funcionarios clave por responsabilidades incurridas en su capacidad de consejeros y funcionarios.

Acciones Propiedad de la Administración

Varios de nuestros consejeros son participantes de un fideicomiso de voto. Cada uno de los participantes en el fideicomiso de voto se considera que tienen propiedad beneficiaria con voto compartido sobre las acciones depositadas en dicho fideicomiso de voto. Al 19 de marzo de 2015, 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 19 de marzo de 2015, que son propiedad o de las cuales son beneficiarios nuestros consejeros y consejeros suplentes que participan en el Fideicomiso de Voto, distintas de las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto:

Beneficiarios	Serie B		Serie D-B		Serie D-L	
	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase
Eva Garza Lagüera Gonda.....	2,769,980	0.03%	5,539,960	0.13%	5,539,960	0.13%
Mariana Garza Lagüera Gonda	2,944,090	0.03%	5,888,180	0.14%	5,888,180	0.14%
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	69,908,559	0.76%	139,817,118	3.23%	139,817,118	3.23%
Alberto Bailleres González	9,610,577	0.10%	19,221,154	0.44%	19,221,154	0.44%
Alfonso Garza Garza	827,090	0.01%	1,654,180	0.04%	1,654,180	0.04%
Max Michel Suberville	17,379,630	0.19%	34,759,260	0.80%	34,759,260	0.80%
Francisco José Calderón Rojas and José Fernando Calderón Rojas ⁽¹⁾	8,317,759	0.09%	16,635,518	0.38%	16,635,518	0.38%
Juan Guichard Michel.....	9,117,131	0.10%	18,234,262	0.42%	18,234,262	0.42%

⁽¹⁾ Acciones propiedad de varias entidades controladas por la familia.

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

Prácticas del Consejo de Administración

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración se reunirá por lo menos una vez cada tres meses siguientes al término de cada trimestre, para discutir nuestros resultados operativos y el progreso en el desarrollo de los objetivos estratégicos. Además, nuestro consejo de administración también puede celebrar reuniones extraordinarias. Véase “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 no miembro quien atiende reuniones pero no es un miembro del comité. Los siguientes son los tres comités del consejo de administración, cuyos miembros fueron elegidos en nuestra asamblea general de accionistas el 19 de marzo de 2015:

- *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 o (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. De acuerdo de la Ley del Mercado de Valores, el presidente del comité de auditoría es elegido por los accionistas en la asamblea general de accionistas. El Presidente del Comité presenta un informe trimestral y anual al Consejo de Administración correspondiente a las actividades realizadas por el Comité a lo largo del ejercicio fiscal correspondiente y el informe anual es presentado a la asamblea general de accionistas para su aprobación. 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. Los miembros del comité son: José Manuel Canal Hernando (Presidente y Experto Financiero), Francisco Zambrano Rodríguez, Ernesto Cruz Velázquez de León y Alfonso González Migoya. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, de conformidad con la Ley del Mercado de Valores, la Ley de Valores de Estados Unidos y las disposiciones aplicables en NYSE. José González Ornelas, director responsable de la auditoría interna de FEMSA, es el Secretario Técnico 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. El Secretario Técnico del Comité de Planeación y Finanzas es Daniel Alberto Rodríguez Cofré.
- *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 asamblea que sean considerados necesarios, aprobar políticas respecto al uso de los activos de la Compañía o transacciones con partes relacionadas, aprobar el esquema de compensación para el Director General y ejecutivos clave, así como apoyar al consejo de administración en la elaboración de reportes de prácticas contables. De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, el presidente del comité de auditoría es elegido por los accionistas en la asamblea general de accionistas. El Presidente del Comité presenta un informe trimestral y anual al Consejo de Administración correspondiente a las actividades realizadas por el Comité a lo largo del ejercicio fiscal correspondiente y el informe anual es presentado a la asamblea general de accionistas para su aprobación. Los miembros del Comité de Prácticas Societarias son: Alfredo Livas Cantú (Presidente), Robert E. Denham, Ricardo Saldívar Escajadillo y Moisés Naim. Cada miembro del Comité de Prácticas Societarias es un consejero independiente. Daniel Alberto Rodríguez Cofré es el secretario técnico designado de este Comité.

Empleados

Al 31 de diciembre de 2014, nuestra cuenta de empleados por región geográfica era la siguiente: 170,109 en México, 6,367 en Centroamérica, 6,370 en Colombia, 7,768 en Venezuela, 23,093 en Brasil y 2,873 en Argentina, 7 en Estados Unidos, 8 en Ecuador, 144 en Perú y 1 en Chile. 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 2014, 2013, y 2012:

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

	2014			2013			2012		
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total
Compañía subtenedora:									
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	34,221	49,150	83,371	33,846	51,076	84,922	32,272	41,123	73,395
FEMSA Comercio ⁽²⁾	66,699	43,972	110,671	64,186	38,803	102,989	59,358	32,585	91,943
Otras	10,896	11,802	22,698	9,424	10,322	19,746	9,371	7,551	16,922
Total	111,816	104,924	216,740	107,456	100,201	207,657	101,001	81,259	182,260

⁽¹⁾ Incluye empleados de distribuidores independientes a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 8,681, 7,837 y 9,309 en 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

⁽²⁾ Incluye empleados de tienda no administrativos a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 51,585, 50,862 y 50,176, en 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2014, nuestras subsidiarias habían celebrado 508 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, Venezuela y Guatemala, que están o han estado 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 2014**

Compañía subtenedora	Contratos Colectivos	
	de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA	238	114
FEMSA Comercio ⁽¹⁾	120	5
Otras	150	46
Total	508	165

⁽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 19 de marzo de 2015. 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 14 de marzo de 2015

Accionista	Acciones Serie B ⁽¹⁾		Acciones Serie D-B ⁽²⁾		Acciones Serie D-L ⁽³⁾		Total de Capital Social FEMSA
	Cantidad de Acciones en Propiedad	Porcentaje de la Clase	Cantidad de Acciones en Propiedad	Porcentaje de la Clase	Cantidad de Acciones en Propiedad	Porcentaje de la Clase	
Comité Técnico y Participantes del Fideicomiso de Voto ⁽⁴⁾	6,922,159,485	74.86%	—	—	—	—	38.69%
William H. Gates III ⁽⁶⁾	278,873,490	3.02%	557,746,980	12.90%	557,746,980	12.90%	7.79%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽⁵⁾	270,325,410	2.92%	540,650,820	12.51%	540,650,820	12.51%	7.55%

⁽¹⁾ Al 19 de marzo de 2015, había 2,161,177,770 Acciones Serie B en circulación.

⁽²⁾ Al 19 de marzo de 2015, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-B en circulación.

⁽³⁾ Al 19 de marzo de 2015, 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 Fideicomiso se consideran como beneficiarios con derecho de voto compartido con respecto a esas mismas acciones depositadas: BBVA Bancomer, S.A. de C.V., como Fiduciario del Fideicomiso No. F/25078-7 (controlado por Max Michel Suberville), J.P. Morgan, Trust Company (New Zealand) Limited como Fiduciario del fideicomiso controlado por Paulina Garza de Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva María Garza Lagüera Gonda, Eva Gonda Rivera, 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, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29013-0 (controlada por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Fernando 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 Fernando Calderón Rojas), BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29490-0 (controlada por Alberto, Susana y Cecilia Bailleres), BBVA Bancomer, S.A. de C.V., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/710004 (controlado por Magdalena Michel de David) y BBVA Bancomer, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/700005 (controlada por Renee Michel de Guichard).

⁽⁵⁾ 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.

⁽⁶⁾ De acuerdo a lo reportado en el suplemento 13F presentado el 13 de enero de 2015 por Aberdeen Asset Management PLC/UK

Al 31 de marzo de 2015, había 48 tenedores de ADSs registrados en los Estados Unidos, los cuales representaban aproximadamente 51.9% 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 el 6 de mayo de 1998 depositar la mayoría de sus acciones (los "Activos del Fideicomiso") de FEMSA en el fideicomiso de voto, y subsecuentemente formalizaron un convenio modificatorio de fecha 8 de agosto de 2005, sustituyeron al fiduciario y designaron a Banco Invex, S.A. como nuevo fiduciario del fideicomiso de voto, el cual fue renovado el 15 de marzo de 2013. El objeto principal del fideicomiso de voto es permitir que se voten los Activos del Fideicomiso como un bloque, de acuerdo con las instrucciones del comité técnico del fideicomiso de voto. Los participantes del fideicomiso de voto están divididos en 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 17 de enero del 2020 (sujeto a renovaciones adicionales de cinco años), y durante dicho término, los participantes del fideicomiso pueden transferir los Activos del Fideicomiso a sus cónyuges, familiares directos y, sujeto a ciertas condiciones, a compañías que pertenezcan en su totalidad a los participantes del fideicomiso ("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 los Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones

El siguiente es un resumen de las operaciones principales 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 podrían 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.

José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, funge como miembro del Consejo de Heineken Holding y del Consejo de Supervisión de Heineken. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Desarrollo Corporativo, también funge como miembro del Consejo de Supervisión de Heineken. Hemos hecho compras de cerveza y materia prima en el curso ordinario de negocios de Heineken Group por un monto de Ps. 11,013 en 2012, Ps. 11,865 millones en 2013 y Ps. 15,133 millones en 2014. También suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 2,979 en 2012, Ps. 2,412 millones en 2013 y Ps. 3,544 millones en 2014. Para el final del 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 1,597, Ps. 1,885 y Ps. 1,477 millones, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, nos involucramos regularmente en transacciones de financiamiento y cobertura de seguros, incluyendo celebración de contratos de crédito y oferta de obligaciones en los mercados de capitales locales, con subsidiarias de BBVA Bancomer, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros de la cual son consejeros Alberto Bailleres González, Ricardo Guajardo Touché, Carlos Salazar Lomelín y Arturo Fernández Pérez quienes también son Consejeros o Consejeros suplentes de FEMSA, son Consejeros y para el cual José Manuel Canal Hernando, quien también es consejero de FEMSA, sirve como auditor estatutario. Llevamos a cabo pagos de intereses y comisiones a favor de BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 99 millones, Ps. 77 millones y Ps. 205 millones al 31 de diciembre de los años 2014, 2013 y 2012, respectivamente. El monto total adeudado a BBVA Bancomer al 31 de diciembre del 2014, 2013 y 2012 fue de Ps. 149 millones, Ps. 1,080 millones y Ps. 1,136 millones, respectivamente y también tuvimos un saldo por cobrar con BBVA Bancomer de Ps. 4,083 millones, Ps. 2,357 millones y Ps. 2,299 millones al 31 de Diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

Regularmente en nuestro giro ordinario de negocios celebramos transacciones de cobertura de nuestro financiamiento en condiciones de independencia mutua con subsidiarias de Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V., o Grupo Financiero Banamex, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros. Herman Harris Fleishman y Daniel Servitje Montull quienes son miembros del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA, son también miembro del consejo regional de Grupo Financiero Banamex y miembros del consejo de directores de Grupo Financiero Banamex, respectivamente. Los intereses y comisiones pagados a Grupo Financiero Banamex por el año terminado al 31 de diciembre de 2014 fue de Ps. 2 millones y Coca-Cola FEMSA no tuvo cuentas por pagar con Grupo Financiero Banamex.

Mantenemos pólizas de seguro de gastos médicos para ejecutivos, emitidas por GNP, una compañía de seguros de la cual Alberto Bailleres González y Max Michel Suberville, quienes también son consejeros en FEMSA, y Juan Guichard Michel y Arturo Fernández Pérez, quienes son Consejeros alternos de FEMSA, son Consejeros. La prima total pagada por estas pólizas en pesos mexicanos fue de aproximadamente Ps. 131 millones, Ps. 67 millones y Ps. 57 millones en los años 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 158 millones, Ps. 92 millones, Ps. 124 millones en el curso ordinario del negocio en 2014, 2013 y 2012, respectivamente, en publicidad y anuncios comprados a Televisa, una compañía de medios de comunicación de la cual nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, José Antonio Fernández Carbajal, uno de nuestros consejeros, Alberto Bailleres González, y dos de nuestros consejeros suplentes, Alfonso de Angoitia Noriega y Enrique F. Senior Hernández, sirven como consejeros.

En 2014, 2013 y 2012, Coca-Cola FEMSA, en su giro ordinario de negocios, compró Ps. 1,803 millones, Ps. 1,814 millones y Ps. 1,577 millones, respectivamente en jugos de las subsidiarias de Jugos del Valle.

En octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA celebró ciertos contratos con afiliadas de Grupo Tampico para adquirir ciertos productos y servicios específicos como cajas de plástico, ciertas marcas de autos y camiones así como autopartes destinados exclusivamente a los territorios adquiridos por la fusión con Grupo Tampico. Estos contratos, otorgan ciertas preferencias para ser elegidos dentro de los procesos de selección de proveedores de Coca-Cola FEMSA.

FEMSA Comercio en el curso ordinario de sus operaciones, compró Ps. 3,674 millones, Ps. 2,860 millones y Ps. 2,394 millones en los años 2014, 2013 y 2012 respectivamente, en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual Ricardo Guajardo Touché, uno de los consejeros de FEMSA, Arturo Fernández Pérez uno de los consejeros suplentes de FEMSA y Daniel Servitje Montull, uno de los consejeros de Coca-Cola FEMSA, son consejeros. FEMSA Comercio compró Ps. 780 millones, Ps. 808 millones y Ps. 408 millones en 2014, 2013 y 2012 respectivamente, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle.

José Antonio Fernández Carbajal, Eva Maria Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Ricardo Guajardo Touché, Carlos Salazar Lomelín, José Fernando Calderón Rojas, Alfonso Garza Garza, Alfonso González Migoya y Armando Garza Sada, quienes son consejeros o consejeros suplentes 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 los años 2014, 2013 y 2012, los donativos al ITESM ascendieron a Ps. 42 millones, Ps. 78 millones y Ps. 109 millones, respectivamente.

José Antonio Fernández Carbajal, Carlos Salazar Lomelín, Alfonso Garza Garza, Federico Reyes García, y Javier Astaburuaga Sanjines, quienes son consejeros o consejeros alternos o directores de FEMSA; también son miembros del consejo directivo de Fundación FEMSA, A.C. que es un instrumento de inversión social para las comunidades de América Latina. Al 31 de diciembre de los años 2013 y 2012, los donativos a Fundación FEMSA ascendieron a Ps. 27 millones y Ps. 864 millones, respectivamente.

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

Coca-Cola FEMSA realiza regularmente 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 de costos cargado a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company por los concentrados fue de aproximadamente Ps. 28,084 millones, Ps. 25,985 millones y Ps. 23,886 millones en 2014, 2013 y 2012, 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 por Ps. 4,118 millones, Ps. 4,206 millones y Ps. 3,018 millones en 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA vendió la mayor parte de sus marcas propias a The Coca-Cola Company. Estas marcas están licenciadas a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company de acuerdo a los contratos de embotellador. La transacción de diciembre de 2007 fue valuada en US 48 millones y la de mayo de 2008 fue valuada en US 16 millones. Los ingresos en años anteriores de la venta de marcas propias, fueron diferidos y amortizados en base al costo de futuras ventas durante el período de venta estimado.

En Argentina, Coca-Cola FEMSA compró pre-formas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Andina Empaques, SA; una subsidiaria local de Embotelladora Andina SA, un embotellador de The Coca-Cola Company con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y Paraguay en donde The Coca-Cola Company tiene un interés sustancial y otros proveedores locales. Coca-Cola FEMSA adquirió también pre-formas de plástico de Alpla Avellaneda SA y otros proveedores.

En noviembre de 2007, Coca-Cola FEMSA adquirió en conjunto con The Coca-Cola Company el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V., o Jugos del Valle. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo de frutas y derivados de frutas. El negocio de Jugos del Valle en los Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En 2008, Coca-Cola FEMSA, 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 Brasil, respectivamente. Tomando en cuenta la participación mantenida de Grupo Yoli, al 10 de abril de 2015, Coca-Cola FEMSA mantuvo un interés del 26.3% en cada uno de los negocios de participación conjunta en México. En agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con otros embotelladores brasileño de la marca Coca-Cola, Leao Alimentos, manufacturero y distribuidor de la marca de té Matte Leão. En enero 2013, el negocio conjunto de Coca-Cola FEMSA de Jugos del Valle se fusionó con Leao Alimentos. Tomando en cuenta la participación de Coca-Cola FEMSA y la participación mantenida por Companhia Fluminense y Spaipa, al 10 de abril de 2015, Coca-Cola FEMSA mantuvo un 24.4% de participación indirecta en Matte Leao en Brasil.

En febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA en conjunto con The Coca-Cola Company adquirió el negocio de agua embotellada Brisa de Bavaria, S.A, una subsidiaria de SABMiller, plc. Coca-Cola FEMSA adquirió los activos de producción y la distribución 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 con The Coca-Cola Company.

En Marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA, junto con The Coca-Cola Company y a través de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V., adquirió Estrella Azul, un conglomerado Panameño que participa en las categorías de bebidas lácteas o a base de jugo en Panamá. Coca-Cola FEMSA continuará desarrollando este negocio con The Coca-Cola Company.

En Marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA, junto con The Coca-Cola Company y a través de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V., celebró varios contratos de crédito, o de líneas de crédito, por las cuales, se prestó a Estrella Azul un monto total de \$ 112.3 millones de dólares. Sujeto a ciertos eventos que podrían haber dado lugar a una aceleración de los pagos, el saldo de capital de las líneas de crédito sería pagadero en una sola exhibición el 24 de marzo de 2021. En Marzo del 2014, estas líneas de crédito fueron pagadas en su totalidad.

En agosto de 2012, Coca-Cola FEMSA adquirió, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara, un productor de leche y productos lácteos en México. Al 10 de abril de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 26.3% en Santa Clara.

En enero de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió en conjunto con The Coca-Cola Company el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCFPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses (Ps. 8,904 millones) en una transacción totalmente en efectivo. Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante del capital social de CCFPI en cualquier momento durante los siguientes siete años posteriores al cierre de la operación. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta para venderle su parte en CCFPI a The Coca-Cola Company comenzando en el quinto aniversario de la fecha de cierre de la transacción y terminando en el sexto aniversario a la fecha de cierre de la operación. Coca-Cola FEMSA actualmente administra la operación diaria del negocio, sin embargo; el plan de negocio y otras decisiones operacionales deben ser aprobados en conjunto con The Coca-Cola Company durante un periodo de cuatro años que termina el 25 de enero de 2017. Coca-Cola FEMSA actualmente reconoce los resultados de CCFPI usando el método de participación.

PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA

Información Financiera Consolidada

Véase páginas F-1a F-109, 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 nuestros resultados.

Coca-Cola FEMSA

México

Procedimientos ante la Comisión Federal de Competencia

Durante el año 2000, la CFCE, motivada por las demandas presentadas por PepsiCo y algunos de sus embotelladores en México, inició una investigación en contra de The Coca-Cola Company Export Corporation y las embotelladoras mexicanas de Coca-Cola por presuntas prácticas monopólicas a través de acuerdos de exclusividad con detallistas. Nueve de nuestras subsidiarias mexicanas, incluyendo aquellas adquiridas por medio de nuestra fusión con Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano, están involucradas en este asunto. Después de los procedimientos legales correspondientes, en 2008, un Tribunal Colegiado de Circuito, emitió una resolución en contra de tres de nuestras nueve subsidiarias mexicanas involucradas en el procedimiento confirmando una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones impuesta por la CFCE para cada una de las tres subsidiarias y ordenando la suspensión inmediata de dichas prácticas de presuntos acuerdos de exclusividad y transacciones condicionales. El 7 de Agosto de 2012, un tribunal federal rechazó una apelación que presentamos en nombre de una de nuestras subsidiarias siguiendo la fusión con Grupo Fomento Queretano, que había recibido una sentencia adversa. Coca-Cola FEMSA presentó un recurso de reconsideración el 12 de septiembre de 2012, el cual fue resuelto el 22 de marzo de 2013 confirmando la multa de Ps.10.5 millones impuesta por la CFCE. En relación con las demandas en contra de las otras seis subsidiarias restantes, se dictó por los tribunales federales mexicanos una resolución favorable en virtud de la cual la CFCE retiró las multas y emitió una resolución a favor de dichas subsidiarias en razón de insuficiencia de pruebas para demostrar la responsabilidad individual y específica de dichas prácticas monopólicas.

Además, entre las empresas involucradas en la demanda del 2000 presentada por PepsiCo y otras embotelladoras en México, estaban algunas de las subsidiarias menos importantes de Coca -Cola FEMSA, adquiridas mediante la fusión con Grupo Yoli. El 30 de junio de 2005, la CFCE impuso una multa a una de las subsidiarias de Coca -Cola FEMSA de aproximadamente Ps. 10.5 millones. Un recurso de reconsideración sobre este asunto fue presentado el 21 de septiembre de 2005, el cual fue resuelto por la CFCE confirmando la resolución original del 1 de diciembre de 2005. Una demanda de amparo fue interpuesta contra dicha resolución y un Tribunal Federal emitió una resolución favorable en nuestro beneficio. Tanto la CFCE como PepsiCo interpusieron recursos contra dicha resolución y un Tribunal de Circuito en Acapulco, Guerrero resolvió requerir a la CFCE emitir una nueva resolución en relación con la multa de Ps.10.5 millones. Posteriormente, la CFCE multó nuevamente a la subsidiaria de Coca -Cola FEMSA, por la misma cantidad. Una nueva demanda de amparo fue interpuesta contra dicha resolución. El 17 de mayo de 2012, dicha nueva demanda de amparo fue resuelta, de nuevo en favor de una de las subsidiarias de Coca -Cola FEMSA, solicitando a la CFCE recalcular el monto de la multa. La CFCE mantuvo el monto de la multa en una nueva resolución, misma que desafiamos a través de una nueva demanda de amparo interpuesta el 31 de julio de 2013, ante un Juez de Distrito en Acapulco, Guerrero, y de la cual estamos pendientes de obtener la resolución final, ya que las autoridades no han sido capaces de notificar a todas las partes de esta nueva demanda de amparo.

En febrero de 2009, la CFCE comenzó una nueva investigación de supuestas prácticas monopólicas iniciada por Ajemex, S.A. de C.V. respecto a ventas de bebidas carbonatadas sujetas a acuerdos de exclusividad y el otorgamiento de descuentos y/o beneficios por acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. En Diciembre de 2011, la CFCE cerró la investigación sobre la base de que no había evidencia suficiente para probar la existencia de prácticas monopólicas por The Coca-Cola Company y algunas de sus embotelladoras. Sin embargo, el 9 de febrero de 2012, el demandante apeló la decisión de la CFCE. La CFCE confirmó su decisión inicial. Un Tribunal de Circuito ha determinado que la CFCE debe examinar las pruebas proporcionadas por el demandante con el fin de determinar si los embotelladores acataron la resolución emitida en 2005 en una investigación llevada a cabo por la CFCE. El 23 de enero de 2015, The Coca-Cola Company y algunas de sus embotelladores proporcionaron evidencia a este respecto a la CFCE. El 26 de febrero de 2015, la CFCE resolvió en el procedimiento a favor de The Coca-Cola Company y algunas de sus embotelladoras. El 6 de abril de 2015, Ajemex, S.A. de C.V. presentó una demanda de amparo contra dicha resolución y Coca-Cola FEMSA aún espera la resolución final.

Cambios Significativos

Salvo lo que se revela en “Eventos Recientes” en el Punto 5, no han ocurrido cambios significativos desde la fecha de los estados financieros anuales incluidos en este reporte anual.

PUNTO 9. OFERTA E INSCRIPCIÓN

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, integradas por cinco Acciones Serie B; y
- Unidades BD, integradas por 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, las cuales entraron en vigor en mayo del 2007. 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 (ADSs). 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 marzo de 2015:

<u>Clase</u>	<u>Número</u>	<u>Porcentaje del Capital</u>	<u>Porcentaje Derechos Plenos de voto</u>
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%
<u>Unidades</u>			
Unidades BD	2,161,177,770	60.40%	23.47%
Unidades B	1,417,048,500	39.60%	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 31 de marzo de 2015, aproximadamente el 51.9% de las Unidades BD cotizaban como ADSs.

La clave de pizarra en la NYSE para los ADSs es “FMX”. Las claves de pizarra en la 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, localizada 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 NYSE) 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 Comisión Nacional Bancaria y de Valores o 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 (NYSE).

	Unidades B ⁽¹⁾				
	Pesos Nominales			Promedio de Volumen	
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾	Cierre U.S.\$ ⁽⁴⁾	Diario (Unidades)
2010	57.99	44.00	57.98	4.68	1,629
2011	81.00	50.00	78.05	5.59	1,500
2012	99.00	75.00	99.00	7.65	6,004
2013					
Primer Trimestre	121.80	99.00	117.00	9.50	1,046
Segundo Trimestre	126.00	102.00	115.23	8.87	5,266
Tercer Trimestre.....	120.00	107.00	114.00	8.67	4,260
Cuarto Trimestre	111.00	102.00	106.00	8.09	74,261
2014					
Primer Trimestre	106.90	103.00	106.00	8.12	1,286
Segundo Trimestre	110.00	104.00	104.00	8.02	3,650
Tercer Trimestre.....	116.00	109.00	112.00	8.34	1,956
Cuarto Trimestre	125.00	109.00	122.50	8.31	1,525
Octubre.....	116.00	103.00	115.00	8.53	2,436
Noviembre	125.00	116.50	125.00	8.99	966
Diciembre.....	122.50	120.00	122.50	8.31	644
2015					
Enero	126.00	123.00	125.00	8.33	982
Febrero	129.50	121.00	128.99	8.56	2,059
Marzo	131.50	130.50	131.49	8.63	1,832
Primer Trimestre	131.50	121.00	131.49	8.63	1,775

⁽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 *U.S. Federal Reserve Board*, utilizando el tipo de cambio al fin del periodo.

Unidades BD⁽¹⁾

	Pesos Nominales				Promedio de Volumen Diario (Unidades)
	Máximo⁽²⁾	Mínimo⁽²⁾	Cierre⁽³⁾	Cierre U.S.\$⁽⁴⁾	
2010	71.21	53.22	69.32	5.60	3,177,203
2011	97.80	64.01	97.02	6.95	2,709,323
2012	130.64	88.64	129.31	9.99	2,135,503
2013					
Primer Trimestre	147.24	129.11	138.97	11.28	2,359,740
Segundo Trimestre	151.72	121.59	131.31	10.11	3,025,003
Tercer Trimestre.....	135.12	123.61	127.00	9.65	3,417,003
Cuarto Trimestre	131.76	117.05	126.40	9.65	3,133,631
2014					
Primer Trimestre	126.17	109.62	121.61	9.31	3,063,251
Segundo Trimestre	129.52	118.34	121.59	9.38	2,771,898
Tercer Trimestre.....	129.65	121.11	123.63	9.21	2,403,749
Cuarto Trimestre	134.71	117.39	130.88	8.87	2,290,740
Octubre.....	129.52	117.39	129.52	9.61	2,240,021
Noviembre.....	134.71	128.37	132.76	9.54	2,142,217
Diciembre.....	131.09	120.87	130.88	8.87	2,480,668
2015					
Enero	132.63	123.68	125.19	8.34	2,344,006
Febrero	142.98	125.19	142.98	9.49	2,524,297
Marzo	143.54	135.30	143.11	9.39	2,742,988
Primer Trimestre	143.54	123.68	143.11	9.39	2,560,379

⁽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 *U.S. Federal Reserve Board*, utilizando el tipo de cambio al fin del periodo.

	ADSs ⁽¹⁾			Promedio de Volumen Diario (ADSs)
	Dólares			
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾	
2010	57.38	40.49	55.92	534,197
2011	73.00	52.67	69.71	553,338
2012	101.70	52.95	100.70	537,000
2013				
Primer Trimestre	114.91	101.30	113.50	581,561
Segundo Trimestre	124.96	91.41	103.19	698,259
Tercer Trimestre.....	106.11	92.57	97.09	565,178
Cuarto Trimestre	100.23	88.66	97.87	571,771
2014				
Primer Trimestre	96.94	82.59	93.24	658,259
Segundo Trimestre	100.22	90.57	93.65	379,657
Tercer Trimestre.....	100.26	92.03	92.05	301,778
Cuarto Trimestre	98.28	81.94	88.03	339,972
Octubre.....	96.24	87.30	96.24	332,263
Noviembre.....	98.28	94.97	97.04	280,598
Diciembre.....	92.31	81.94	88.03	339,310
2015				
Enero	90.43	82.97	83.56	363,635
Febrero	95.26	83.56	95.26	370,612
Marzo	95.74	86.53	93.50	491,355
Primer Trimestre	95.74	82.97	93.50	426,634

⁽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.

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 y con la Ley del Mercado de Valores. 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, de los cuales por lo menos el 25% deben ser independientes. Los tenedores de las Acciones Serie B tienen derecho a elegir por lo menos 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 fracción (II) de la Ley del Mercado de Valores y en nuestros estatutos sociales. Estos asuntos incluyen: reformas a nuestros estatutos sociales, liquidación, disolución, fusión, escisión 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 general 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. Adicionalmente, los tenedores de por lo menos 10% del capital social pueden solicitar al presidente del consejo de administración o al presidente del Comité de Auditoría o del Comité de Prácticas Societarias que se convoque una asamblea de accionistas. Se debe publicar en el Periódico Oficial del Estado de Nuevo León o en un periódico de mayor distribución en Monterrey, Nuevo León, México, la convocatoria a la asamblea y el orden del día correspondiente, al menos 15 días antes de la fecha de la asamblea. La convocatoria deberá establecer el lugar, fecha y hora de la asamblea y los asuntos a tratarse en la misma, y deberá estar firmada por la persona que la haya convocado. Las asambleas de accionistas se considerarán como válidamente reunidas sin que se haya convocado a la misma sólo en el caso en que se 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 de dicha asamblea de accionistas. 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, en la medida en que, según la naturaleza de estas transacciones, se puede considerar la misma. Todos los accionistas tendrán derecho de voto en dicha asamblea general ordinaria de accionistas, incluyendo aquellos con derechos de voto limitado o restringido.

Derechos a Dividendos

En la AGO que se 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 cualquiera de los siguientes supuestos: (1) una fusión de la Compañía, (2) conversión de obligaciones emitidas en los términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, (3) una oferta pública hecha en los términos previstos en los artículos 53, 56 y demás disposiciones de la 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.

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 consideren fuera del curso ordinario de los negocios;
- transferencias o adquisiciones de activos significativos;
- garantías significativas;
- políticas internas; y
- otras transacciones significativas.

Las sesiones del consejo de administración serán válidamente instaladas con la presencia de la mayoría de sus miembros. Las resoluciones presentadas en estas sesiones podrán ser válidamente adoptadas si son aprobadas por una mayoría de consejeros presentes en la reunión. Si es requerido, el Presidente del consejo de administración podrá ejercer voto de calidad en caso de empates.

Amortización

La Compañía puede amortizar parte de sus acciones para su cancelación con utilidades distribuidas, conforme a una resolución de una asamblea general 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 en cualquier momento al precio del mercado vigente en ese momento. El presupuesto máximo disponible para recompra de nuestras acciones debe ser aprobado en la Asamblea de Accionistas. Los derechos económicos y de voto correspondientes a dichas acciones recompradas no pueden ejercerse mientras que nuestra empresa es propietaria de las 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 Eduardo 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.

Cancelación de registro de Acciones

En el caso de cancelación de registro de cualquiera de nuestras acciones ante el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por solicitud nuestra con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social en circulación, nuestros estatutos 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 Fiduciarios—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 Fiduciarios—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, asociaciones que cuenten con ADS o socios de las mismas, 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 término “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 él o ella establece su casa en México, o si é 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 si su administración vigente está localizada en México. Se presume que un ciudadano mexicano es residente de México a menos que él 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 si dichos dividendos se distribuyeron de las ganancias fiscales netas generadas antes de 2014. Los dividendos distribuidos de las ganancias fiscales netas generadas después o durante 2014 estarán sujetos a la retención de impuestos mexicanos a una tasa del 10%. **Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Reforma Fiscal Mexicana”**

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 y el cedente es residente de un país con el que México mantiene un tratado fiscal para evitar la doble tributación; si el cedente no es residente de un país de este tipo, la ganancia será gravada con una tasa del 10%, en cuyo caso el impuesto será retenido por el intermediario financiero.

En cumplimiento con ciertos requerimientos, las ganancias por la venta o disposición de ADS realizadas en circunstancias diferentes a aquellas establecidas en el párrafo anterior generalmente estarán sujetas al impuesto mexicano, a una tasa general del 25% sobre el ingreso bruto, sin importar la nacionalidad o residencia del transmisor. Sin embargo, bajo el Tratado sobre Tributación, un tenedor que es capaz de reclamar los beneficios del Tratado sobre Tributación, será exento del impuesto mexicano sobre las ganancias producto de una venta o de otra disposición de nuestros 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 de una fuente de dividendo extranjera 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 está sujeto a tributación en una tasa reducida aplicable a las ganancias de capital a largo plazo 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, o los dividendos son pagados con respecto a ADS que son “transferibles fácilmente en un mercado de valores establecido en los Estados Unidos” 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. Los ADS cotizan en el NYSE y calificarán transferibles fácilmente en un mercado de valores establecido en los Estados Unidos siempre y cuando sigan cotizando. 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 2014. 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 2015. 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 gravable 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 (cada una calculada en dólares americanos). 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 generalmente 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 “reportes de información” y “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) en caso de retención preventiva, 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 los reportes de información y 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 Relevantes

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 nuestra Compañía y 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 relacionadas 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 contemplaba 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, combinaciones de negocios 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 de Coca-Cola FEMSA votando en conjunto como una sola serie.

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 sus 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” según se define en los estatutos de Coca-Cola FEMSA, en cualquier momento dentro de un plazo de 90 días a partir de la notificación. Durante el “periodo de mayoría simple”, 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 de Coca-Cola FEMSA, 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 de Coca-Cola FEMSA. Una mayoría de los consejeros de la Serie A de Coca-Cola FEMSA 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 sus 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 a la conclusión de la adquisición. Aunque el memorándum no ha sido modificado, Coca-Cola FEMSA continúa desarrollando su relación con The Coca-Cola Company (a través, entre otras cosas, de adquisiciones y teniendo participación en nuevas categorías de productos), y Coca-Cola FEMSA considera por tanto que el memorándum debe ser interpretado en el contexto de eventos subsecuentes, algunos de los cuales han sido listados en la siguiente descripción. Los principales términos son los siguientes:

- Los acuerdos entre accionistas de nuestra Compañía y The Coca-Cola Company y ciertas de sus subsidiarias 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 NIIF.
- 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.
- 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.
- Nosotros, 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.
- Coca-Cola FEMSA pudiera penetrar algunos mercados donde la inversión sustancial en infraestructura pudiera ser requerida. The Coca-Cola Company y nuestra Compañía 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.

Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company

En 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 está estructurado sobre tres objetivos principales, que han sido implementados como a continuación se explica:

- ***Crecimiento sostenible en refrescos, bebidas no carbonatadas y aguas:*** 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 aguas 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, orgánico o a través de adquisiciones, de bebidas no carbonatadas y aguas, que permite la alineación de objetivos entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-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, tiene una alianza estratégica respecto a los productos de Jugos del Valle en México y Brasil y tiene acuerdos para desarrollar la marca *Crystal* y el negocio de Matte Leão en Brasil conjuntamente con otros embotelladores y el negocio de Estrella Azul en Panamá. Durante 2011, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company firmaron un *joint venture* para desarrollar ciertos productos de café en los territorios de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, durante el año 2012 Coca-Cola FEMSA adquirió, por medio de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara, un productor de leche y productos lácteos en México.
- ***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. El 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la adquisición de una participación no controladora del 51% de las acciones en circulación de CCFPI en Filipinas.
- ***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. De acuerdo a los contratos por separado para cada uno de sus territorios. Coca-Cola FEMSA está autorizado para fabricar, envasar, distribuir y vender bebidas de la marca Coca-Cola, y está obligada a comprar el concentrado en todos sus territorios a compañías designadas por The Coca-Cola Company.

Estos contratos de embotellador también 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 para bebidas de la marca *Coca-Cola* 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 impuestas por autoridades en ciertos territorios. 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, aluminio 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 nuestra Compañía y The Coca-Cola Company y ciertas de sus subsidiarias, 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 voto 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 dichos accionistas y sus estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA. 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 bebidas ajenas a aquellas de la marca 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, excepto bajo la autoridad de, o con el consentimiento de The Coca-Cola Company. Los contratos de embotellador también prohíben a Coca-Cola FEMSA a adquirir o tener intereses en una entidad que participe de tales actividades restringidas. 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, empaquetar 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 subsidiarias 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 2014 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, en sustancialmente los mismos términos y condiciones. Estos contratos de embotellador son renovables automáticamente por periodos de diez años, sujetos al derecho de ambas partes de notificar previamente que no desea renovar un contrato específico.

Al 31 de diciembre de 2014, teníamos:

- d) nueve contratos de embotellador en México: (i) el territorio del Valle de México cuyos contratos de embotellador están sujetos a renovación en abril de 2016 y en junio de 2023, (ii) el contrato para el territorio de Centro de México sus contratos de embotellador están sujetos a renovación en mayo de 2015 (tres contratos) y julio de 2016; (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste está sujeto a renovación en mayo de 2015, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío está sujeto a renovación en mayo de 2015, y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste está sujeto a renovación en junio de 2023.
- e) cuatro contratos de embotellador en Brasil, sujetos a renovación en octubre de 2017 (dos contratos) y abril de 2024 (dos contratos).
- f) un contrato de embotellador en cada uno de Argentina, sujeto a renovación en septiembre de 2024; Colombia, sujeto a renovación en junio de 2024; Venezuela, sujeto a renovación en agosto de 2016; Guatemala, sujeto a renovación en marzo de 2025; Costa Rica, sujeto a renovación en septiembre de 2017; Nicaragua, sujeto a renovación en mayo de 2016 y Panamá, sujeto a renovación en noviembre de 2024.

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 con su nombre corporativo. Dichos acuerdos tienen un término de diez años, y son automáticamente renovados por otro periodo 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 Relevantes Relacionados con nuestra tenencia de Acciones Heineken

Contrato de Intercambio de Acciones

El 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 EMPREX Cerveza, S.A. de C.V. (ahora Heineken México Holding, S.A. de C.V.), al cual nos referimos como EMPREX Cerveza la entrega al cierre de la transacción Heineken N.V. de 86,028,019 acciones recién emitidas de Heineken a FEMSA con el compromiso de entregar de conformidad con el ASDI 29,172,504 Acciones Asignadas en un período no mayor a cinco años a partir de la fecha de cierre de la transacción Heineken. Al 05 de octubre de 2011, hemos recibido la totalidad de las 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. Este porcentaje incrementó a un 12.53% al momento de la entrega total de las Acciones Asignadas, y junto con nuestra participación del 14.94% en acciones de Heineken Holding N.V., representa 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.

Convenio de Gobierno Corporativo

El 30 de abril de 2010, FEMSA, CB Equity (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 convenio de gobierno corporativo, al cual nos referiremos como el Convenio de Gobierno Corporativo, que establece los términos de la relación entre Heineken y FEMSA después del cierre de la transacción Heineken:

El Convenio de Gobierno Corporativo 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 Américas, 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 su Vicepresidente y también será representante de FEMSA en el Consejo de Supervisión de Heineken. Nuestros nominados para el Consejo de Supervisión fueron José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo y Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Desarrollo Corporativo, quienes fueron aprobados por los accionistas de Heineken Holding N.V. en su asamblea general de accionistas. El señor Fernández Carbajal también fue aprobado para el Consejo 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 Américas 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 Américas es José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo.

El Convenio de Gobierno Corporativo 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 Convenio de Gobierno Corporativo.

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 DE MERCADO

Nuestras actividades de negocio requieren la tenencia o emisión de instrumentos financieros derivados que nos expongan a los riesgos de mercado 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.

Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés existe principalmente con respecto a nuestra deuda que se encuentra en tasa de interés variable. Al 31 de diciembre de 2014, nuestra deuda total es de Ps. 84,488 millones, de los cuales el 12.6% de esta deuda se encuentra contratada a tasa de interés variable y 87.4% a tasa de interés fija. Los contratos swap nos ayudarán 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 2014, 73% de nuestra deuda total era a tasa fija y 27% de nuestra deuda total era a tasa variable (el monto total de deuda y la deuda de tasa variable y deuda de tasa fija utilizados en el cálculo de este porcentaje fue obtenida al convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). 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 aumentarán 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 montos nominales y las tasas de interés promedio por fecha de vencimiento. Los montos nominales, 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 2014, 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 2014 el cual era de Ps. 14.7180 por dólar americano.

La siguiente tabla también muestra el valor razonable estimado para el 31 de diciembre de 2014 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 y arrendamientos capitalizables, 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 2014.

Al 31 de diciembre de 2014, el valor razonable representa un incremento en deuda total de Ps. 2,107 millones menor que el valor en libros.

	Deuda Principal por Año de Vencimiento							Al 31 de diciembre de 2013		
	Al 31 de diciembre de 2014							Valor en Libros	Valor Razonable	
	2015	2016	2017	2018	2019	2020 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en Libros	Valor Razonable
	(en millones de pesos mexicanos, excepto por porcentajes)									
Deuda a corto plazo:										
<u>Deuda de tasa fija:</u>										
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	301	-	-	-	-	-	301	304	495	489
Tasa de interés ⁽¹⁾	30.9%	-	-	-	-	-	30.9%	30.9%	25.4%	25.4%
<u>Deuda de tasa variable:</u>										
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	148	-	-	-	-	-	148	148	34	34
Tasa de interés ⁽¹⁾	12.6%	-	-	-	-	-	12.6%	12.6%	9.7%	9.7%
Subtotal	449	-	-	-	-	-	449	452	529	523

	Al 31 de diciembre de 2014					2020 y Años Posteriores		Valor en Libros	Valor Razonable	Al 31 de diciembre de 2013	
	2015	2016	2017	2018	2019				Valor en Libros	Valor Razonable	
Deuda a largo plazo:											
Deuda de tasa fija:											
Dólares americanos:											
Certificados bursátiles											
(Coca-Cola FEMSA)	-	-	-	14,668	-	29,225	43,893	46,924	34,272	35,327	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	2.4%	-	4.5%	3.8%	3.8%	3.7%	3.7%	
Certificados bursátiles con fecha de vencimiento del 2023											
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4,308	4,308	4,117	3,736	3,486	
Certificados bursátiles con fecha de vencimiento del 2043											
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	9,900	9,900	9,594	8,377	7,566	
Préstamos bancarios	30	-	-	-	-	-	30	30	123	125	
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.9%	-	-	-	-	-	3.9%	3.9%	3.8%	3.8%	
Pesos mexicanos:											
Unidades de inversión (UDIs)											
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	3,599	-	-	-	3,599	3,599	3,630	3,630	
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	-	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	9,988	9,988	9,677	9,987	9,427	
Reales brasileños	-	-	-	-	-	6.2%	6.2%	6.2%	6.2%	6.2%	
Préstamos bancarios	116	120	123	91	54	97	601	553	337	311	
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.1%	4.3%	4.5%	5.1%	5.2%	4.9%	4.6%	4.6%	3.1%	3.1%	
Arrendamiento financiero											
Tasa de interés ⁽¹⁾	223	192	168	88	41	50	762	642	965	817	
Pesos argentinos:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Préstamos bancarios	124	131	54	-	-	-	309	302	358	327	
Tasa de interés ⁽¹⁾	24.9%	27.5%	30.2%	-	-	-	26.8%	26.8%	20.3%	20.3%	
Subtotal	493	443	3,944	14,847	95	53,568	73,390	75,438	61,785	61,016	
Deuda de tasa variable:											
Dólares americanos											
Préstamos bancarios	-	2,108	-	4,848	-	-	6,956	7,001	5,843	5,897	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	0.9%	-	0.9%	-	-	0.9%	0.9%	0.9%	0.9%	
Pesos mexicanos											
Certificados bursátiles	-	2,473	-	-	-	-	2,473	2,502	2,517	2,500	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	3.4%	-	-	-	-	3.4%	3.4%	3.9%	3.9%	
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	4,132	4,205	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	4.0%	4.0%	
Pesos argentinos											
Préstamos bancarios	17	215	-	-	-	-	232	227	180	179	
Tasa de interés ⁽¹⁾	24.9%	21.3%	-	-	-	-	21.5%	21.5%	25.7%	25.7%	
Reales brasileños											
Préstamos bancarios	64	27	17	17	17	14	156	146	167	167	
Tasa de interés ⁽¹⁾	12.3%	9.7%	7.6%	7.6%	7.6%	6.0%	6.7%	6.7%	11.3%	11.3%	
Arrendamiento financiero											
Tasa de interés ⁽¹⁾	38	25	-	-	-	-	63	63	100	100	
Pesos colombianos	-	-	-	-	-	-	-	-	10.0%	10.0%	
Préstamos bancarios	492	277	-	-	-	-	769	766	1,495	1,490	
Tasa de interés ⁽¹⁾	5.9%	5.9%	-	-	-	-	5.9%	5.9%	5.7%	5.7%	
Subtotal	611	5,125	17	4,865	17	14	10,649	10,705	14,434	14,538	
Total deuda a largo plazo	1,104	5,568	3,961		19,712	112	53,582	84,039	86,143	76,219	75,554

	2015	2016	2017	2018	2019	2020 y Año: Posteriores	2014	2013
Instrumentos financieros derivados:								
Swaps de tasa de interés:								
Pesos mexicanos								
Tasa variable a fija ⁽²⁾ :	-	-	-	-	-	-	-	2,538
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	8.6%
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	4.0%
Tasa variable a fijo ⁽³⁾								
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	2,538
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	8.6%
Swaps de tipo de cambio:								
Unidades de inversión (UDIs) a pesos mexicanos y de tasa variable:								
Fijo a variable								
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	2,500	-	-	-	2,500	2,500
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	3.1%	-	-	-	3.1%	4.1%
Dólares americanos a pesos mexicanos								
Variable a fijo	-	-	4.2%	-	-	-	4.2%	4.2%
Variable a variable								
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	6,476	-	-	6,476	-
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	3.2%	-	-	3.2%	-
Fijo a variable								
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	2.4%	-	-	2.4%	-
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	11,403	11,403	11,403
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	5.1%
Fijo a fijo								
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.0%	4.0%	4.0%
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	1,267	1,267	2,575
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	5.7%	5.7%	7.2%
Dólares americanos a reales brasileños								
Fijo a variable	30	-	-	-	-	2.9%	2.9%	3.8%
Interés pagado ⁽¹⁾	13.7%	-	-	6,623	-	-	6,653	6,017
Interés recibido ⁽¹⁾	3.9%	-	-	11.2%	-	-	11.3%	9.5%
Variable a variable								
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	2.7%	-	-	2.7%	2.7%
Interés pagado ⁽¹⁾	-	-	-	20,311	-	-	20,311	18,046
Interés recibido ⁽¹⁾	-	-	-	11.3%	-	-	11.3%	9.5%

(1) Tasa de interés promedio ponderada.

(2) Swap de tasa de interés con un monto nocional de Ps. 1,500 al 31 de diciembre de 2013, que recibe a una tasa variable de 3.2% y paga a una tasa fija de 5.0%; unido a un swap de tipo de cambio del mismo monto nocional al 31 de diciembre de 2014, el cual cubre unidades de inversión (UDIS) a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.2% y paga una tasa variable de 3.2%.

(3) Swap de tasa de interés con un monto nocional de Ps. 11,403 al 31 de diciembre de 2013, que recibe a una tasa variable de 4.6% y paga a una tasa fija de 7.2%; unido a un swap de tipo de cambio del mismo monto nocional al 31 de diciembre de 2014, el cual cubre dólares americanos a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.0% y paga una tasa variable de 4.6%.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de un punto porcentual en el promedio de tasa de interés aplicable a los pasivos de tasa variable mantenidos en FEMSA al 31 de diciembre de 2014, incrementaría nuestro gasto de interés en aproximadamente Ps. 244 millones, o 3.6% sobre el periodo de 12 meses del 2015, 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 2014, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2013

Región	Moneda	% de los Ingresos Consolidados
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Pesos mexicanos y otros	70.5%
Venezuela ⁽²⁾	Bolívar fuerte	3.3%
Sudamérica	Real brasileño, Peso argentino y Peso colombiano	26.1%

1) Peso Mexicano, Quetzales, Balboas, Colón y Dólar americano.

2) Hemos convertido los ingresos para todo el año utilizando el tipo de cambio SICAD II. Al 31 de diciembre de 2014, fue de 49.99 bolívares por dólar estadounidense (0.29 pesos mexicanos por bolívar).

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. Una gran parte de nuestros costos y gastos denominados en moneda extranjera, diferentes a la moneda funcional de cada país en el cual operamos, están denominados en dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2014, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés, 42.7% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaban denominadas en pesos mexicanos, 22.6% en dólares americanos 1.0% en pesos colombianos, 1.1% en pesos argentinos y 32.7% en reales brasileños. Tenemos endeudamiento a corto plazo constituido por préstamos bancarios en pesos argentinos y reales brasileños. La disminución en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar, incrementará nuestros costos y gastos de operación denominados en monedas extranjeras, así como las obligaciones de pago de deuda con respecto a la moneda extranjera denominada en la deuda. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar americano también resultará en pérdidas cambiarias, esto 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 2014, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares americanos, y en euros. El monto nominal de estos contratos forward fue de Ps. 5,603 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 272 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward es en 2015 y 2016. El valor razonable de los contratos de futuros en 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. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2014 se registró una pérdida de Ps. 38 millones en nuestros resultados consolidados.

Al 31 de diciembre de 2013, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares americanos, y en euros. El monto nominal de estos contratos forward fue de Ps. 3,616 millones para el cual nosotros hemos registrado un pasivo de valor razonable de Ps. 16 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward es en 2014 y 2015. El valor razonable de los contratos de futuros en 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. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2013 se registró una ganancia de Ps. 1,710 millones en nuestros resultados consolidados.

Al 31 de diciembre de 2012, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares americanos y euros. El monto nominal de estos contratos forward fue de Ps. 2,803 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 36 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward fue en 2013. El valor razonable de los contratos de futuros en 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. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2012 se registró una ganancia de Ps. 126 millones en nuestros resultados consolidados

Al 31 de diciembre de 2014, teníamos opciones de compra de dólares americanos para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario. El valor nominal de estas opciones fue de Ps.402 millones, para el cual registramos un activo neto de valor razonable de Ps. 56 millones como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La fecha de vencimiento de estas opciones es en el 2015. Al 31 de diciembre de 2013, no teníamos opciones de compra de dólares americanos.

Al 31 de diciembre de 2012, teníamos opciones de compra de dólares americanos para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario. El valor nominal de estas opciones fue de Ps. 982 millones, para el cual registramos un activo neto de valor razonable de Ps. 47 millones como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La fecha de vencimiento de estas opciones es en el 2013.

La siguiente tabla ilustra los efectos que tendrían sobre nuestro capital y resultados las fluctuaciones hipotéticas en los tipos de cambio del dólar americano, el euro en relación con el peso mexicano y el dólar americano en relación con el real brasileño y peso colombiano:

Riesgo derivado por tipo de cambio⁽¹⁾⁽²⁾	Variación en Tipo de Cambio	Efecto en Capital	Efecto en Resultados
2014			
<u>FEMSA</u>	+9%MXN/EUR	Ps. (278)	Ps
	-9%MXN/EUR	278	-
<u>Coca-Cola FEMSA</u>	+7%MXN/USD	119	-
	+14%BRL/USD	96	-
	+9% COP/USD	42	-
	+11%ARS/USD	22	-
	-7%MXN/USD	(119)	-
	-14%BRL/USD	(96)	-
	-9% COP/USD	(42)	-
	-11%ARS/USD	(22)	-
2013			
FEMSA.....	+7%MXN/EUR	Ps (157)	Ps -
	-7%MXN/EUR	157	-
Coca-Cola FEMSA.....	+11%MXN/USD	67	-
	+13%BRL/USD	86	-
	+6% COP/USD	19	-
	-11%MXN/USD	(67)	-
	-13%BRL/USD	(86)	-
	-6% COP/USD	(19)	-
2012			
FEMSA.....	+9%MXN/EUR		
	+11%MXN/USD	Ps (250)	Ps -
	-9%MXN/EUR		
	-11%MXN/USD	104	-
Coca-Cola FEMSA.....	-11%MXN/USD	(204)	-

(1) Los efectos del análisis de sensibilidad incluyen todas las subsidiarias de la empresa.

(2) Incluye los efectos del análisis de sensibilidad de todos los instrumentos financieros derivados relacionados con el riesgo por tipo de cambio.

Al 31 de diciembre de 2014, teníamos (i) swaps de tipo de cambio designados de valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 30 millones que vencen en el 2015, para lo cual hemos registrado un valor razonable neto de Ps. 6 millones; (ii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 2,711 millones de dólares que vencen en 2017, para lo cual hemos registrado un activo neto a

valor razonable de Ps. 1,209 millones de dólares; (iii) swaps de tipo de cambio designados como cobertura del valor razonable en virtud de contratos con un importe nominal total de Ps. 33,410 millones de dólares que vencen en 2018, para lo cual hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 3,002 millones de dólares; (iv) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable en virtud de contratos con un importe nominal total de Ps. 369 millones que vencen en 2019, para lo cual hemos registrado un activo a valor razonable de Ps. 15 millones; (v) swaps de tipo de cambio designados como coberturas del valor razonable en virtud de contratos con un importe nominal total de Ps. 12,670 millones de dólares que vencen en 2023, para lo cual hemos registrado un activo a valor razonable de Ps. 2,060 millones de dólares.

Al 31 de diciembre de 2013, tuvimos (i) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 50 millones que vencen en el 2014, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 5 millones; y (ii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 83 millones que vencen en el 2015, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 11 millones; (iii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,500 millones que vencen en el 2017, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 1,142 millones; (iv) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 5,884 millones que vencen en el 2018, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 156 millones; (v) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 11,403 millones que vencen en el 2023, para los cuales hemos registrado un pasivo neto a valor razonable de Ps. 394 millones. Al 31 de diciembre de 2013, tuvimos (i) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de flujo de efectivo, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 1,308 millones que vencen en el 2014, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 13 millones; (ii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de flujo de efectivo, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 211 millones que vencen en el 2017, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 38 millones; (iii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de flujo de efectivo, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 18,046 millones que vencen en el 2018, para los cuales hemos registrado un pasivo neto a valor razonable de Ps. 981 millones; (iv) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de flujo de efectivo, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 1,267 millones que vencen en el 2023, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 44 millones.

Al 31 de diciembre de 2012, tuvimos (i) swaps de tipo de cambio y tasa de interés designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,553 millones que vencen en el 2014, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 46 millones; y (ii) swaps de tipo de cambio y tasa de interés designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,711 millones que vencen en el 2017, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 1,089 millones. El efecto neto en nuestros contratos vencidos fue registrado como gasto financiero por Ps. 44 millones para el año terminado al 31 de diciembre de 2012.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 ciertos instrumentos swap de tipo de cambio y tasa de interés no cumplieron con los criterios de cobertura contable; consecuentemente, la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados. Los cambios en el valor razonable de estos contratos representaron una ganancia de Ps. 59 millones en 2014, pérdida de Ps. 33 millones en 2013 y Ps. 2 millones en 2012, respectivamente.

Si ocurriera una hipotética, instantánea y desfavorable devaluación del 10% del peso mexicano, en relación al dólar americano al 31 de diciembre de 2014, ésta produciría una pérdida por fluctuación cambiaria, disminuyendo nuestra utilidad neta consolidada en aproximadamente Ps. 830 millones sobre el periodo de 12 meses de 2015, reflejando mayor pérdida relacionada a nuestra deuda en dólares americanos, neto de una ganancia en los saldos de efectivo que mantenemos en dólares americanos y euros.

Al 17 de abril de 2015, 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 2014, es como se muestra a continuación:

País	Moneda	Tipo de cambio al 17 de abril de 2015	(Devaluación) / Apreciación
México.....	Peso mexicano	15.39	4.6%
Brasil.....	Real brasileño	3.05	15.0%
Venezuela	Bolívar fuerte	196.66 ⁽¹⁾	293.4%
Colombia	Peso colombiano	2,493.93	4.2%
Argentina	Peso argentino	8.87	3.7%
Costa Rica.....	Colón	537.38	(1.5)%
Guatemala.....	Quetzal	7.68	1.1%
Nicaragua.....	Córdoba	26.98	1.4%
Panamá	Dólar Americano	1.00	0.0%
Eurozona.....	Euro	0.93	13.1%
Perú	Nuevo Sol	3.13	4.5%
Chile	Peso chileno	612.30	0.8%

⁽¹⁾Tipo de cambio SIMADI al 17 de abril de 2015.

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable de que el 31 de diciembre de 2014 hubiera una devaluación del 10% en el valor de todas las monedas de los países en los cuales operamos respecto al dólar americano, produciría una reducción (o ganancia) del capital contable de la siguiente forma:

País	Moneda	Reducción en el capital contable (en millones de Pesos Mexicanos)
México.....	Peso mexicano	
México	Peso mexicano	1,429
Brasil	Real brasileño	1,826
Venezuela	Bolívar fuerte	276
Colombia	Peso colombiano	960
Costa Rica	Colón	269
Argentina	Peso Argentino	96
Guatemala.....	Quetzal	71
Nicaragua	Córdoba	61
Panamá	Dólar americano	246
Perú	Nuevo Sol	19
Eurozona.....	Euro	7,612

Riesgos Derivados del Capital

Al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, no se cuenta con ningún contrato derivado para cubrir riesgo de capital, distintos a los que se describen en la Nota 20.7 de nuestros estados financieros consolidados

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 2014, se tienen diferentes contratos con vencimientos durante 2017, con un valor de referencia de Ps. 2,868 millones y un valor razonable registrado como un pasivo por Ps. 409 millones. Los resultados de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, fueron una pérdida por Ps. 291 millones, una pérdida por Ps. 362 millones, y ganancias por Ps. 6 millones, respectivamente, los cuales fueron reconocidos en los resultados de cada año.

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. AMERICAN DEPOSITARY SHARES O ADSs

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 2014, esta cantidad fue de US\$ 491,465.

PUNTOS 13-14. NO APLICABLE

PUNTO 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS

(a) Controles y Procedimientos de Revelación de Información

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 2014. Existen limitaciones inherentes de la efectividad de cualquiera de los sistemas de 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 la Ley de Intercambio de Valores de 1934 y sus modificaciones (en su versión reformada o Ley 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 la Ley de Intercambio de Valores. 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 Integral” emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission”.

Nuestro control interno sobre la información financiera es un proceso diseñado para proveer una seguridad razonable en cuanto a la confiabilidad la información financiera y la preparación de estados financieros para propósitos externos de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera. Nuestro control interno sobre la información financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el mantenimiento de registros, que en detalle razonable, reflejen de forma precisa y clara las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las transacciones estén registradas debidamente para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, y que nuestros recibos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestros funcionarios y consejeros; y (iii) que proveamos la seguridad razonable en cuanto a la prevención o detección 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” de 2013 y 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 2014.

Nuestra gestión de la evaluación sobre la efectividad de un control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2014, no se identificaron cambios materiales en nuestro control interno sobre nuestra información financiera reportada, como resultado de estas transacciones.

La efectividad de nuestro control interno sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2014 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) Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos respecto del Control Interno sobre el Reporte Financiero

No aplica

(d) Cambios en el Control Interno sobre Información Financiera

No ha habido cambio alguno en nuestro control interno sobre información financiera durante 2014 que haya afectado materialmente, o que sea razonablemente posible que afecte materialmente nuestro control interno sobre la información financiera reportada.

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 bajo la Ley del Mercado de Valores en México, a las leyes de valores en los Estados Unidos y a los estándares aplicables para cotizar en la NYSE, 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 nuestro sitio de internet en la misma dirección electrónica.

PUNTO 16C. PRINCIPALES HONORARIOS DE AUDITORIA Y SERVICIOS

Honorarios de Auditoria y Servicios Distintos a la Auditoria

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, fue nuestro auditor.

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros durante 2014, 2013 y 2012 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados al 31 de diciembre del 2014, 2013 y 2012:

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2014	2013	2012
	(en millones de pesos mexicanos)		
Honorarios de auditoria	Ps. 101	Ps. 101	Ps. 88
Honorarios relacionados con auditoria	3	10	5
Honorarios de servicios fiscales	15	12	9
Honorarios de otros conceptos	5	6	5
Total	Ps.124	Ps. 129	Ps. 107

Honorarios de Auditoría. Los Honorarios de Auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados en relación con la auditoría de nuestros estados financieros anuales, así como otros procedimientos limitados, en relación con nuestra información financiera trimestral, auditorías estatutarias y regulatorias.

Honorarios Relacionados con Auditoría. Los honorarios relacionados con Auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por la emisión de sus opiniones e informes, así como otros servicios relacionados con la ejecución de la auditoría, principalmente relacionados con el proceso de la emisión de bonos y otras auditorías especiales y revisiones.

Honorarios de Servicios Fiscales. Los honorarios en la tabla anterior son honorarios facturados por servicios basados en los hechos existentes y transacciones previas para documentar, calcular y obtener aprobación gubernamental por montos incluidos en los trámites fiscales tales como asesoría en la devolución del impuesto al valor agregado y, documentación de precios de transferencia.

Honorarios de Otros Conceptos. En la tabla anterior los honorarios de otros conceptos incluyen principalmente honorarios facturados por servicios de revisión de operaciones para posibles adquisiciones.

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas y procedimientos de pre-aprobación bajo los cuales todos los servicios de auditoría y no relacionados con la misma prestados por nuestros auditores externos deben ser pre-aprobados por el comité de auditoría de acuerdo 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 2014 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”.

Compra de Acciones				
Periodo	Número Total de Unidades BD Compras	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
Abril de 2014	517,855	Ps. 111.99	-	-

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 la 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.

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.

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 y su presidente es elegido en la asamblea de accionistas.

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: Tenemos un Comité de Auditoría de cuatro miembros como lo exige la LMV. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente y su presidente es elegido en la asamblea de accionistas.

Plan de Incentivos de Acciones: Los planes de compensación de valores requieren aprobación de los accionistas, sujeto a limitadas excepciones.

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.

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: 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 16H. NO APLICABLE

PUNTO 17. NO APLICABLE

PUNTO 18. ESTADOS FINANCIEROS

Véase páginas F-1 a F-109, incorporadas al presente por referencia.

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., Emprex y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha del 11 de enero de 2011 (incorporado por referencia al Anexo 1.2 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2011 (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., Emprex y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha de 26 de abril 2011 (incorporado por referencia al Anexo 1.3 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2011 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.4. Convenio de Gobierno Corporativo con fecha de 30 de abril de 2011, entre Heineken Holding N.V., L'Arche Green N.V., FEMSA y CB Equity, LLP. (incorporado por referencia al Anexo 1.4 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de abril de 2012 (Expediente No. 333-08752)).
- 2.1. Contrato de Depósito, modificado el 11 de mayo de 2007, entre FEMSA, The Bank of New York Mellon (anteriormente 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 2011 entre Coca-Cola FEMSA 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 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.4. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 5 de febrero de 2011, entre Coca-Cola FEMSA 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 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.5. Segundo *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de abril de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes 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. *Indenture*, de fecha 8 de abril del 2013 entre FEMSA, como Emisor, y The Bank of New York Mellon como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Reporte Anual de FEMSA en la Forma F-3 presentada el 9 de abril de 2013 (Expediente No. 333-187806)).
- 2.7. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 10 de mayo de 2013, entre FEMSA, como Emisor y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias, y The Bank of New York Mellon SA/NV, sucursal Dublín, como Agente de Pagos en Irlanda, incluyendo la forma de nota global de la misma (incorporado por referencia al Anexo 1.4 de Declaración de Registro FEMSA en la Forma 8-A presentada el 17 de mayo de 2013 (Expediente No. 001.35934)).
- 2.8. Tercer *Indenture* Suplementario, de fecha 6 de septiembre de 2013, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.) como Obligado Solidario, Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., como Obligados Solidarios adicionales, y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.7 de la Declaración de Registro de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-3 presentada el 8 de noviembre de 2013 (Expediente No. 333-187275)).
- 2.9. Cuarto *Indenture* Suplementario, de fecha 18 de octubre 2013, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.), Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., como Obligados Solidarios, Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., como Obligado Solidario adicional y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.8 de la Declaración de Registro de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-3 presentada el 8 de noviembre de 2013 (Expediente No. 333-187275)).
- 2.10. Quinto *Indenture* Suplementario, de fecha 26 de noviembre de 2013, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.), Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., y Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., como Obligados Solidarios y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.1 de la Forma 6-K de Coca-Cola FEMSA en la presentada el 5 de diciembre de 2013 (Expediente No. 1-2260)).
- 2.11. Sexto *Indenture* Suplementario, de fecha 21 de enero de 2014, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.), Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., y Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., como Obligados Solidarios y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al

Anexo 4.1 de la Forma 6-K de Coca-Cola FEMSA en la presentada el 27 de enero de 2014 (Expediente No. 1-2260)).

- 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 Modificatorio 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 Modificatorio, de fecha de 1 de febrero de 2011, 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 2011 (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 Modificatorio, 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 Modificatorio, 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 Modificatorio 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 el 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 el 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 Femsa 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)).
- 4.28. Acuerdo de Accionistas celebrado el 25 de enero de 2013, por CCFPI, Coca-Cola South Asia Holding, Inc., Coca-Cola Holding (Overseas) Limited y Controladora de Inversiones en Bebidas Refrescantes, S.L. (incorporado por referencia al Anexo 4.27 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 15 de marzo de 2013 (Expediente No. 1-12260))
- 8.1. Principales Subsidiarias.
- 12.1 Certificación del Director General de conformidad con la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con fecha de abril 21 de 2015.
- 12.2 Certificación del Director de Finanzas de conformidad con la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con fecha de abril 21 de 2015.
- 13.1 Certificación de Ejecutivo de conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con fecha de abril 21 de 2015.
- 23.1 Consentimiento de Mancera, S.C.
- 23.2 Consentimiento de KPMG Accountants N.V.

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: 21 de abril de 2015.

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

Por: /s/Daniel Alberto Rodríguez Cofré

Nombre: Daniel Alberto Rodríguez Cofré

Cargo: **Director de Finanzas y Desarrollo
Estratégico**

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 31 de diciembre de 2014:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	México	48.9%
Emprex	México	100.0%
FEMSA Comercio.....	México	100.0%
CB Equity ⁽²⁾	Reino Unido	100.0%

⁽¹⁾ Porcentaje del capital social. FEMSA a través de CIBSA posee el 63.0% de las acciones de Coca-Cola FEMSA con derecho a voto.

⁽²⁾ La tenencia accionaria de CB Equity es sostenida a través de varias subsidiarias de FEMSA. CB Equity tiene nuestras acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V.

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

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” esta emisión fue pagada el 23 de noviembre de 2013; (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.

Adicionalmente, la Compañía el 13 de mayo de 2013 realizó dos ofertas públicas en el extranjero de títulos de deuda denominados *Senior Notes*: (i) una, por un monto total de EUAS\$300,000,000.00 (trescientos millones de dólares 00/100, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), que devengará intereses a una tasa de 2.875% y tiene como fecha de vencimiento del 10 de mayo del año 2023 y (ii) la segunda, por un monto total de EUAS\$700,000,000.00 (setecientos millones de dólares 00/100, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), que devengará intereses a una tasa de 4.375% y tiene como de vencimiento del 10 de mayo del año 2043. Dichas títulos de deuda denominados *Senior Notes* cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*) y el Mercado de Valores Global (*Global Exchange Market*) operado por la Bolsa de Valores de Irlanda (*Irish Stock Exchange*).

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

i) Actividad principal

Riesgos relativos al cambio climático

La agenda internacional sobre cambio climático afecta cada vez más las políticas ambientales mundiales y establece requisitos especiales para algunas industrias. La mitigación y adaptación al cambio climático es una prioridad para nuestro negocio, y nuestro objetivo es hacer frente a estos retos de manera coordinada con los gobiernos, las organizaciones y la comunidad donde operamos. En caso de que un cambio climático resulte en temperaturas más bajas y mayores precipitaciones en las regiones donde operamos, podría haber un menor consumo per cápita de nuestros productos y servicios. Temperaturas más altas también podrían traducirse en una mayor necesidad de refrigeración en nuestros almacenes, camiones y equipos, así como en un mayor desgaste y consumo de neumáticos. Por otro lado, los consumidores se están volviendo cada vez más conscientes e interesados en los problemas ambientales y de salud. La preocupación por el impacto ambiental que pueda tener el plástico, así como las emisiones de gases derivadas del transporte y artículos de refrigeración podrían reducir el consumo de nuestros productos y servicios.

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 diversas cadenas de tiendas en México y en Colombia, incluyendo la cadena de tiendas “OXXO”, cuya marcarse encuentra debidamente registrada y es de nuestra propiedad.

iv) Desempeño ambiental

En FEMSA, alineamos constantemente nuestra estrategia de negocios de acuerdo con los marcos internacionales sobre cambio climático para así hacer frente a estos desafíos y reducir nuestra huella de carbono. En la actualidad, se han llevado a cabo varios proyectos para responder a estos desafíos, incluyendo la notificación voluntaria de emisiones GEI o gases de efecto invernadero (GHG Emissions) y del desempeño del Proyecto de Información de Emisiones de Carbono (Carbon Disclosure Project) de todas nuestras plantas de producción en México ante la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT). Nuestra estrategia en relación al cambio climático está centrada en la eficiencia energética de nuestras plantas de producción, la diversificación de nuestro portafolio energético y el perfeccionamiento en eficiencia en los medios de transporte.

xii) Acciones Representativas del Capital Social

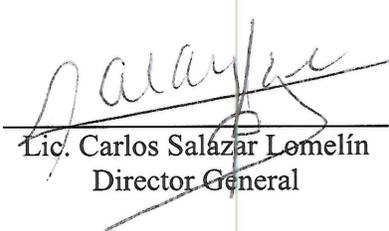
De acuerdo al artículo sexto de los estatutos sociales de FEMSA, el capital social de la Compañía es variable. El capital social mínimo fijo no sujeto a retiro, es de Ps. 300,000,000. La parte variable del capital social es ilimitado. Todas las acciones serán nominativas, de libre suscripción y sin expresión 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.



Lic. Carlos Salazar Lemelín
Director General

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



Ing. Daniel Alberto Rodríguez Cofré
Director Corporativo

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



Lic. Carlos E. Aldrete Ancira
Director Jurídico

21 de abril de 2015

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.
General Anaya 601 Pte.,
Col. Bella Vista, 64410,
Monterrey, N.L. México

21 de abril de 2015

Exclusivamente para efectos de la información relativa a los estados financieros que dictaminé de conformidad con el numeral 3 del inciso a) de la fracción I del artículo 33 de las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores, así como cualquier otra información financiera que se incluya en el reporte anual de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., cuya fuente provenga de los estados financieros por mi dictaminados:

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros que contiene el presente reporte anual de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, fueron dictaminados con fecha 11 de marzo de 2015, de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría.

Asimismo, manifiesto que he leído el presente reporte anual y basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tengo conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, no fui contratado, y no realicé procedimientos adicionales con el objeto de expresar mi opinión respecto de la demás información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros dictaminados por mí.

Atentamente,
Mancera, S.C.
Integrante de
Ernst & Young Global Limited



C.P.C. Agustín Aguilar Laurents
Socio y Representante Legal



Av. Lázaro Cárdenas No. 2321
Poniente piso 5, edif. Alestra
Col. Residencial San Agustín
66260, San Pedro Garza García, N.L.

Tel: (81) 815 218 00
Fax: (81) 815 218 39
ey.com/mx

21 de abril de 2015

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.
General Anaya 601 Pte.,
Col. Bella Vista, 64410,
Monterrey, N.L. México

Agustín Aguilar Laurents, por mi propio derecho y a su vez, como socio y representante legal de Mancera, S.C., por medio de la presente manifiesto bajo protesta de decir verdad que:

- I. A partir de la fecha en que en representación de Mancera, S.C., como la persona moral que presta los servicios de auditoría externa a la emisora Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y en mi calidad de auditor externo, durante el desarrollo de la auditoría y hasta la fecha de emisión de la opinión correspondiente, manifiesto que no me ubiqué en alguno de los supuestos a que hace referencia el artículo 83 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores en vigor (las "Disposiciones");
- II. Mediante la presente hago constar mi consentimiento para proporcionar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cualquier información que ésta me requiera a fin de verificar mi independencia como auditor externo en términos de lo dispuesto en el artículo 343 de la Ley del Mercado de Valores y en las Disposiciones aplicables;
- III. En mi propio nombre y en representación de Mancera, S.C., manifiesto que nos obligamos a conservar físicamente o a través de medios electromagnéticos y por un periodo no inferior a 5 años, toda la documentación, información y demás elementos de juicio utilizados para elaborar el dictamen correspondiente y a proporcionarla a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores según sea requerido;
- IV. Que cuento con documento vigente que acredita mi capacidad técnica; y
- V. Finalmente, hago constar que no tengo ofrecimiento alguno para ser consejero o directivo de la emisora.

Mancera, S.C.
Integrante de
Ernst & Young Global Limited

C.P.C. Agustín Aguilar Laurents



Av. Lázaro Cárdenas No. 2321
Poniente piso 5, edif. Alestra
Col. Residencial San Agustín
66260, San Pedro Garza García, N.L.

Tel: (81) 815 218 00
Fax: (81) 815 218 39
ey.com/mx

21 de abril de 2015

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.
General Anaya 601 Pte.
Col. Bella Vista, 64410,
Monterrey, N.L. México

Por medio de la presente les confirmo que otorgo mi consentimiento para que Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. incluya en el reporte anual, mi dictamen que al efecto emití sobre los estados financieros incluidos en el reporte anual correspondiente al ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2014.

Mancera, S.C.
Integrante de
Ernst & Young Global Limited

C.P.C. Agustín Aguilar Laurents

**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.	
Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos de Mancera S.C., Integrante Ernst & Young Global de Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V. y subsidiarias por los años terminados al 31 de diciembre de 2014 y 2013	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2014 y 2013.....	F-2
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012...	F-3
Estados Consolidados de Utilidad Integral por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.....	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.....	F-5
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.....	F-7
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados.....	F-9
Reporte del Comité de Auditoría de fecha 24 de febrero 2015.....	F-109



Av. Lázaro Cárdenas No. 2321
Poniente piso 5, edif. Alestra
Col. Residencial San Agustín
66260, San Pedro Garza García, N.L.

Tel: (81) 815 218 00
Fax: (81) 815 218 39
ey.com/mx

**Al Consejo de Administración y Asamblea General de Accionistas
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.**

Informe sobre los estados financieros consolidados

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2014 y 2013, y los estados consolidados de resultados, estados consolidados de utilidad integral, estados consolidados de variaciones en el capital y estados consolidados de flujos de efectivo por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2014, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

Responsabilidad de la Administración en relación con los estados financieros

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de desviación material, debido a fraude o error.

Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados adjuntos basada en nuestras auditorías. Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas exigen que cumplamos los requerimientos de ética, así como que planifiquemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable sobre si los estados financieros consolidados están libres de desviación material.

Una auditoría conlleva la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la evaluación de los riesgos de desviación material en los estados financieros debido a fraude o error. Al efectuar dichas evaluaciones del riesgo, el auditor tiene en cuenta el control interno relevante para la preparación y presentación razonable por parte de la Compañía de los estados financieros consolidados, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Compañía. Una auditoría también incluye la evaluación de lo adecuado de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por la administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido en nuestras auditorías proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2014 y 2013, así como sus resultados y sus flujos de efectivo por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2014, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

Mancera, S.C.
Integrante de Ernst & Young Global Limited

C.P.C. Agustín Aguilar Laurents
11 de Marzo de 2015
Monterrey, N.L. MEXICO

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MÉXICO

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	Nota	Diciembre 2014 (*)	Diciembre 2014	Diciembre 2013
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 2,407	Ps. 35,497	Ps. 27,259
Inversiones	6	10	144	126
Cuentas por cobrar, neto	7	939	13,842	12,798
Inventarios	8	1,167	17,214	18,289
Impuestos por recuperar		544	8,030	9,141
Otros activos financieros circulantes	9	176	2,597	3,977
Otros activos circulantes	9	121	1,788	1,979
Total activo circulante		5,364	79,112	73,569
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	10	6,926	102,159	98,330
Propiedad, planta y equipo, neto	11	5,127	75,629	73,955
Activos intangibles, neto	12	6,883	101,527	103,293
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	426	6,278	3,792
Otros activos financieros	13	444	6,551	2,753
Otros activos, neto	13	333	4,917	3,500
TOTAL ACTIVO		\$ 25,503	Ps. 376,173	Ps. 359,192
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 30	Ps. 449	Ps. 529
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	18	75	1,104	3,298
Intereses por pagar		33	482	409
Proveedores		1,794	26,467	26,632
Cuentas por pagar		527	7,778	6,911
Obligaciones fiscales por pagar		554	8,177	6,745
Otros pasivos financieros circulantes	25	330	4,862	4,345
Total pasivo circulante		3,343	49,319	48,869
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	5,623	82,935	72,921
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	285	4,207	4,074
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	247	3,643	2,993
Otros pasivos financieros	25	22	328	1,668
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	25	382	5,619	6,117
Total pasivo a largo plazo		6,559	96,732	87,773
Total pasivo		9,902	146,051	136,642
Capital Contable:				
Participación controladora:				
Capital social		227	3,347	3,346
Prima en suscripción de acciones		1,739	25,649	25,433
Utilidades retenidas		9,974	147,122	130,840
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral		(383)	(5,645)	(227)
Total participación controladora		11,557	170,473	159,392
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	4,044	59,649	63,158
Total capital contable		15,601	230,122	222,550
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE		\$ 25,503	Ps. 376,173	Ps. 359,192

(*) Conversión a dólares americanos (\$), ver Nota 2.2.3

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de situación financiera.

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MÉXICO

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.), excepto información por acción.

	Nota	2014(*)	2014	2013	2012
Ventas netas		\$ 17,816	Ps. 262,779	Ps. 256,804	Ps. 236,922
Otros ingresos de operación		45	670	1,293	1,387
Ingresos totales		17,861	263,449	258,097	238,309
Costo de ventas		10,392	153,278	148,443	137,009
Utilidad bruta		7,469	110,171	109,654	101,300
Gastos de administración		694	10,244	9,963	9,552
Gastos de ventas		4,679	69,016	69,574	62,086
Otros ingresos	19	74	1,098	651	1,745
Otros gastos	19	(86)	(1,277)	(1,439)	(1,973)
Gasto financiero	18	(454)	(6,701)	(4,331)	(2,506)
Producto financiero		58	862	1,225	783
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta		(61)	(903)	(724)	(176)
Pérdida por posición monetaria, neta		(22)	(319)	(427)	(13)
Ganancia en valuación de instrumentos financieros		5	73	8	8
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación		1,610	23,744	25,080	27,530
Impuesto a la utilidad	24	424	6,253	7,756	7,949
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación, neta de impuestos	10	348	5,139	4,831	8,470
Utilidad neta consolidada		\$ 1,534	Ps. 22,630	Ps. 22,155	Ps. 28,051
Atribuible a:					
Participación controladora		1,132	16,701	15,922	20,707
Participación no controladora		402	5,929	6,233	7,344
Utilidad neta consolidada		\$ 1,534	Ps. 22,630	Ps. 22,155	Ps. 28,051
Utilidad neta controladora:					
Por acción Serie "B"	23	\$ 0.06	Ps. 0.83	Ps. 0.79	Ps. 1.03
Por acción Serie "D"	23	0.07	1.04	1.00	1.30
Utilidad neta controladora diluida:					
Por acción Serie "B"	23	0.06	0.83	0.79	1.03
Por acción Serie "D"	23	0.07	1.04	0.99	1.29

(*) Conversión a dólares americanos (\$), ver Nota 2.2.3

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de resultados.

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MÉXICO

Estados Consolidados de Utilidad Integral

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	Nota	2014(*)	2014	2013	2012
Utilidad neta consolidada		\$ 1,534	Ps. 22,630	Ps. 22,155	Ps. 28,051
Otras partidas de la utilidad integral:					
Partidas que podrían ser reclasificadas posteriormente a utilidad neta, netas de impuesto:					
Pérdida no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta	6	-	-	(2)	(2)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados utilizados en la cobertura		33	493	(246)	(243)
(Pérdida) ganancia por efecto de conversión en operaciones extranjeras y asociadas		(831)	(12,256)	1,151	(5,250)
Participación en otras partidas de la utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos	10	30	441	(2,629)	(781)
Total de partidas que podrían ser reclasificadas		(768)	(11,322)	(1,726)	(6,276)
Partidas que no serán reclasificadas a utilidad neta en períodos subsecuentes, netas de impuesto:					
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, netas de impuestos	16	(24)	(361)	(112)	(279)
Total de partidas que no serán reclasificadas		(24)	(361)	(112)	(279)
Otras partidas de la pérdida integral, netas de impuesto		(792)	(11,683)	(1,838)	(6,555)
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 742	Ps. 10,947	Ps. 20,317	Ps. 21,496
Utilidad integral de la participación controladora		765	11,283	15,030	15,638
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo YOLI		-	-	(36)	-
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de FOQUE		-	-	-	29
Participación controladora, neta del efecto de retribución		\$ 765	Ps. 11,283	Ps. 14,994	Ps. 15,667
Utilidad integral de la participación no controladora		(23)	(336)	5,287	5,858
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo YOLI		-	-	36	-
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de FOQUE		-	-	-	(29)
Participación no controladora, neta del efecto de retribución		\$ (23)	Ps. (336)	Ps. 5,323	Ps. 5,829
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 742	Ps. 10,947	Ps. 20,317	Ps. 21,496

(*) Conversión a dólares americanos (\$), ver Nota 2.2.3

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de utilidad integral.

FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
MONTERREY, N.L., MÉXICO.

Estados Consolidados de Variaciones en las cuentas de Capital Contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.

Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Ganancia (Pérdida) No Realizada sobre Instrumento Disponible para la Venta	Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión en Operaciones Extranjeras y Asociadas	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Saldos al 1 de Enero de 2012	Ps. 3,345	Ps. 20,656	Ps. 114,487	Ps. 4	Ps. 365	Ps. 5,717	Ps. (352)	Ps. 144,222	Ps. 47,949	Ps. 192,171
Utilidad neta			20,707					20,707	7,344	28,051
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuestos				(2)	(17)	(3,725)	(1,296)	(5,040)	(1,515)	(6,555)
Utilidad integral			20,707	(2)	(17)	(3,725)	(1,296)	15,667	5,829	21,496
Dividendos decretados			(6,200)					(6,200)	(2,986)	(9,186)
Emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	(50)						(49)	(12)	(61)
Adquisición de Grupo Fomento Queretano a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		2,134			1	(31)	1	2,105	4,172	6,277
Otras transacciones con la participación no controladora								-	(50)	(50)
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(486)					(486)	-	(486)
Saldos al 31 de Diciembre de 2012	3,346	22,740	128,508	2	349	1,961	(1,647)	155,259	54,902	210,161
Utilidad neta			15,922					15,922	6,233	22,155
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuestos				(2)	(170)	(1,214)	458	(928)	(910)	(1,838)
Utilidad integral			15,922	(2)	(170)	(1,214)	458	14,994	5,323	20,317
Dividendos decretados			(13,368)					(13,368)	(3,125)	(16,493)
Emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones		(172)						(172)	(7)	(179)
Adquisición de Grupo Yoli a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		2,865			2	32	2	2,901	5,120	8,021
Otras adquisiciones (ver Nota 4)								-	430	430
Incremento en la participación del interés minoritario								-	515	515
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(222)					(222)	-	(222)
Saldos al 31 de Diciembre de 2013	3,346	25,433	130,840	-	181	779	(1,187)	159,392	63,158	222,550

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Ganancia (Pérdida) No Realizada sobre Instrumento Disponible para la Venta	Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión en Operaciones Extranjeras y Asociadas	Remedios del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Utilidad neta			16,701					16,701	5,929	22,630
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuestos					126	(4,412)	(1,132)	(5,418)	(6,265)	(11,683)
Utilidad integral			16,701		126	(4,412)	(1,132)	11,283	(336)	10,947
Dividendos decretados								-	(3,152)	(3,152)
Emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	216						217	(21)	196
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos				(419)				(419)	-	(419)
Saldos al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 3,347	Ps. 25,649	Ps. 147,122	Ps. -	Ps. 307	Ps. (3,633)	Ps. (2,319)	Ps. 170,473	Ps. 59,649	Ps. 230,122

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
MONTERREY, N.L., MÉXICO

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	2014(*)	2014	2013	2012
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación:				
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 1,958	Ps. 28,883	Ps. 29,911	Ps. 36,000
Ajustes por:				
Partidas virtuales operativas	14	209	752	1,683
Participación de los trabajadores en las utilidades	77	1,138	1,936	1,650
Depreciación	612	9,029	8,805	7,175
Amortización	67	985	891	715
Pérdida (ganancia) por venta de activos de larga duración	-	7	(41)	(132)
Ganancia en venta de acciones	-	-	-	(2,148)
Disposiciones de activos de larga duración	10	153	122	133
Deterioro de activos de larga duración	10	145	-	384
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizado a través del método de participación, neta de impuestos	(348)	(5,139)	(4,831)	(8,470)
Producto financiero	(58)	(862)	(1,225)	(783)
Gasto financiero	454	6,701	4,331	2,506
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta	61	903	724	176
Pérdida por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias, neto	22	319	427	13
Ganancia en valuación de instrumentos financieros	(5)	(73)	(8)	(8)
Flujo de efectivo de las actividades de operación antes de cambios en las partidas operativas y la participación de los trabajadores en las utilidades	2,874	42,398	41,794	38,894
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes	(336)	(4,962)	(1,948)	(746)
Otros activos financieros circulantes	118	1,736	(1,508)	(977)
Inventarios	(76)	(1,122)	(1,541)	(2,289)
Instrumentos financieros derivados	17	245	402	(17)
Proveedores y cuentas por pagar	468	6,910	517	3,833
Otros pasivos a largo plazo	(155)	(2,308)	(109)	(18)
Otros pasivos financieros circulantes	54	793	417	329
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(28)	(416)	(317)	(209)
Efectivo generado por actividades de operación	2,936	43,274	37,707	38,800
Impuestos a la utilidad pagados	(401)	(5,910)	(8,949)	(8,015)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	2,535	37,364	28,758	30,785

	2014(*)	2014	2013	2012
Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Inversión:				
Adquisición de Grupo Fomento Queretano, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	-	(1,114)
Adquisición de Grupo Yoli, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	(1,046)	-
Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	(4,648)	-
Adquisición de Spaipa S.A. Indústria Brasileira de Bebidas, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	(23,056)	-
Otras adquisiciones, netas de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	(3,021)	-
Inversión en acciones de Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc. CCFPI (ver Nota 10)	-	-	(8,904)	-
Otras inversiones en asociadas y negocios conjuntos (ver Nota 10)	(4)	(58)	(335)	(1,207)
Disposición de subsidiarias y asociadas, neta de efectivo	-	-	-	1,055
Inversiones	(41)	(607)	(118)	(2,808)
Ingresos procedentes de inversiones	40	589	1,488	2,534
Intereses cobrados	59	863	1,224	777
Instrumentos financieros derivados	(2)	(25)	119	94
Dividendos recibidos de compañías asociadas y negocios conjuntos	132	1,949	1,759	1,697
Adquisiciones de activos de larga duración	(1,152)	(16,985)	(16,380)	(14,844)
Venta de activos de larga duración	14	209	252	362
Activos intangibles	(48)	(706)	(1,077)	(441)
Otros activos	(54)	(796)	(1,436)	(1,264)
Inversión en otros activos financieros	(3)	(41)	(52)	-
Cobro de otros activos financieros	-	-	-	516
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	(1,059)	(15,608)	(55,231)	(14,643)
Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:				
Obtención de préstamos bancarios	363	5,354	78,907	14,048
Pagos de préstamos bancarios	(388)	(5,721)	(39,962)	(5,872)
Intereses pagados	(270)	(3,984)	(3,064)	(2,172)
Instrumentos financieros derivados	(154)	(2,267)	697	(209)
Dividendos pagados	(214)	(3,152)	(16,493)	(9,186)
Adquisición de la participación no controladora	-	-	-	(6)
Incremento en la participación no controladora	-	-	515	-
Otras actividades de financiamiento	33	482	(16)	(21)
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de financiamiento	(630)	(9,288)	20,584	(3,418)
Incremento (disminución) en efectivo y equivalentes de efectivo	846	12,468	(5,889)	12,724
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	1,848	27,259	36,521	25,841
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	(287)	(4,230)	(3,373)	(2,044)
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 2,407	Ps. 35,497	Ps. 27,259	Ps. 36,521

(*) Conversión a dólares americanos (\$), ver Nota 2.2.3

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., MÉXICO

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012.

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 unidad económica, se realizan por diferentes compañías operadoras, las cuales son agrupadas en varias subsidiarias directas e indirectas de FEMSA (“Compañías Subtenedoras”).

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	31 de Diciembre 2014	31 de Diciembre 2013	Actividades
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (“Coca-Cola FEMSA”)	47.9% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	47.9% ⁽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, Argentina y Filipinas (ver Nota 10). Al 31 de diciembre de 2014, The Coca-Cola Company (TCCC) posee indirectamente el 28.1% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 24.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (“BMV”). Sus Acciones Depositarias Americanas (ADS) se cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE).
FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias (“FEMSA Comercio”)	100%	100%	Operación de cadenas comerciales en formato pequeño en México, Colombia y Estados Unidos, principalmente bajo el nombre de “OXXO.”
CB Equity, LLP (“CB Equity”)	100%	100%	Tenencia de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., que representan un total del 20% de la participación económica en ambas entidades (“Grupo Heineken”).
Otras compañías	100%	100%	Producción y distribución de enfriadores, 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 actividades significativas de Coca-Cola FEMSA.

Nota 2. Bases de Preparación

2.1 Estado de cumplimiento

Los estados financieros consolidados de la Compañía han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el IASB, “International Accounting Standards Board.”

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General de la Compañía, Carlos Salazar Lomelín y por el Director de Administración y Finanzas, Javier Astaburuaga Sanjines, el 20 de febrero de 2015. Posteriormente los estados financieros y notas fueron aprobados por el Consejo de Administración el 25 de febrero de 2015 y por los Accionistas el 19 de marzo del 2015. Los estados financieros consolidados adjuntos fueron aprobados para la emisión del reporte anual de la Compañía en la forma Anexo N por el Director General y por el Director de Administración y Finanzas el 21 de abril de 2015, y los eventos subsecuentes han sido considerados a partir de esa fecha (Ver Nota 28).

2.2 Base de medición y presentación

Los estados financieros consolidados han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por lo siguiente:

- Inversiones disponibles para la venta.
- Instrumentos financieros derivados.
- Documentos por pagar a largo plazo contabilizados a valor razonable.
- Activos del fondo de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados.

Los estados financieros de subsidiarias cuya moneda funcional es la moneda de una economía hiperinflacionaria se expresan a su valor real a la fecha del reporte.

2.2.1 Presentación del estado consolidado de resultados

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados consolidado, de acuerdo con las prácticas de la industria donde la Compañía opera. La información sobre los gastos clasificados por naturaleza se revela en las notas de los estados financieros.

2.2.2 Presentación del estado consolidado de flujos de efectivo

El estado consolidado de flujos de efectivo de la Compañía se presenta utilizando el método indirecto.

2.2.3 Conversión a dólares americanos (\$)

Los estados financieros consolidados se presentan en millones de pesos mexicanos (“Ps.”) y se redondean a lo más cercano al millón, a menos que se indique lo contrario. Sin embargo, únicamente por conveniencia del lector, el balance general consolidado, el estado consolidado de resultados, el estado consolidado de utilidad integral y el estado consolidado de flujos de efectivo por el año terminado al 31 diciembre de 2014 se convirtieron en dólares americanos al tipo de cambio de 14.7500 pesos mexicanos por dólar americano, publicado por la Junta de la Reserva Federal de EE.UU. en su comunicado semanal “H.10” de tipos de cambio a esa fecha. Esta conversión aritmética no debe interpretarse como manifestación de que las cifras expresadas en pesos mexicanos pueden convertirse en dólares americanos en ese o cualquier otro tipo de cambio.

2.3 Juicios y estimaciones contables críticos

En la aplicación de las políticas contables de la Compañía, las cuales se describen en la Nota 3, la administración requiere hacer juicios, estimaciones y supuestos sobre el valor en libros de los activos y pasivos que no son fácilmente cuantificables a través de otras fuentes. Las estimaciones y supuestos asociados se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos subyacentes se revisan continuamente. Las revisiones de estimaciones contables se reconocen en el período en que se revisa la estimación; (si la revisión afecta únicamente ese período) o en el período de revisión y períodos futuros (si la revisión afecta tanto a períodos actuales como futuros).

2.3.1 Fuentes clave de incertidumbre de la estimación

Los siguientes son supuestos clave respecto al futuro y otras fuentes clave de incertidumbre de la estimación al final del ejercicio, que tienen un riesgo significativo de causar un ajuste material al valor en libros de los activos y pasivos en el siguiente ejercicio anual. Sin embargo, las circunstancias y supuestos existentes sobre eventos futuros pueden cambiar debido a los cambios en el mercado o circunstancias que surjan más allá del control de la Compañía. Estos cambios se reflejan en los supuestos cuando ocurren.

2.3.1.1 Deterioro de activos intangibles de vida indefinida, crédito mercantil y activos de larga duración depreciables

Los activos intangibles con vida indefinida incluyendo el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad generadora de efectivo (“UGE”) excede su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos costos por venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos costos de venta se basa en información de transacciones de venta a valor de mercado de activos similares o precios de mercado observables menos costos incrementales por disposición del activo. Para determinar si los activos están deteriorados, la Compañía calcula inicialmente un estimado del valor en uso de las unidades generadoras de efectivo a las cuales se han asignado esos activos. El cálculo del valor en uso requiere que la administración estime los flujos de efectivo futuros que se esperan generar de la unidad generadora de efectivo y la tasa de descuento conveniente para calcular el valor presente. La Compañía revisa anualmente el valor en libros de los activos intangibles con vida indefinida y el crédito mercantil por deterioro con base en técnicas de valuación reconocidas. Mientras que la Compañía piensa que sus estimaciones son razonables, diferentes supuestos sobre esas estimaciones podrían afectar materialmente sus evaluaciones. Las pérdidas por deterioro se reconocen en los resultados del ejercicio en el periodo en que se determina el deterioro correspondiente. Los supuestos clave utilizados para determinar el valor de recuperación para las UGEs de la Compañía, incluyendo análisis de sensibilidad, se explican más adelante en las Notas 3.16 y 12.

La Compañía evalúa cada año si existe indicio de que un activo puede estar deteriorado. Si existe algún indicio, o cuando se requiere una prueba anual de deterioro para un activo, la Compañía estima el importe recuperable del activo. Cuando el valor en libros de un activo o UGE excede su valor de recuperación, el activo se considera deteriorado y su valor es reducido a su importe recuperable. Al evaluar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros esperados a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos para el activo. Al determinar el valor razonable menos costos de venta, se toman en cuenta las operaciones de mercado recientes, si están disponibles. Si no se pueden identificar tales operaciones, se usa un modelo de valuación apropiado. Estos cálculos se corroboran por múltiples de valuación, precios de acciones cotizadas por subsidiarias que cotizan públicamente u otros indicadores de valor razonable disponibles.

2.3.1.2 Vida útil de propiedad, planta y equipo y activos intangibles con vida útil definida

La propiedad, planta y equipo, incluyendo las botellas retornables de las que se espera que proporcionen beneficios sobre un período mayor a un año así como los activos intangibles con vida útil definida se deprecian/amortizan sobre su vida útil estimada. La Compañía basa sus estimaciones en la experiencia de su personal técnico, así como en su experiencia en la industria para activos similares, ver Notas 3.12, 3.14, 11 y 12.

2.3.1.3 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

La Compañía regularmente evalúa la razonabilidad de los supuestos utilizados en los cálculos de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados. La información sobre estos supuestos se describe en la Nota 16.

2.3.1.4 Impuestos a la utilidad

Los impuestos diferidos por recuperar y por pagar se determinan con base en las diferencias temporales entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos. La Compañía regularmente revisa sus impuestos diferidos por recuperar, y registra un activo diferido considerando la probabilidad de un impuesto a la utilidad gravable histórica futura, la utilidad gravable futura proyectada y el tiempo esperado de las reversiones de las diferencias temporales existentes, (ver Nota 24).

2.3.1.5 Contingencias fiscales, laborales, legales y provisiones

La Compañía está sujeta a varias demandas y contingencias sobre procesos fiscales, laborales y legales como se describe en la Nota 25. Debido a su naturaleza, esos procesos legales involucran incertidumbres inherentes, incluyendo pero no limitado a resoluciones de la corte, negociaciones entre partes afectadas y acciones gubernamentales. La administración evalúa periódicamente la probabilidad de pérdida por esas contingencias y acumula un pasivo y/o revela las circunstancias relevantes, según sea el caso. Si se considera probable la pérdida potencial de alguna demanda o proceso legal y el monto se puede estimar razonablemente, la Compañía acumula un pasivo por la pérdida estimada. Debido a la naturaleza subjetiva de la pérdida, la administración debe ejercer su juicio para determinar la probabilidad tanto de una pérdida y una cantidad estimada.

2.3.1.6 Valuación de instrumentos financieros

Se requiere que la Compañía mida todos los instrumentos financieros derivados a valor razonable.

El valor razonable de los instrumentos financieros derivados se determina considerando precios cotizados en mercados reconocidos. Si esos instrumentos no se negocian, el valor razonable se determina aplicando técnicas basadas en modelos apoyados por suficiente información confiable y verificable, reconocida en el sector financiero. La Compañía basa sus curvas de precios a futuro sobre cotizaciones de precios de mercado. La administración piensa que las técnicas de valuación seleccionadas y los supuestos utilizados son adecuados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros, (ver Nota 20).

2.3.1.7 Adquisiciones de negocios

La adquisición de negocios se contabiliza utilizando el método de adquisición. La contraprestación transferida en una adquisición de negocios se mide a valor razonable, que se calcula como la suma del valor razonable en la fecha de adquisición de los activos transferidos, pasivos asumidos, y la participación emitida por la Compañía a cambio del control de la adquirida.

En la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se reconocen a su valor razonable, excepto cuando:

- Los impuestos diferidos por recuperar o por pagar, y los activos o pasivos relacionados con acuerdos por beneficios a empleados se reconocen y se miden de acuerdo con la NIC 12, “Impuesto a la Utilidad” y la NIC 19, “Beneficios a Empleados,” respectivamente;
- Los pasivos o instrumentos de capital relacionados con acuerdos de pago basado en acciones de la adquirida y/o con acuerdos de pago basado en acciones de la Compañía que reemplazaron los acuerdos de pago basado en acciones de la adquirida son medidos de acuerdo con la NIIF 2, “Pago Basado en Acciones,” a la fecha de adquisición, (ver Nota 3.24); y
- Los activos (o grupos de activos para su disposición) que son clasificados como disponibles para la venta de acuerdo con la NIIF 5, “Activos No Circulantes Disponibles para la Venta y Operaciones Discontinuas” se miden de acuerdo con esta norma.

La administración debe ejercer su juicio para determinar el valor razonable de los activos adquiridos y pasivos asumidos.

El crédito mercantil se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el monto de alguna participación no controladora en la adquirida, y el valor razonable de la participación que tenga la Compañía previamente en la adquirida (si existiese) sobre el neto de los montos a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Si después de la reevaluación, el neto de los montos en la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos excede la suma de la contraprestación transferida, el monto de cualquier participación no controladora en la adquirida y el valor razonable de la participación que tenga la Compañía previamente en la adquirida (si existiese), el exceso se reconoce inmediatamente en resultados como una ganancia de una compra a precio reducido.

Para cada adquisición de negocios, con respecto a la participación no controladora en la adquirida que da derecho a sus tenedores a una parte proporcional de los activos netos en liquidación, la Compañía decide si mide dicha participación ya sea a valor razonable o en la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida.

2.3.1.8 *Inversiones en asociadas*

Si la Compañía tiene, directa o indirectamente, 20 por ciento o más del poder de voto en la entidad participada, se presume que tiene influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que tal influencia no existe. Si la Compañía tiene, directa o indirectamente, menos del 20 por ciento del poder de voto en la empresa participada, se presume que la Compañía no tiene influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que existe tal influencia. Las decisiones sobre utilizar el método de participación en donde la empresa participada tiene menos del 20 por ciento del poder de voto, requiere una evaluación cuidadosa de los derechos a voto y su impacto en la capacidad de la Compañía para ejercer influencia significativa. La administración de la Compañía considera la existencia de las siguientes circunstancias, que pueden indicar que la Compañía está en posición de ejercer influencia significativa sobre una empresa en la que se tiene menos del 20 por ciento del poder de voto:

- Representación en el Consejo de administración, u órgano equivalente de dirección de la entidad participada;
- Participación en los procesos de fijación de políticas, entre los que se incluyen las decisiones sobre dividendos y otras distribuciones;
- Transacciones de importancia relativa entre la Compañía y la entidad participada;
- Intercambio de personal directivo; o
- Suministro de información técnica esencial.

La administración también considera que la existencia y efectos de derechos a voto potenciales actualmente ejercibles o convertibles, se deben considerar cuando se evalúa si la Compañía tiene influencia significativa.

Asimismo, la Compañía evalúa los indicadores que proporcionan evidencia de influencia significativa, tales como:

- Si la tenencia de la Compañía es significativa en relación con la tenencia accionaria de otros accionistas (es decir, minoría de otros accionistas);
- Si los accionistas importantes de la Compañía, filiales, o ejecutivos de la Compañía, tienen inversión adicional en la entidad participada; y
- Si la Compañía es parte de comités importantes de la entidad participada, tales como el comité ejecutivo o el comité de finanzas.

2.3.1.9 *Acuerdos conjuntos*

Un acuerdo puede ser un acuerdo conjunto aun cuando no todas sus partes tengan control conjunto sobre el acuerdo. Cuando la Compañía es una parte de un acuerdo deberá evaluar si el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o un grupo de partes, control del acuerdo colectivamente; existe control conjunto solamente cuando las decisiones sobre actividades significativas requieren el consentimiento unánime de las partes que controlan el acuerdo de forma colectiva. La administración necesita aplicar su juicio cuando al evaluar si todas las partes, o un grupo de partes, tienen control conjunto sobre el acuerdo. Al evaluar el control conjunto, la administración considera los siguientes hechos y circunstancias:

- a) Si todas las partes, o un grupo de partes, controlan el acuerdo, considerando la definición de control, así como se describe en la Nota 3.11.2; y
- b) Si las decisiones sobre las actividades significativas requieren el consentimiento unánime de todas las partes, o un grupo de partes.

Como se menciona en la Nota 10, el 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la adquisición del 51% de Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc (CCFPI) (anteriormente Coca-Cola Bottler Philippines, Inc). Coca-Cola FEMSA controla CCFPI conjuntamente con TCCC. Esto se basa en los siguientes factores: (i) durante el periodo inicial de cuatro años, algunas actividades relevantes requieren aprobación conjunta entre Coca-Cola FEMSA y TCCC; y (ii) no es probable que los derechos de voto potenciales para adquirir el 49% restante de CCFPI sean ejecutados en un futuro próximo, debido que la opción de compra no tiene un valor significativo para ser ejercida por Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

2.3.1.10 Tipos de cambio en Venezuela

Como se explica más abajo en la Nota 3.3, tanto el tipo de cambio utilizado para registrar en moneda extranjera las partidas monetarias que surgen en Venezuela, como el tipo de cambio utilizado para convertir los estados financieros de la subsidiaria Venezolana de la Compañía para los propósitos de reporte del grupo; son ambas principales fuentes clave de incertidumbre en la estimación de la preparación de los estados financieros consolidados que se acompañan.

2.4 Cambios en políticas contables

La Compañía ha adoptado las nuevas NIIF y las modificaciones a las NIIF siguientes, durante 2014:

- Modificaciones a la NIC 32, *Compensación de Activos Financieros y Pasivos Financieros*
- Modificaciones a la NIC 36, *Deterioro de Activos*
- Modificaciones a la NIC 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*
- Ciclo de Mejoras Anuales 2010-2012
- Ciclo de Mejoras Anuales 2011-2013
- IFRIC 21, *Tarifas*

La naturaleza y el efecto de los cambios se explican a continuación.

Modificaciones a la NIC 32, *Compensación de activos financieros y pasivos financieros*

Las mejoras a la NIC 32, “Compensación de activos financieros y pasivos financieros”, respecto a la compensación de activos financieros y pasivos financieros y las revelaciones relacionadas aclararan cuestiones de aplicación existentes relacionadas con los requisitos de compensación. Específicamente, las mejoras aclaran el significado de ‘actualmente tiene derecho legal reconocido de compensación’ y la ‘realización y liquidación simultánea’. Las mejoras a la NIC 32 son efectivas para los períodos anuales que comiencen en o después de enero 1 de 2014, con aplicación retroactiva requerida. La Compañía adoptó estas mejoras, las cuales no tuvieron impacto en los estados financieros consolidados ya que la política de la Compañía de los instrumentos financieros compensados cumple con las modificaciones de la NIC 32.

Modificaciones a la NIC 36, *Deterioro de activos*

Las mejoras a la NIC 36 “Deterioro de activos”, reducen las circunstancias en que el valor recuperable de los activos o unidades generadoras de efectivo requieren ser reveladas, clarifican las revelaciones requeridas e introducen un requerimiento explícito para revelar la tasa de descuento utilizada en la determinación del deterioro (o reversas) en las que el valor recuperable (con base en valor razonable menos costos de venta) es determinado utilizando una técnica de valor presente. Las mejoras a las NIC 36 son efectivas para los períodos anuales que comience en o después de enero de 2014.

Modificaciones a la NIC 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*

Las mejoras a la NIC 39 “Instrumentos financieros: reconocimiento y medición”, clarifican que no existe la necesidad de discontinuar la contabilidad de coberturas si un derivado de cobertura es novado cuando se cumplan ciertos criterios. Una novación indica un evento en el cual las partes originales de un derivado acuerdan que una o más contrapartes liquidadoras replacen su contraparte original para convertirse en una nueva contraparte de alguna de las partes. Para la aplicación de las mejoras y continuar con la contabilidad de coberturas, la novación hacia una contraparte central (CPC) debe suceder como consecuencia de leyes o regulaciones o la introducción de las mismas. Las mejoras a las NIC 39 son efectivas para los períodos anuales que comience en o después del 1 enero de 2014. La Compañía adoptó estas mejoras, las cuales no tuvieron impacto en los estados financieros consolidados debido a que la Compañía no tiene novaciones de instrumentos financieros derivados de cobertura.

Ciclo de Mejoras Anuales 2010-2012

El ciclo de mejoras anuales 2010-2012 incluye enmiendas a las siguientes normas: la NIIF 2, “Pagos basados en acciones”, al mejorar las definiciones de condiciones para la consolidación (irrevocabilidad) de las concesiones, de condiciones de mercado e incluir las definiciones de condiciones de desempeño y condiciones de servicio, no tuvieron impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía; la NIIF 3, “Adquisiciones de negocios”, las cuales requieren que las consideraciones contingentes que se clasifican como activos o pasivos, se midan a valor razonable a la fecha de reporte, la

Compañía aplicaría estas mejoras en futuras adquisiciones de negocios; la NIIF 13, “Medición del valor razonable”, clarifica que la emisión de la NIIF 13 y las mejoras a la NIIF 9 y la NIC 39 no eliminaron la capacidad para medir ciertas cuentas por cobrar a corto plazo y pasivos sobre una base sin descuento cuando el importe del descuento es inmaterial (mejoras a las bases de conclusión únicamente). Esta mejora no tuvo impacto debido a que los instrumentos financieros que califican como cuentas por cobrar o cuentas por pagar, se miden a su valor razonable, el cual actualmente se asemeja a su valor en libros cuantificado sobre una base sin descuento. Estas mejoras son aplicables para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014.

Ciclo de Mejoras Anuales 2011-2013

El ciclo de mejoras anuales 2011-2013 hace enmiendas a: la NIIF 13, clarificando el alcance de la excepción del portafolio que se establece en el párrafo 52 de la norma, la cual permite a una entidad medir el valor razonable de un grupo de activos financieros o pasivos financieros sobre la base del precio que se recibiría por vender una posición neta larga o al que se transferiría una posición neta corta, ambas para una exposición al riesgo particular, en una transacción ordenada entre participantes del mercado a la fecha de medición bajo condiciones actuales de mercado. Las mejoras aclaran que la excepción del portafolio en la NIIF 13 puede aplicarse no sólo a los activos financieros y pasivos financieros, sino también a otros contratos dentro del alcance de la NIC 39. Estas mejoras son aplicables para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. La Compañía ha adoptado dichas mejoras y no tuvo impacto en los estados financieros consolidados, debido a que la Compañía no tiene un portafolio de instrumentos que administre sobre una base neta.

INIIF 21, Tarifas

La INIIF 21 Tarifas, provee una guía sobre cuándo reconocer un pasivo por una tarifa impuesta por un gobierno, tanto para tarifas que se contabilizan de acuerdo con la NIC 37, Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes, como para aquellos donde el tiempo y el monto de la tarifa son ciertos. Esta interpretación es aplicable para periodos que inician el 1 de enero de 2014 y se permite su adopción anticipada. La Compañía adoptó esta interpretación y no tuvo impacto en los estados financieros debido a que las tarifas a las que se encuentra sujeta, distintas de los impuestos a la utilidad e impuestos al consumo se registran en el momento en el que surge el evento que da origen a la obligación de pago.

Nota 3. Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados se componen de los estados financieros de la Compañía y sus subsidiarias. El control se logra cuando la Compañía está expuesta, o tiene los derechos, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada y tiene la capacidad de influir en esos rendimientos a través de su poder sobre ésta.

Específicamente, la Compañía controla una entidad participada si y sólo si la Compañía tiene:

- Poder sobre la entidad participada (ejemplo: derechos existentes que le dan la capacidad actual de dirigir las actividades relevantes de la entidad participada);
- Exposición, o derecho, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada; y
- La capacidad de utilizar su poder sobre la entidad participada para influir en el importe de los rendimientos.

Cuando la Compañía tiene menos de la mayoría del voto o derechos similares de una entidad participada, la Compañía considera todos los hechos y circunstancias relevantes en la evaluación de si tiene poder sobre una entidad participada, incluyendo:

- El acuerdo contractual con los otros tenedores de voto de la entidad participada;
- Los derechos derivados de otros acuerdos contractuales; y
- Los derechos de voto de la empresa y derechos de voto potenciales.

La Compañía evaluará si controla una entidad participada cuando los hechos y circunstancias indiquen la existencia de cambios en uno o más de los tres elementos de control. La consolidación de una subsidiaria comienza cuando la Compañía adquiere el control de la subsidiaria y termina cuando la Compañía pierde el control de la subsidiaria. Los activos, pasivos, ingresos y gastos de una subsidiaria adquirida o enajenada durante el año se incluyen en los estados financieros consolidados a partir de la fecha en que la Compañía obtiene el control hasta la fecha en que la Compañía deje de controlar a la subsidiaria.

La utilidad neta del periodo y cada componente de las otras partidas de la utilidad integral (OPUI) se atribuyen a los propietarios de la controladora y a la participación no controladora, incluso si los resultados de la participación no controladora dan lugar a un saldo deudor. Cuando sea necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para llevar sus políticas contables en línea con las políticas contables de la Compañía. Todos los activos y pasivos intercompañías, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo han sido eliminados en su totalidad en la consolidación.

3.1.1 Adquisiciones de participaciones no controladoras

Las adquisiciones de participaciones no controladoras se contabilizan como transacciones de capital y por lo tanto no se reconoce ningún crédito mercantil. Los ajustes a participaciones no controladoras que surgen de operaciones que no incluyen la pérdida del control se miden a valor en libros y se reflejan en el capital contable como parte de la prima en suscripción de acciones.

3.1.2 Pérdida de control

Ante la pérdida de control, la Compañía deja de reconocer los activos (incluyendo el crédito mercantil) y pasivos de la subsidiaria, cualquier participación no controladora, el ajuste de conversión acumulado registrado en capital y los demás componentes del capital relacionados con la subsidiaria. La Compañía reconoce el valor razonable de la consideración recibida, y cualquier excedente o pérdida que surja sobre la pérdida de control es reconocida en la utilidad neta consolidada, incluyendo la parte de la participación controladora en los componentes previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral. Si la Compañía conserva cualquier participación en la subsidiaria, entonces esa participación se mide a valor razonable en la fecha en que se pierde el control. Posteriormente se contabiliza por el método de participación o como un activo financiero, dependiendo del nivel de influencia que se conserve.

3.2 Adquisiciones de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición a la fecha de adquisición, que es la fecha en la que el control se transfiere a la Compañía. Al evaluar el control, la Compañía considera los derechos a voto potenciales sustantivos.

La Compañía mide el crédito mercantil a la fecha de adquisición como el valor razonable de la contraprestación transferida más el valor razonable de cualquier participación que se tenga anteriormente en la adquirida y el monto reconocido de alguna participación no controladora en la adquirida (si existiese), menos el monto neto reconocido en los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos. Si después de la reevaluación el exceso es negativo, se reconoce una ganancia por compra a precio reducido en la utilidad neta consolidada en la fecha de la adquisición.

La contraprestación transferida no incluye montos relacionados con la liquidación de relaciones pre-existentes. Dichos montos generalmente se reconocen en la utilidad neta consolidada de la Compañía.

Los costos relacionados con la adquisición, distintos a los asociados con la emisión de deuda o instrumentos de capital se cargan a resultados conforme se incurren.

Cualquier contraprestación contingente por pagar se reconoce a valor razonable en la fecha de adquisición. Si la contraprestación contingente se clasifica como capital, no se vuelve a medir y la liquidación se contabiliza dentro del capital. De otra manera, después de reevaluar los cambios posteriores al valor razonable de las contraprestaciones contingentes se reconocen en la utilidad neta consolidada.

Si la contabilización inicial de una adquisición de negocios está incompleta al final del ejercicio en el cual ocurre, la Compañía informa montos provisionales por los conceptos por los cuales la contabilidad está incompleta, y revela que su asignación es de carácter preliminar. Esos importes provisionales se ajustan durante el período de medición (no mayor a 12 meses), o se reconocen activos o pasivos adicionales para reflejar nueva información obtenida sobre hechos y circunstancias que existieron en la fecha de adquisición que, si se hubieran conocido, habrían afectado los importes reconocidos en esa fecha.

3.3 Moneda extranjera, consolidación de subsidiarias extranjeras, y la contabilidad de inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Al elaborar los estados financieros de cada subsidiaria individual, y contabilizar la inversión en asociadas y negocios conjuntos, las operaciones en monedas extranjeras que fueron realizadas en monedas diferentes de la moneda funcional de cada unidad reportada, se reconocen a los tipos de cambio que prevalecen en las fechas de las operaciones. Al final del ejercicio, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se vuelven a convertir a las tasas que predominan en esa fecha. Las partidas no monetarias que se miden en términos de costo histórico en moneda extranjera no se vuelven a convertir.

La fluctuación cambiaria se reconoce en la utilidad neta consolidada del periodo en el que surge, excepto:

- Las variaciones en la inversión neta en subsidiarias extranjeras generadas por la fluctuación cambiaria que se incluyen en el ajuste de conversión acumulado, neto de impuestos, como parte de las diferencias por tipo de cambio de la conversión de operaciones extranjeras dentro de otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral; el cual se registra en el capital contable;
- Los saldos de financiamiento intercompañías de subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo cuando 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; y
- La fluctuación cambiaria de instrumentos financieros de cobertura de riesgos de moneda extranjera.

Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera, asociada o negocio conjunto a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- En economías con entorno económico hiperinflacionario, 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 consolidado de situación financiera como el estado consolidado de resultados y utilidad integral; y
- En economías con entorno económico no hiperinflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del año, el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico, y para la conversión del estado de resultados y el estado de utilidad integral se utiliza el tipo de cambio a la fecha de cada operación. La Compañía utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente, únicamente si el tipo de cambio no fluctúa significativamente.

Equivalencias Moneda Local a Pesos Mexicanos									
País o Zona	Moneda Funcional / de Registro	Tipo de Cambio Promedio de			Tipo de Cambio al				
		2014	2013	2012	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013			
Guatemala	Quetzal	1.72	Ps. 1.62	Ps. 1.68	1.94	Ps. 1.67			
Costa Rica	Colón	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03			
Panamá	Dólar americano	13.30	12.77	13.17	14.72	13.08			
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01			
Nicaragua	Córdoba	0.51	0.52	0.56	0.55	0.52			
Argentina	Peso argentino	1.64	2.34	2.90	1.72	2.01			
Venezuela	Bolívar	1.28	2.13	3.06	0.29	2.08			
Brasil	Real	5.66	5.94	6.76	5.54	5.58			
CEE ⁽¹⁾	Euro (€)	17.66	16.95	16.92	17.93	17.98			
Filipinas	Peso filipino	0.30	0.30	0.31	0.33	0.29			

(1) Comunidad Económica Europea.

La Compañía ha operado bajo los 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. Los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo de las subsidiarias venezolanas de la Compañía, los cuales no están disponibles para su uso dentro del Grupo están revelados en la Nota 5.

Al 31 de diciembre de 2014, las entidades de Venezuela pueden convertir bolívares por dólar americano a alguno de los tres tipos de cambio legales:

- i) Tipo de cambio oficial. Se utiliza para transacciones que el gobierno venezolano considera como de "bienes y servicios esenciales".
- ii) SICAD I. Este Sistema Complementario de Asignación de Divisas (SICAD) está basado en ventas periódicas de dólares americanos limitadas a través de subastas, este tipo de cambio se utiliza para determinadas transacciones, incluyendo el pago de servicios y pagos relacionados con las inversiones extranjeras en Venezuela.
- iii) SICAD II. Este tipo de cambio fue emitido por el gobierno venezolano en 2014 como un método cambiario de bolívares venezolanos a dólares americanos adicional al tipo de cambio oficial y al SICAD-I. Este tipo de cambio se utiliza para todas las transacciones que no están cubiertas por el tipo de cambio oficial o el tipo de cambio SICAD-I.

Al 31 de diciembre de 2014, el tipo de cambio oficial fue de 6.30 bolívares por dólar americano (2.34 pesos mexicanos por bolívar), el tipo de cambio del SICAD I fue 12.00 bolívares por dólar americano (1.23 pesos mexicanos por bolívar) y el tipo de cambio del SICAD II fue de 49.99 bolívares por dólar americano (0.29 pesos mexicanos por bolívar).

El reconocimiento de la operación de Venezuela en las cifras de la Compañía implica un proceso contable de dos pasos con el fin de convertir en bolívares todas las transacciones en una moneda diferente a la moneda de Venezuela y posteriormente convertir los bolívares a pesos mexicanos.

Etapa 1 - Las transacciones inicialmente se registran en los libros de la filial en Venezuela en su moneda funcional bolívar. Todos los activos o pasivos monetarios denominados en una moneda diferente al bolívar se vuelven a medir en bolívares al cierre de cada ejercicio utilizando el tipo de cambio al cual se espera sean liquidados, con el impacto de dicha nueva medición se registran en el estado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía una posición monetaria pasiva en Venezuela de \$ 449 millones de dólares americanos registrados al tipo de cambio oficial, lo anterior debido a que dichos pasivos se originaron de la importación de bienes esenciales. La Compañía considera que puede seguir teniendo acceso a dólares americanos al tipo de cambio oficial. Si en el futuro existiera una modificación en el tipo de cambio oficial, o si bien determináramos que estos importes no continúan calificando como bienes esenciales, el efecto de este cambio se reconocerá en el estado de resultados.

Etapa 2 - Con el fin de integrar los resultados de las operaciones en Venezuela a las cifras consolidadas de la Compañía, estos resultados son convertidos de bolívares a pesos mexicanos. Durante los tres primeros trimestres de 2014, la Compañía utilizó el tipo de cambio de SICAD-I para la conversión de dichos resultados, lo anterior en base a la expectativa de que a este tipo de cambio serían liquidados los dividendos en Venezuela. Durante el cuarto trimestre de 2014, la Compañía decidió utilizar el tipo de cambio de SICAD II, esto debido a que este tipo de cambio refleja de mejor forma la situación económica en Venezuela. De acuerdo con la NIC 21 y dado el hecho de que Venezuela es considerada una economía hiperinflacionaria, la compañía convirtió el resultado de todo el año usando el tipo de cambio del SICAD II. Durante 2013 y 2012, la Compañía utilizó los tipos de cambio oficiales de 6.30 y 4.30 bolívares por dólar, respectivamente.

Como resultado de la variación en el tipo de cambio aplicado para convertir los estados financieros durante el 2014 y la devaluación del bolívar durante 2013, el estado de situación financiera refleja una reducción de capital contable de Ps. 11,836 y Ps. 3,700, respectivamente, estas reducciones forman parte de la utilidad integral.

Los tipos de cambio oficiales para Argentina son publicados por el Banco Central de Argentina. El peso argentino ha experimentado una devaluación significativa en los últimos años y el gobierno ha adoptado diversas leyes y reglamentos desde finales de 2011 que establecieron nuevos controles restrictivos sobre los flujos de capital en el país. Estos controles de cambio mejorados han cerrado prácticamente el mercado de divisas para transacciones al por menor. Se informó ampliamente que el tipo de cambio peso argentino / dólar americano en el mercado no oficial difiere sustancialmente de la tasa de cambio oficial. El gobierno argentino podría imponer más controles de cambio o restricciones a los movimientos de capitales y tomar otras medidas en el futuro, en respuesta a la fuga de capitales o una significativa depreciación del peso argentino. La Compañía utiliza el tipo de cambio oficial.

Al disponer de una operación extranjera (es decir, una disposición de la participación completa de la Compañía en una operación extranjera, o una disposición que involucra pérdida de control sobre una subsidiaria que incluya una operación extranjera, una disposición que involucra pérdida de control conjunto sobre un negocio conjunto que incluye una operación extranjera o una disposición que involucra pérdida de influencia significativa sobre una asociada que incluye una operación extranjera), la fluctuación cambiaria acumulada en otras partidas de la utilidad integral respecto a esa operación atribuible a los propietarios de la Compañía son reconocidos en el estado consolidado de resultados.

Además, en relación a una disposición parcial de una subsidiaria que no resulta en la pérdida de control de la Compañía sobre la subsidiaria, la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se vuelve a atribuir a participaciones no controladoras y no se reconocen en utilidad o pérdida. Para todas las demás disposiciones parciales (es decir, disposiciones parciales de asociadas o negocios conjuntos que no resultan en la pérdida de influencia significativa o control conjunto de la Compañía), la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se reclasifica a utilidad o pérdida.

El crédito mercantil y los ajustes a valor razonable sobre activos identificables y pasivos adquiridos que surgen de la adquisición de una operación extranjera son tratados como activos y pasivos en la operación extranjera, y convertidos al tipo de cambio que prevalece al final de cada ejercicio. La fluctuación cambiaria que surge se reconoce en el capital como parte del ajuste acumulado por conversión.

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 mexicanos. Adicionalmente, tampoco significa que la Compañía pueda reembolsar o distribuir el capital en pesos mexicanos reportado a sus accionistas.

3.4 Reconocimiento de los efectos de la inflación en países con entornos económicos hiperinflacionarios

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de su subsidiaria venezolana que opera en entornos hiperinflacionarios (cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios se aproxima, o excede, el 100% o más, además de otros factores cualitativos), el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, 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, utilidad neta, las utilidades retenidas y otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral, en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos venezolanos 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 la utilidad neta consolidada el resultado por posición monetaria.

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 hiperinflacionario (Venezuela). La tasa de inflación acumulada de la economía venezolana para el período de 2012-2014, 2011-2013 y 2010-2012 fue 210.2%, 139.3% y 94.8%; respectivamente. Mientras que la tasa de inflación para el periodo 2010-2012 fue de menos de 100%, se acerca al 100%, y factores cualitativos apoyan su continua clasificación como una economía hiperinflacionaria.

Durante el 2014, el Fondo Monetario Internacional (FMI) emitió una declaración de censura y pidió a Argentina que adopte medidas remediales para hacerle frente a su información oficial de inflación. El FMI señaló que las fuentes de datos alternativas han mostrado considerablemente tasas de inflación más altas que la información oficial desde el 2008. El índice de precios al consumidor reportado por Argentina desde Enero 2014 proyecta el Nuevo Índice de Precios al Consumidor (NuIPC), el cual difiere substancialmente del anterior IPC. Debido a las diferencias en las coberturas geográficas, ponderaciones, muestras y metodología, el NuIPC no puede ser comparado directamente con el anterior IPC-GBA.

3.5 Efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido

El efectivo es valuado a su valor nominal y consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios de corto plazo e inversiones de renta fija, ambos con vencimiento de tres meses o menos y son registrados a su costo de adquisición más el interés acumulado no cobrado, lo cual es similar a utilizar precios de mercado.

La Compañía también mantiene efectivo restringido el cual está asegurado como colateral para cumplir ciertas obligaciones contractuales (ver Nota 9.2). El efectivo restringido se presenta dentro de otros activos financieros circulantes dado que por naturaleza las restricciones son a corto plazo.

3.6 Activos financieros

Los activos financieros se clasifican en las siguientes categorías: “valor razonable a través de utilidad o pérdida (VRTUP),” “inversiones mantenidas al vencimiento,” “disponibles para la venta,” y “préstamos y cuentas por cobrar” o derivados asignados como instrumentos de cobertura en una cobertura eficiente, según corresponda. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina en el momento del reconocimiento inicial.

Al reconocer inicialmente un activo financiero, la Compañía lo mide a valor razonable ajustado, en el caso de un activo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en resultados, por los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la compra del mismo.

El valor razonable de un activo o pasivo se mide con los supuestos que los participantes del mercado utilizarían para valorar el activo o pasivo, asumiendo que los participantes del mercado actúan en su propio interés económico.

Los activos financieros de la Compañía incluyen efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido, inversiones con vencimientos de más de tres meses, préstamos y cuentas por cobrar, instrumentos financieros derivados y otros activos financieros.

3.6.1 Método de tasa de interés efectiva

El método de tasa de interés efectiva es un método para calcular el costo amortizado de préstamos, cuentas por cobrar y otros activos financieros (asignados como mantenidos al vencimiento) y asignar el ingreso/gasto por interés durante la vida esperada del instrumento. La tasa de interés efectiva es la tasa que iguala los flujos de efectivo futuros estimados (incluyendo todas las comisiones pagadas o recibidas que forman una parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de operación y otras primas o descuentos) durante la vida esperada del activo financiero, o (cuando sea apropiado) durante un periodo más corto, en función al valor en libros neto en el reconocimiento inicial.

3.6.2 Inversiones

Las inversiones consisten en títulos de deuda y depósitos bancarios con vencimiento mayor a tres meses a la fecha de adquisición. La administración determina la clasificación adecuada de las inversiones al momento de su compra y evalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera (ver Nota 6).

3.6.2.1 Las inversiones disponibles para la venta son activos financieros no derivados que se designan como disponibles para la venta o no se clasifican como préstamos y cuentas por cobrar, inversiones mantenidas al vencimiento o activos financieros a valor razonable a través de utilidad o pérdida. Estas inversiones se registran a valor razonable y las ganancias y pérdidas no realizadas, netas de impuestos, se reportan dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como disponibles para la venta se incluyen dentro del producto financiero. El valor razonable de las inversiones está disponible tomando su valor de mercado. Los efectos por fluctuación cambiaria se reconocen en el estado consolidado de resultados en el período en que se incurren.

3.6.2.2 Las inversiones mantenidas al vencimiento son aquellas que la Compañía tiene la intención y capacidad de mantener hasta su vencimiento y después del reconocimiento inicial, el activo financiero es medido a costo amortizado que incluye gastos de compra y primas o descuentos relacionados con la inversión. Subsecuentemente, las primas/descuentos se amortizan durante la vida de la inversión con base en su saldo insoluto utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento se incluyen dentro del producto financiero.

3.6.3 Préstamos y créditos

Los préstamos y créditos son instrumentos financieros no derivados con pagos fijos o determinados que no se cotizan en mercados activos. Los préstamos y créditos con un plazo determinado, (incluyendo cuentas por cobrar y otros créditos), se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

El producto financiero se reconoce aplicando la tasa de interés efectiva, excepto para créditos a corto plazo cuando el reconocimiento del interés es inmaterial. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 el ingreso por interés de préstamos y créditos reconocido en el producto financiero en los estados consolidados es de Ps. 47, Ps. 127 y Ps. 87, respectivamente.

3.6.4 Otros activos financieros

Los otros activos financieros incluyen cuentas por cobrar a largo plazo e instrumentos financieros derivados. Las cuentas por cobrar a largo plazo con un periodo determinado se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

3.6.5 Deterioro de activos financieros

Los activos financieros, que no sean aquellos a VRTUP, son evaluados por indicadores de deterioro al final de cada ejercicio. Se considera que los activos financieros se deterioran cuando existe evidencia objetiva de que, como resultado de uno o más eventos que ocurrieron después del reconocimiento inicial del activo financiero, existe un “acontecimiento de pérdida” incurrido y que ese acontecimiento incurrido tiene un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero.

La evidencia de deterioro podría incluir los siguientes indicadores:

- Dificultad financiera importante del emisor o contraparte; o
- Incumplimiento o morosidad en el pago de intereses o capital; o
- Probabilidad de que el acreditado entre en bancarrota o reorganización financiera; o
- La desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

Para los activos financieros registrados a costo amortizado, el importe de pérdida por deterioro reconocida es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

El valor en libros del activo financiero se reduce directamente por la pérdida por deterioro, con excepción de las cuentas por cobrar, en donde el valor en libros disminuye a través de una cuenta de reserva. Cuando una cuenta por cobrar se considera incobrable, se cancela contra la cuenta de reserva. Las recuperaciones subsecuentes de montos previamente cancelados se acreditan contra la cuenta de reserva. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de reserva se reconocen en el estado consolidado de resultados.

Ningún deterioro fue reconocido por los años terminados al 31 de diciembre de 2014 y 2013. Por el año terminado al 31 de diciembre 2012, la Compañía reconoció deterioro de Ps. 384 (ver Nota 19).

3.6.6 Bajas de activos y pasivos financieros

Un activo financiero (o, según corresponda, una parte de un activo financiero o parte de un grupo de activos financieros similares) se da de baja cuando:

- Los derechos a recibir flujos de efectivo del activo financiero han expirado; o
- La Compañía ha transferido sus derechos a recibir flujos de efectivo del activo o ha asumido una obligación de pagar los flujos de efectivo recibidos completamente sin demoras bajo un acuerdo de transferencia y ya sea que (a) la Compañía haya transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo o (b) la Compañía no haya transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, pero haya transferido el control del activo.

3.6.7 Compensación de instrumentos financieros

Se requiere que los activos financieros sean compensados contra pasivos financieros y el monto neto sea reportado en el estado consolidado de situación financiera si, y sólo cuando la Compañía:

- Actualmente tenga un derecho legal ejecutable de compensar los montos reconocidos; y
- Pretenda liquidar de manera neta, o realice los activos y liquide los pasivos simultáneamente.

3.7 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, a fluctuaciones en la tasa de interés asociadas 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, en el estado consolidado de situación financiera 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. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados cada año en resultados u otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y de la efectividad de la cobertura.

3.7.1 Cobertura contable

La Compañía designa ciertos instrumentos de cobertura, que incluyen instrumentos derivados respecto al riesgo de moneda extranjera, ya sea como cobertura de valor razonable o cobertura de flujo de efectivo. La cobertura de riesgo cambiario en compromisos se contabiliza como cobertura de flujo de efectivo.

Al inicio de la relación de cobertura, la Compañía documenta la relación entre el instrumento de cobertura y la partida cubierta junto con sus objetivos de administración de riesgos y su estrategia para poner en marcha varias operaciones de cobertura. Además, al inicio de la cobertura y de manera continua, la Compañía documenta si el instrumento de cobertura es altamente efectivo en los cambios del valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta atribuibles al riesgo cubierto.

3.7.2 Cobertura de flujos de efectivo

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como cobertura de flujo de efectivo se reconocen en otras partidas de la utilidad integral y son acumulados bajo la valuación de la porción efectiva de los instrumentos financieros derivados. La ganancia o pérdida relacionada con la porción inefectiva se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada, en la línea de (ganancia) pérdida en valuación de instrumentos financieros.

Los montos previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral y acumulados en capital se reclasifican a la utilidad neta consolidada en el período en que la partida cubierta es reconocida en la utilidad neta consolidada, en la misma partida del estado consolidado de resultados. Sin embargo, cuando la operación proyectada de cobertura reconoce un activo no financiero o pasivo no financiero, las ganancias y pérdidas previamente reconocidas en otras partidas de la utilidad integral y acumuladas en capital se transfieren del capital y se incluyen en la medición inicial del costo del activo no financiero o pasivo no financiero.

La cobertura contable se discontinúa cuando la Compañía revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira o es vendido, terminado o ejecutado, o cuando ya no califica para la cobertura contable. Cualquier ganancia o pérdida reconocida en otras partidas de la utilidad integral, en ese momento permanece en capital y se reconoce cuando la operación proyectada es finalmente reconocida en la utilidad neta consolidada. Cuando ya no se espera que ocurra una operación proyectada, la ganancia o pérdida acumulada en capital se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

3.7.3 Cobertura de valor razonable

El cambio en el valor razonable de un derivado de cobertura se reconoce en el estado consolidado de resultados como ganancia o pérdida cambiaria. El cambio en el valor razonable de la partida cubierta que sea atribuible al riesgo cubierto es registrado como parte del valor en libros de la partida cubierta y también es reconocido en el estado consolidado de resultados como ganancia o pérdida cambiaria.

Para las coberturas de valor razonable relacionadas con partidas valoradas a su costo amortizado, el ajuste a valor en libros se amortiza a través de la utilidad neta consolidada durante la vida restante de la cobertura utilizando el método de interés efectivo. La amortización por el método de interés efectivo podrá empezar tan pronto como exista un ajuste y, a más tardar cuando la partida cubierta deje de ser ajustada por los cambios en el valor razonable atribuibles al riesgo que se está cubriendo. Si la partida cubierta es dada de baja, el valor razonable no amortizado es reconocido inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

Cuando un compromiso en firme no reconocido se designe como partida cubierta, el cambio acumulado posterior en el valor razonable del compromiso en firme atribuible al riesgo cubierto, se reconocerá como un activo o pasivo con la correspondiente ganancia o pérdida reconocida en la utilidad neta consolidada.

3.8 Medición del valor razonable

La Compañía mide sus instrumentos financieros, tales como derivados y activos no financieros, a su valor razonable en cada fecha de balance. Los valores razonables de los instrumentos financieros medidos al costo amortizado se describen en las Notas 13 y 18.

El valor razonable es el precio que se recibiría por la venta de un activo o se pagaría por la transferencia de un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición. La medición del valor razonable se basa en la presunción de que la transacción para vender el activo o transferir el pasivo se lleva a cabo, ya sea:

- En el mercado principal para el activo o pasivo; o
- En la ausencia de un mercado de capital, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo.

Una medición a valor razonable de un activo no financiero tendrá en cuenta la capacidad del participante de mercado para generar beneficios económicos mediante la utilización del activo en su máximo y mejor uso o mediante la venta de éste a otro participante de mercado que utilizaría el activo en su máximo y mejor uso.

La Compañía utiliza las técnicas de valuación que sean apropiadas a las circunstancias y sobre las cuales existan datos suficientes disponibles para medir el valor razonable, maximizando el uso de datos de entrada observables relevantes y minimizando el uso de datos de entrada no observables.

Todos los activos y pasivos utilizados al determinar el valor razonable se clasifican dentro de la jerarquía de valor razonable, descrita de la siguiente manera, basado en la información del nivel inferior que sea relevante a la medición del valor razonable:

- Nivel 1: Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la entidad que reporta tiene la capacidad de acceder a la fecha de medición.
- Nivel 2: Insumos distintos a los precios cotizados incluidos en el Nivel 1 que sean observables para el activo o pasivo, ya sea directa o indirectamente.
- Nivel 3: Es información no observable para el activo o pasivo. Información no observable se utilizará para medir el valor razonable en la medida en que los datos observables no estén disponibles, permitiendo situaciones en las que hay poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

Para los activos y pasivos que se reconocen en los estados financieros de forma recurrente, la Compañía determina si las transferencias han ocurrido entre los niveles de la jerarquía reevaluando las categorías (basado en la información de nivel inferior que sea relevante para la medición del valor razonable en su totalidad) al final de cada período.

La Compañía determina las políticas y procedimientos tanto para la medición del valor razonable recurrente, los que se describen en la Nota 20 y como los pasivos no cotizados que se describen en la Nota 18.

Para el propósito de las revelaciones del valor razonable, la Compañía ha determinado las clases de activos y pasivos sobre la base de la naturaleza, características y riesgos del activo o pasivo y el nivel de la jerarquía de valor razonable como se explicó anteriormente.

3.9 Inventarios y costo de ventas

Los inventarios son valuados a costo o valor neto de realización, el que sea menor. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado de los inventarios menos todos los costos de terminación estimados y los costos necesarios para realizar la venta.

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción que se incurre cuando se compra o se produce un producto, y se basan en la fórmula del costo promedio ponderado. Los segmentos operativos de la Compañía utilizan las metodologías de costeo de inventario para valuarlos, tales como el método de costo promedio ponderado en Coca-Cola FEMSA, y el método detallista en FEMSA Comercio.

El costo de ventas, está basado en el costo promedio de los inventarios a la fecha de venta. El costo de ventas en Coca-Cola FEMSA 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, incluyendo combustible, energía eléctrica, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas y dentro de las mismas.

El costo de ventas en FEMSA Comercio incluye costos relacionados con la compra de bienes y servicios utilizados para el proceso de venta de los productos de la Compañía.

3.10 Otros activos circulantes

Los otros activos circulantes, que se realizarán dentro de un año o un plazo menor a partir de la fecha de reporte, se componen de pagos anticipados y acuerdos con clientes.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la adquisición de materia prima, publicidad, promociones, rentas y seguros y fianzas, y son reconocidos como otros activos circulantes en el momento del desembolso de efectivo. Estos se reconocen en el rubro apropiado del estado consolidado de resultados cuando los riesgos y beneficios se han transferido a la Compañía y/o se han recibido los bienes, servicios o beneficios.

La Compañía tiene gastos de publicidad pagados por anticipado que corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, se amortizan en un plazo de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en la utilidad neta consolidada al momento en que se incurren.

Coca-Cola FEMSA tiene acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de Coca-Cola FEMSA durante cierto tiempo. La mayoría de estos acuerdos incluyen plazos mayores a un año, y los costos relacionados se amortizan a través del método de línea recta de acuerdo a la duración del contrato; las amortizaciones son presentadas como una reducción en las ventas netas. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, dicha amortización fue de Ps. 338, Ps. 696 y Ps. 970, respectivamente.

3.11 Inversiones en asociadas y acuerdos conjuntos

3.11.1 Inversiones en asociadas

Las asociadas son aquellas entidades sobre las que la Compañía tiene influencia significativa. La influencia significativa es el poder de participar en las decisiones de las políticas financieras y operativas de la entidad participada, pero sin control sobre dichas políticas.

Las inversiones en asociadas se contabilizan utilizando el método de participación y el reconocimiento inicial comprende el precio de compra de la inversión y cualquier gasto necesario atribuible directamente para adquirirla.

Los estados financieros consolidados incluyen la participación en la utilidad neta consolidada y otras partidas de la utilidad integral en la asociada o negocio conjunto, después de los ajustes para alinear las políticas contables con las de la Compañía, a partir de la fecha en que se tiene influencia significativa hasta la fecha en que la influencia significativa cese.

Las pérdidas y ganancias procedentes de transacciones ‘ascendentes’ y ‘descendentes’ entre la Compañía (incluyendo sus subsidiarias consolidadas) y la asociada, se reconocen en los estados financieros consolidados únicamente en la medida que correspondan a las participaciones en la asociada de otros inversionistas no relacionados. Son transacciones ‘ascendentes’, por ejemplo, las ventas de activos de la asociada a la Compañía. Son transacciones ‘descendentes’, las ventas de activos de la Compañía a la asociada. La participación de la Compañía en los resultados de la asociada que proviene de dichas transacciones, se elimina.

Cuando la participación de la Compañía en las pérdidas excede el valor en libros de la asociada, incluyendo cualquier inversión a largo plazo, el valor en libros se reduce a cero y el reconocimiento de futuras pérdidas se discontinúa excepto en la medida en que la Compañía tenga una obligación para pagar a la asociada o haya realizado pagos a nombre de la asociada.

El crédito mercantil a la fecha de adquisición se presenta como parte de la inversión de la asociada en el Estado Consolidado de Situación Financiera. Cualquier crédito mercantil que surja en la adquisición de la participación de la Compañía, en una asociada se valúa de acuerdo con la política contable de la Compañía para el crédito mercantil que surge en una adquisición de negocios, ver Nota 3.2.

Después de la aplicación del método de participación, la Compañía determina si es necesario reconocer una pérdida por deterioro adicional sobre su inversión en su asociada. La Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en asociadas está deteriorada. En este caso, la Compañía calcula el monto del deterioro como la diferencia entre el valor recuperable de la asociada y su valor en libros y reconoce el monto en la participación de la utilidad o pérdida de las asociadas y negocios conjuntos utilizando el método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.11.2 Acuerdos conjuntos

Un acuerdo conjunto es un acuerdo del que dos o más partes tienen control conjunto. Control conjunto es el acuerdo contractual para compartir el control que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieran el consentimiento unánime de todas las partes que comparten el control. La Compañía clasifica sus participaciones en acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas o negocios conjuntos dependiendo de los derechos de la Compañía a los activos y obligaciones por los pasivos del acuerdo.

Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derechos a los activos netos del acuerdo. La Compañía reconoce su participación en los negocios conjuntos como una inversión utilizando el método de participación, como se describe en la Nota 3.11.1. Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, la Compañía no tiene participación en operaciones conjuntas.

Después de la aplicación del método de participación, la Compañía determina si es necesario reconocer una pérdida por deterioro sobre su inversión en su negocio conjunto. La Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en los negocios conjuntos se deteriora. Si este es el caso, la Compañía calcula la cantidad de deterioro como la diferencia entre el importe recuperable del negocio conjunto y su valor en libros y reconoce el importe en la parte de la ganancia o pérdida de negocios conjuntos contabilizado a través del método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.12 Propiedad, planta y equipo

La propiedad, planta y equipo se registra inicialmente a su costo de adquisición y/o construcción y se presenta neta de la depreciación acumulada y/o pérdidas por deterioro acumuladas, en caso de que existieran. Los costos de financiamiento relacionados con la adquisición o construcción de los activos calificables se capitalizan formando parte del costo del activo.

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 activos de larga duración que no han iniciado su operación, es decir, aún no empiezan a ser utilizadas para el fin que fueron compradas, construidas o desarrolladas. La Compañía estima completar estas inversiones en un plazo no mayor a 12 meses.

La depreciación se calcula aplicando el método de línea recta sobre la vida útil estimada del activo. Cuando un elemento de propiedad, planta y equipo incluye componentes principales con diferentes vidas útiles, éstos se contabilizan y deprecian por separado, como componentes principales de propiedad, planta y equipo. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil estimada de los activos.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	Años
Edificios	15-50
Maquinaria y equipo	10-20
Equipo de distribución	7-15
Equipo de refrigeración	5-7
Botellas retornables	1.5-3
Mejoras en propiedades arrendadas	El menor entre la duración del contrato o 15 años
Equipo de Cómputo	3-5
Otros equipos	3-10

La vida útil estimada de los activos, los valores residuales y el método de depreciación se revisan al final de cada ejercicio anual, con el efecto de cualquier cambio en las estimaciones contabilizado de forma prospectiva.

Una partida de propiedad, planta y equipo se da de baja cuando se vende o cuando no se espera que surjan beneficios económicos futuros por el uso continuo del activo. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la disposición o retiro de una partida de propiedad, planta y equipo se determina como la diferencia entre los productos de las ventas (si existiesen) y el valor en libros del activo y se reconoce en la utilidad neta consolidada.

Botellas retornables y no retornables:

Coca-Cola FEMSA cuenta con dos tipos de botellas: retornables y no retornables,.

- No retornables: Son registradas en la utilidad neta consolidada al momento de la venta del producto.
- Retornables: Son clasificadas como activos de larga duración en el rubro de propiedad, planta y equipo. Las botellas retornables son registradas a su costo de adquisición, y para países con entorno económico hiperinflacionario, son actualizadas de acuerdo con la NIC 29 “Información financiera en economías hiperinflacionarias.” La depreciación de las botellas retornables se calcula utilizando el método de línea recta, considerando su vida útil estimada.

Existen dos tipos de botellas retornables:

- En control de Coca-Cola FEMSA, plantas y centros de distribución; y
- Entregados a los clientes, propiedad de Coca-Cola FEMSA.

Las botellas retornables que han sido entregadas a los clientes están sujetas a un acuerdo con un distribuidor en virtud del cual Coca-Cola FEMSA mantiene la propiedad. Estas botellas son controladas por personal de ventas durante sus visitas periódicas a los distribuidores y Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de cobrar cualquier rotura identificada al distribuidor. Las botellas que no estén sujetas a dichos acuerdos se registran en resultados cuando son entregadas a los distribuidores.

Las botellas retornables de Coca-Cola FEMSA se amortizan de acuerdo con su vida útil estimada (3 años para botellas de vidrio y 1.5 para botellas de PET). Los depósitos recibidos de clientes se amortizan durante la misma vida útil estimada de las botellas.

3.13 Costos por financiamiento

Los costos por financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo calificable, el cual es un activo que necesariamente toma un periodo de tiempo sustancial para estar listo para su uso planeado o venta, se suman al costo de dichos activos hasta esa fecha. El costo por financiamiento puede incluir:

- Gasto financiero; y
- Fluctuación cambiaria que surge de préstamos en moneda extranjera en la medida que se considere un ajuste al costo por interés.

El producto financiero ganado sobre la inversión temporal de préstamos específicos cuyo gasto está pendiente en los activos calificables, se deduce del costo por financiamiento elegible para capitalización.

Todos los demás costos por financiamiento se reconocen en la utilidad neta consolidada en el periodo en el que se incurren.

3.14 Activos intangibles

Los activos intangibles son activos no monetarios identificables, sin sustancia física y representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Los activos intangibles adquiridos de forma independiente se miden inicialmente por su costo. El costo de los activos intangibles adquiridos en una adquisición de negocios es su valor razonable a la fecha de adquisición (ver Nota 3.2). Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles se llevan al costo menos cualquier amortización acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro. La vida útil de los activos intangibles se clasifica ya sea como definida o indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se esperan 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 después amortizados bajo el método lineal durante la vida útil de dichos activos, con un rango entre 3 y 10 años de vida útil. Los gastos que no cumplan con los requisitos para su capitalización, se llevarán a gastos al momento en que se incurren.
- Licencias de alcohol a largo plazo, las cuales se amortizan por el método de línea recta sobre su vida útil estimada, que varía entre 12 y 15 años, y se presentan como parte de los activos intangibles de vida definida.

Los activos intangibles amortizados, tales como activos intangibles con vida definida son objeto de pruebas de deterioro, cuando eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo o grupo de activos no se puede recuperar a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto a pruebas de deterioro anuales, y cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de los activos intangibles excede su valor de recuperación.

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.

Al 31 de diciembre de 2014 Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellado en México (i) los contratos para el territorio del Valle de México, los cuales están por renovar en abril 2016 y junio 2023, (ii) los contratos para el territorio del Centro, los cuales están por renovar en mayo del 2015 (tres contratos) y julio 2016, (iii) el contrato para el territorio del Noreste, el cual está por renovar en mayo de 2015, (iv) el contrato para el territorio del Bajío, el cuales está por renovar en mayo del 2015, y (v) el contrato para el territorio del Sureste, el cual está por renovar en junio de 2023. Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía cuatro contratos de embotellado en Brasil, los cuales están por renovar en octubre de 2017 (dos contratos) y en abril de 2024 (dos contratos). Los contratos con The Coca-Cola Company para territorios en otros países expirarán como sigue: Argentina el cual está por renovar en septiembre de 2024, Colombia el cual está por renovar en junio 2024, Venezuela el cual está por renovar en agosto de 2016, Guatemala el cual está por renovar en marzo de 2025, Costa Rica el cual está por renovar en septiembre de 2017, Nicaragua el cual está por renovar en mayo 2016 y Panamá el cual está por renovar en noviembre de 2024. Todos estos contratos de embotellado son renovables automáticamente por un término de diez años, sin perjuicio del derecho de cualquiera de las partes a informar previamente que no desea renovar el acuerdo aplicable. Además, estos contratos pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento material. La terminación de estos contratos puede impedir a Coca-Cola FEMSA la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un efecto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, resultados de operaciones y perspectivas.

3.15 Activos no circulantes mantenidos para la venta

Los activos no circulantes y grupos de activos para su disposición se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará principalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo no circulante (o grupo de activos para su disposición) está disponible para su venta inmediata en las condiciones actuales. La administración debe estar comprometida con la venta, que debe esperarse que califique como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía está comprometida con un plan de venta que involucre pérdida de control de una subsidiaria, todos los activos y pasivos de esa subsidiaria se clasifican como mantenidos para su venta cuando los criterios descritos anteriormente se cumplen, independientemente de si la Compañía retendrá la participación no controladora en su subsidiaria después de la venta.

Los activos no circulantes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son valuados al menor entre su valor en libros y su valor razonable menos los costos de venta.

3.16 Deterioro de activos no financieros

Al final de cada periodo, la Compañía revisa el valor en libros de sus activos tangibles e intangibles para determinar si existe algún indicio de que esos activos han sufrido una pérdida por deterioro. Si existe dicho indicio, se estima el importe recuperable del activo para determinar el grado de pérdida por deterioro (si existiese). Cuando no es posible estimar el importe recuperable de un activo individual, la Compañía estima el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la cual pertenece el activo. Cuando se puede identificar una base de asignación razonable y consistente, los activos corporativos también se asignan a unidades generadoras de efectivo individuales, o de otra manera se asignan a la más pequeña de las unidades generadoras de efectivo por la cual se puede identificar una asignación razonable y consistente.

Para el crédito mercantil y otros activos intangibles con vida indefinida, la Compañía realiza pruebas de deterioro anuales, y cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de la unidad generadora de efectivo puede exceder su importe recuperable.

El importe recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de venta y el valor en uso. Al evaluar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando la tasa de descuento antes de impuestos, que refleja las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo por el cual las estimaciones de flujos futuros de efectivo no se han ajustado.

Si se estima que el importe recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) sea menor a su valor en libros, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) es reducido a su importe recuperable, y se reconoce inmediatamente una pérdida por deterioro en la utilidad neta consolidada.

Cuando una pérdida por deterioro se reversa, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se incrementa hasta la estimación utilizada para determinar el importe recuperable, para que el valor incrementado en libros no exceda el valor en libros determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro para el activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. Se reconoce una reversión de una pérdida por deterioro inmediatamente en la utilidad neta consolidada. Las pérdidas por deterioro relacionadas con el crédito mercantil no son reversibles.

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2014, la Compañía reconoció deterioro de Ps. 145 (ver Nota 19). Ningún deterioro fue reconocido por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

3.17 Arrendamientos

La determinación de si un acuerdo es, o incluye, un arrendamiento se basa en la sustancia del acuerdo en la fecha de creación, ya sea que el cumplimiento del acuerdo dependa del uso de un activo o activos específicos o el acuerdo transmita el derecho al uso del activo, aún si ese derecho no está especificado explícitamente en el acuerdo.

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo al arrendatario. Todos los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.

Los activos en arrendamiento financiero se reconocen al inicio como activos de la Compañía a su valor razonable, o bien, al valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento, si éste fuera menor. El pasivo correspondiente al arrendamiento se incluye en el estado consolidado de situación financiera como una obligación por arrendamiento financiero. Los pagos por arrendamiento se prorratan entre los gastos financieros y la reducción de la obligación por arrendamiento para lograr una tasa constante de intereses sobre el saldo restante del pasivo. Los gastos financieros se reconocen inmediatamente en la utilidad neta consolidada, a menos que sean directamente atribuibles a los activos calificables, en cuyo caso son capitalizados de acuerdo con la política general sobre costos por financiamiento de la Compañía. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren. Los activos en arrendamiento financiero se deprecian a lo largo de su vida útil esperada sobre la misma base que los activos propios de la Compañía o en el plazo del arrendamiento, el que sea menor.

Los pagos de arrendamiento operativo se reconocen como un gasto sobre una base de línea recta durante el plazo del arrendamiento, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las rentas contingentes que surgen del arrendamiento operativo se reconocen como un gasto en el periodo en el que se incurren. En caso de que se reciban incentivos por arrendamiento para iniciar arrendamientos operativos, esos incentivos se reconocen como un pasivo. El beneficio total de los incentivos se reconoce como una disminución del gasto por renta sobre una base de línea recta, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las mejoras en propiedades arrendadas en arrendamientos operativos, se amortizan utilizando el método de línea recta sobre la vida útil de los activos o el plazo del arrendamiento correspondiente, según el que sea menor.

3.18 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.18.1 Clasificación como deuda o capital

La deuda y los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se clasifican ya sea como pasivos financieros o como capital, de acuerdo a la substancia de los acuerdos contractuales y las definiciones de un pasivo financiero y un instrumento de capital.

3.18.2 Instrumentos de capital

Un instrumento de capital es cualquier contrato que pruebe una participación residual en los activos de una entidad después de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se reconocen en los ingresos recibidos, netos de los costos directos de emisión.

La recompra de instrumentos propios de capital de la Compañía se reconocen y deducen directamente en capital. Ninguna ganancia o pérdida se reconoce en la utilidad o pérdida sobre la compra, venta, emisión o cancelación de los instrumentos de capital propios de la Compañía.

3.18.3 Pasivos financieros

Reconocimiento y medición iniciales

Los pasivos financieros dentro del alcance de la NIC 39 se clasifican como pasivos financieros en préstamos y financiamiento a VRTUP, o derivados designados como instrumentos de cobertura en una cobertura efectiva, según sea el caso. La Compañía determina la clasificación de sus pasivos financieros en el reconocimiento inicial.

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente a valor razonable más, en el caso de préstamos y financiamientos, los costos de la transacción directamente atribuibles.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen cuentas por pagar y otros documentos por pagar, pasivos bancarios, e instrumentos financieros derivados, ver Nota 3.7.

Medición subsecuente

La medición de los pasivos financieros depende de su clasificación, como se describe a continuación.

3.18.4 Pasivos bancarios

Después del reconocimiento inicial, los préstamos que generan intereses y los financiamientos se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado consolidado de resultados cuando los pasivos son dados de baja, y a través del proceso de amortización del método de interés efectivo.

El costo amortizado se calcula considerando cualquier descuento o prima de la adquisición, y comisiones o costos que son parte integral del método de interés efectivo. La amortización del método de interés efectivo se incluye en el gasto financiero en el estado consolidado de resultados, ver Nota 18.

3.18.5 Baja

Un pasivo financiero se da de baja cuando la obligación del pasivo se elimina, se cancela o expira. Cuando un pasivo financiero se reemplaza por otro del mismo acreedor en términos substancialmente diferentes, o los términos del pasivo se modifican substancialmente, tal intercambio o modificación se reconoce como una baja del pasivo original y se reconoce un pasivo nuevo. La diferencia en los valores en libros respectivos se reconoce en el estado consolidado de resultados.

3.19 Provisiones

La Compañía reconoce provisiones cuando tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía esté obligada a liquidar dicha obligación, y pueda hacer una estimación confiable del importe de la obligación.

El monto reconocido como una provisión es la mejor estimación de la contraprestación requerida para liquidar la obligación presente al final del periodo, tomando en cuenta los riesgos e incertidumbres de la obligación. Cuando se mide una provisión utilizando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros es el valor presente de esos flujos de efectivo (en donde el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera que alguno o todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión sean recuperados de un tercero, se reconoce una cuenta por cobrar si es virtualmente cierto que el reembolso será recibido y el monto de la cuenta por cobrar se puede medir confiablemente.

La Compañía reconoce una provisión por una pérdida contingente cuando es probable (es decir, la probabilidad de que el evento ocurra es mayor que la probabilidad de que no ocurra) que ciertos efectos relacionados con eventos pasados se materialicen y puedan ser cuantificados razonablemente. Estos eventos y su impacto financiero también se revelan como una pérdida contingente en los estados financieros consolidados cuando el riesgo de pérdida se considera que no sea remoto. La Compañía no reconoce un activo contingente hasta que la ganancia se realiza (ver Nota 25).

Las provisiones por reestructuración sólo se reconocen cuando los criterios de reconocimiento de provisiones se cumplen. La Compañía tiene una obligación implícita, cuando se identifica en un plan formal y detallado, la actividad o la parte de la Compañía en cuestión, la ubicación y el número de trabajadores afectados, una estimación detallada de los costos asociados y una línea de tiempo apropiada. Adicionalmente, los trabajadores afectados deberán haber sido notificados de las características principales del plan.

3.20 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

Los beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados, que se consideran partidas monetarias, se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro, y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado.

En México, los beneficios económicos de los beneficios a empleados y pensiones para el retiro se conceden a empleados con 10 años de servicio y edad mínima de 60 años. De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, la Compañía proporciona beneficios de primas de antigüedad a sus empleados bajo ciertas circunstancias. Estos beneficios consisten en un sólo pago equivalente a 12 días de salario por cada año de servicio (al salario más reciente del empleado, pero sin exceder el doble del salario mínimo legal), pagaderos a todos los empleados con 15 o más años de servicio, así como a ciertos empleados liquidados involuntariamente antes de la adjudicación de su beneficio de prima por antigüedad. Para empleados calificados, la Compañía también proporciona ciertos beneficios de la salud posteriores al retiro como servicios médico-quirúrgicos, farmacéuticos y hospitalización.

Para planes de retiro por beneficios definidos y otros beneficios laborales a largo plazo, tales como pensión patrocinada por la Compañía y planes de retiro, prima de antigüedad y planes de servicio médico posteriores al retiro, el costo de proporcionar beneficios se determina utilizando el método del crédito unitario proyectado, con valuaciones actuariales que se realizan al final de cada periodo. Todos los reajustes de las obligaciones por beneficios definidos de la Compañía tales como ganancias y pérdidas actuariales se reconocen directamente en otras partidas de la utilidad integral (“OPUI”). La Compañía presenta costos por servicios dentro del costo de ventas, gastos de administración y de ventas, en el estado consolidado de resultados. La Compañía presenta el costo neto por interés dentro del gasto financiero en el estado consolidado de resultados. La obligación por beneficios proyectados reconocida en el estado de situación financiera representa el valor presente de la obligación por beneficios definidos al final de cada periodo. Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos activos del plan para el pago de pensiones, prima de antigüedad, y servicios médicos posteriores al retiro, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores, los cuales incrementan el fondo de dichos planes.

Los costos relacionados con ausencias compensadas, tales como vacaciones y prima vacacional, se reconocen en una base acumulada. Los costos de beneficios por terminación obligatorios se reconocen cuando se incurren.

La Compañía reconoce un pasivo y un gasto por beneficios por terminación, en la primera de las siguientes fechas:

- a) Cuando ya no puede retirar la oferta de esos beneficios; o
- b) Cuando reconoce los costos por una reestructuración que se encuentra dentro del marco del IAS 37, “Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes,” e incluye el pago de beneficios por terminación.

La Compañía está comprometida de forma demostrable a una indemnización cuando, y sólo cuando, la entidad tiene un plan formal detallado para la terminación y no exista una posibilidad realista de revocarlo.

Una liquidación se da lugar cuando el empleador realiza una operación que elimina todas las obligaciones implícitas legales de parte o de la totalidad de los beneficios del plan de beneficio definido. Una reducción surge de un suceso aislado, como el cierre de una planta, discontinuidad de una actividad o la terminación o suspensión de un plan. Las ganancias o pérdidas en la liquidación o reducción de un plan de beneficios definidos se reconocen cuando la liquidación o reducción ocurre.

Durante el 2014, Coca-Cola FEMSA liquidó su plan de pensiones en Brasil e inmediatamente reconoció el efecto correspondiente de la liquidación en los resultados del actual periodo, ver Nota 16.

3.21 Reconocimiento de los ingresos

Las ventas de productos se reconocen al momento en que los productos se entregan al cliente, y cuando todas las siguientes condiciones se cumplen:

- La Compañía ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de los bienes;
- La Compañía no retiene ninguna implicación en la gestión de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos.
- El importe de los ingresos se puede medir confiablemente;
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la Compañía; y
- Los costos incurridos o por incurrir de la transacción se pueden medir confiablemente.

Todas las condiciones anteriores se cumplen normalmente en el momento en que los artículos se entregan al cliente. Las ventas netas reflejan las unidades entregadas a precio de lista, neto de promocionales, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener los derechos de vender y promocionar los productos de la Compañía.

Prestación de servicios y otros

Los ingresos por los servicios de venta de material de desecho y empaque de materias primas, se reconocen dentro de otros ingresos de operación en el estado consolidado de resultados.

La Compañía reconoció las transacciones como ingresos de acuerdo con las siguientes condiciones de la NIC 18 “Ingresos” por la entrega de bienes y prestación de servicios:

- a) Los ingresos pueden medirse confiablemente; y
- b) Es probable que los beneficios económicos fluyan a la Compañía.

Ingresos por intereses

Los ingresos procedentes de la utilización por terceros de activos de la Compañía que produzcan intereses se reconocen una vez que se cumplen todas las condiciones siguientes:

- El monto de los ingresos puede valorarse con fiabilidad; y
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la entidad.

Para todos los instrumentos financieros medidos a costo amortizado y activos financieros que causan intereses clasificados como disponibles para la venta, el producto financiero se registra utilizando la tasa de interés efectiva (“TIE”), que es la tasa que descuenta exactamente flujos de efectivo futuros estimados pagados o recibidos a través de la vida esperada del instrumento financiero, o cuando sea apropiado, durante un periodo más corto, al valor neto en libros del activo financiero. El producto financiero se incluye en el estado consolidado de resultados.

3.22 Gastos de administración y de ventas

Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades (“PTU”), para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta o producción 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 y cualquier otro costo similar.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, pérdida de botellas retornables en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, el gasto de distribución ascendió a Ps. 19,236, Ps. 17,971 y Ps. 16,839, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, incluyendo PTU, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

La PTU se paga por las subsidiarias de la Compañía en México y Venezuela, a sus empleados elegibles. En México, la PTU se determina aplicando la tasa del 10% de la utilidad gravable de la Compañía individual, sin considerar los dividendos acumulados recibidos de personas jurídicas residentes en México, la depreciación de los valores históricos y no la de los valores fiscales actualizados y las ganancias y pérdidas por fluctuación cambiaria, que no son incluidos hasta que el activo se enajena o el pasivo se vence; también se excluyen otros efectos de la inflación. A partir del 1 de enero de 2014, la PTU en México se calcula de la misma utilidad gravable, excepto por lo siguiente: a) no son deducibles las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores ni la PTU pagada en el ejercicio; y b) los pagos exentos de los empleados son totalmente deducibles en el cálculo de la PTU.

En Venezuela, la PTU se determina aplicando la tasa del 15% de la utilidad después de impuestos, y no es mayor a cuatro meses de salario.

3.23 Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad representa la suma del impuesto por pagar corriente y el impuesto diferido. El impuesto a la utilidad se carga a la utilidad neta consolidada conforme se incurre, excepto cuando se relaciona con partidas que se reconocen en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, en cuyo caso, el impuesto corriente y diferido también se reconoce en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, respectivamente.

3.23.1 Impuestos a la utilidad del periodo

Los impuestos a la utilidad se registran en los resultados del periodo en que se incurren.

3.23.2 Impuestos diferidos

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre el valor en libros de un activo o pasivo en el estado de situación financiera y su base fiscal. El pasivo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales gravables. El activo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que las ganancias fiscales estén disponibles contra las cuales esas diferencias temporales deducibles puedan utilizarse y, si existiesen, beneficios futuros procedentes de pérdidas fiscales y ciertos créditos fiscales. Dichos activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del reconocimiento inicial del crédito mercantil (sin reconocer impuestos diferidos pasivos) o del reconocimiento inicial (distinta a una adquisición de negocios) de otros activos y pasivos en una transacción que no afecte la utilidad fiscal ni la utilidad contable, excepto en el caso de Brasil, donde ciertas cantidades de crédito mercantil son deducibles para efectos fiscales.

El pasivo por impuesto diferido se reconoce por diferencias temporales gravables asociadas con inversiones en subsidiarias, compañías asociadas y participación en negocios conjuntos, excepto cuando la Compañía pueda controlar el momento de la reversión de las diferencias temporales y es probable que la diferencia temporal no se revierta en un futuro previsible. El activo por impuesto diferido que surge de diferencias temporales deducibles procedentes de inversiones en subsidiarias, compañías asociadas y participación en negocios conjuntos, se reconoce únicamente en la medida que sea probable que existan ganancias fiscales suficientes contra las cuales utilizar los beneficios de diferencias temporales y se espera que las diferencias temporales se reviertan en un futuro previsible.

El impuesto diferido se clasifica como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales.

El valor en libros del activo por impuesto diferido se revisa al final de cada periodo y se reduce cuando ya no es probable que estén disponibles ganancias fiscales suficientes para permitir que todo o parte del activo se recupere.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se miden a tasas de impuestos que se esperan aplicar en el periodo en el que se realice el activo o se cancele el pasivo, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo hayan sido aprobadas o prácticamente terminado el proceso de aprobación. La medición del activo y pasivo por impuesto diferido refleja las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la Compañía espera, al final del periodo, recuperar o liquidar el valor en libros de sus activos y pasivos.

En México, la tasa del impuesto a la utilidad es del 30% para 2012, 2013 y 2014, y como resultado de la Reforma Fiscal Mexicana de 2014, se mantendrá en el 30% para los años siguientes (ver Nota 24).

3.24 Acuerdos de pagos basados en acciones

Los altos ejecutivos de la compañía reciben una remuneración en forma de transacciones con pagos basados en acciones, por lo que los empleados prestan los servicios a cambio de instrumentos de capital. Los instrumentos de capital son concedidos y mantenidos por un fideicomiso controlado por la Compañía. Se contabilizan como transacciones liquidadas en instrumentos de capital. La concesión de instrumentos de capital es un valor monetario fijo en la fecha de concesión.

Los pagos basados en acciones a empleados se miden a valor razonable de los instrumentos de capital a la fecha de concesión. El valor razonable determinado en la fecha de concesión del pago basado en acciones se carga a resultados y se reconoce con base en el método de asignación, basado en la estimación de instrumentos de capital que asignará la Compañía. Al final de cada periodo, la Compañía revisa la estimación del número de instrumentos de capital que espera adquirir. El impacto de la revisión de la estimación original, si existiese, se reconoce en el estado de resultados consolidado de tal forma que el gasto acumulable refleje la estimación revisada.

3.25 Utilidad por acción

La Compañía presenta la utilidad neta básica por acción y la utilidad neta por acción diluida. La utilidad neta básica por acción se calcula dividiendo la participación controladora en la utilidad neta entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las acciones adquiridas en el año. La utilidad neta por acción diluida se determina ajustando el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación, incluyendo el promedio ponderado de las acciones recompradas en el año para efectos de todos los valores de dilución potenciales, que comprenden derechos sobre acciones concedidos a empleados.

3.26 Emisión de acciones de subsidiarias

La Compañía reconoce la emisión de capital de una subsidiaria como una transacción de capital. La diferencia entre el valor en libros de las acciones emitidas y el importe contribuido por la participación no controladora o por terceros, se registra como prima en suscripción de acciones.

Nota 4. Fusiones, Adquisiciones y Disposiciones

4.1 Fusiones y adquisiciones

La Compañía ha tenido ciertas fusiones y realiza adquisiciones que son registradas utilizando el método de adquisición. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de que la Compañía obtuvo el control de los negocios adquiridos; por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera en los años de dichas adquisiciones no son comparables con los periodos anteriores. En los flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, se presentan las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía no tuvo adquisiciones o fusiones.

Si bien las sociedades adquiridas que se revelan a continuación, de la Nota 4.1.1 a la Nota 4.1.4, representan embotelladores de bebidas de las marcas registradas de Coca-Cola, tales entidades no estaban bajo el control de la propiedad común antes de su adquisición.

4.1.1 Adquisición de Grupo Spaipa

El 29 de octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA a través de su subsidiaria brasileña Spal Industria Brasileira de Bebidas S.A., completó la adquisición del 100% de Grupo Spaipa. Grupo Spaipa comprende la entidad embotelladora Spaipa, S.A. Industria Brasileira de Bebidas y tres Compañías Tenedoras (colectivamente "Spaipa") y fue adquirida por Ps. 26,856 en una transacción en efectivo. Spaipa fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que operó principalmente en más de la mitad del estado de Sao Paulo y el estado de Paraná, Brasil. Esta adquisición fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Los costos relacionados con la transacción de Ps. 8 fueron registrados cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados. Spaipa fue incluido en los resultados de operación a partir de noviembre de 2013.

A continuación se presenta el valor razonable de los activos netos adquiridos del Grupo Spaipa:

	Estimación Preliminar Revelada en 2013	Ajustes Adicionales al Valor Razonable	2014 Precio de Compra Final Asignado
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 3,800)	Ps. 5,918	Ps. -	Ps. 5,918
Total activo de largo plazo	5,390	300 ⁽¹⁾	5,090
Derechos de distribución	13,731	(1,859)	11,872
Total activo	25,039	(2,159)	22,880
Total pasivo	(5,734)	(1,073) ⁽²⁾	(6,807)
Activos netos adquiridos	19,305	(3,232)	16,073
Crédito mercantil	7,551	3,232	10,783
Total contraprestación transferida	Ps. 26,856	Ps. -	Ps. 26,856

(1) Cambios originados en el valor razonable de la propiedad, planta, equipo e inversiones en asociadas.

(2) Cambios originados por la valuación de contingencias identificadas a la fecha de la adquisición.

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Se espera que el monto total del crédito mercantil sea deducible de impuestos, de acuerdo a la legislación fiscal de Brasil, por un importe de Ps. 22,202.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Spaipa por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2013:

Estado de Resultados	2013
Ingresos totales	Ps. 2,466
Utilidad antes de impuestos	354
Utilidad neta	Ps. 311

4.1.2 Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes

El 22 de agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA a través de su subsidiaria Brasileña Spal Industria Brasileira de Bebidas S.A., completó la adquisición del 100% de Companhia Fluminense de Refrigerantes ("Companhia Fluminense") por Ps. 4,657 en una transacción en efectivo. Companhia Fluminense fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que tuvo presencia en los estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro y Sao Paulo, Brasil. Esta adquisición fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Los costos relacionados con la transacción de Ps. 11 fueron registrados cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados. Companhia Fluminense fue incluido en los resultados de operación a partir de septiembre de 2013.

A continuación se presenta el valor razonable de los activos netos adquiridos de Companhia Fluminense:

	Estimación Preliminar Revelada en 2013	Ajustes Adicionales al Valor Razonable	2014 Precio de Compra Final Asignado
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 9)	Ps. 515	Ps. -	Ps. 515
Total activo de largo plazo	1,467	254 ⁽¹⁾	1,721
Derechos de distribución	2,634	(557)	2,077
Total activo	4,616	303	4,313
Total pasivo	(1,581)	(382) ⁽²⁾	(1,963)
Activos netos adquiridos	3,035	(685)	2,350
Crédito mercantil	1,622	685	2,307
Total contraprestación transferida	Ps. 4,657	Ps. -	Ps. 4,657

(1) Cambios originados en el valor razonable de la propiedad, planta, equipo e inversiones en asociadas.

(2) Cambios originados por la valuación de contingencias identificadas a la fecha de la adquisición.

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Se espera que el monto total del crédito mercantil sea deducible de impuestos, de acuerdo a la legislación fiscal de Brasil, por un importe de Ps. 4,581.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Companhia Fluminense por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2013:

Estado de Resultados	2013
Ingresos totales	Ps. 981
Pérdida antes de impuestos	(39)
Pérdida neta	Ps. (34)

4.1.3 Fusión con Grupo YOLI

El 24 de mayo de 2013, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Yoli. Grupo Yoli comprendió la entidad embotelladora YOLI de Acapulco, S.A. de C.V. y otras nueve entidades. Grupo Yoli fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera principalmente en el estado de Guerrero, así como en partes del estado de Oaxaca, en México. Esta fusión fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México. La transacción involucró la emisión de 42,377,925 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, además el pago en efectivo inmediato antes del cierre de la transacción por Ps. 1,109 a cambio del 100% de participación en Grupo YOLI, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 9,130, basado en el precio por acción de Ps. 189.27 el 24 de mayo de 2013. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 82 los cuales fueron registrados por Coca-Cola FEMSA cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo YOLI fue incluido en los resultados de operación a partir de junio de 2013.

A continuación se presenta el valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo Yoli:

	2013
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 63)	Ps. 837
Total activo de largo plazo	2,144
Derechos de distribución	3,503
Total activo	6,484
Total pasivo	(1,487)
Activos netos adquiridos	4,997
Crédito mercantil	4,133
Total contraprestación transferida	Ps. 9,130

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en México. El monto total del crédito mercantil no será deducible de impuestos.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo YOLI por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2013:

Estado de Resultados	2013
Ingresos totales	Ps. 2,240
Utilidad antes de impuestos	70
Utilidad neta	Ps. 44

4.1.4 Fusión con Grupo Fomento Queretano

El 4 de mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Fomento Queretano. Grupo Fomento Queretano comprendió la entidad embotelladora Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V. y otras tres entidades. Grupo Fomento Queretano fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en el estado de Querétaro, en México. Esta adquisición fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México. La transacción involucró la emisión de 45,090,375 acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, junto con el pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 1,221 a cambio del 100% de participación en Grupo Fomento Queretano, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 7,496, basado en el precio por acción de Ps. 139.22 el 4 de mayo de 2012. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 12 los cuales fueron registrados por Coca-Cola FEMSA cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Fomento Queretano fue incluido en los resultados de operación a partir de mayo de 2012.

A continuación se presenta el valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo Fomento Queretano:

	2012
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 107)	Ps. 445
Total activo de largo plazo	2,123
Derechos de distribución	2,921
Total activo	5,489
Total pasivo	(598)
Activos netos adquiridos	4,891
Crédito mercantil	2,605
Total contraprestación transferida	Ps. 7,496

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en México. El monto total de crédito mercantil no será deducible de impuestos.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo Fomento Queretano por el periodo de la fecha de adquisición al 31 de diciembre de 2012:

Estado de Resultados	2012
Ingresos totales	Ps. 2,293
Utilidad antes de impuestos	245
Utilidad neta	Ps. 186

4.1.5 Otras adquisiciones

Durante el 2013, el monto de otros pagos en efectivo, netos de efectivo adquirido, relacionados con adquisiciones pequeñas de la Compañía es de Ps. 3,021. Estos pagos se relacionan principalmente con lo siguiente: la adquisición de Expresso Jundiaí, proveedor de servicios logísticos en Brasil, con experiencia en la industria de servicios logísticos de mercancía fraccionada a granel, almacenamiento y servicios de valor agregado, Expresso Jundiaí operaba una red de 42 bases operativas, a la fecha de la adquisición, y tiene presencia en seis estados en el Sur y Sureste de Brasil; la adquisición del 80% de Doña Tota, marca líder en restaurantes de comida rápida en el noreste de México, originaria del estado de Tamaulipas, México, la cual operaba 204 restaurantes en México y 11 en el estado de Texas, Estados Unidos a la fecha de la adquisición. Esta transacción resultó en la adquisición de activos y derechos para la producción, elaboración, comercialización y distribución de productos de comida rápida, la cual fue tratada como combinación de negocios de acuerdo con la NIIF 3 “Combinaciones de negocios;” la adquisición de Farmacias Moderna, farmacia líder en el estado de Sinaloa, México que operaba más de 100 tiendas en Mazatlán, Sinaloa a la fecha de la transacción; y la adquisición del 75% de Farmacias YZA, farmacia líder en el Sureste de México, en el estado de Yucatán, que operaba más de 330 tiendas a la fecha de la adquisición.

Información Financiera Pro Forma No Auditada

La siguiente información financiera consolidada pro forma no auditada representa los estados financieros históricos de la Compañía, ajustados por (i) las adquisiciones de Spaipa, Companhia Fluminense y la fusión con Grupo Yoli mencionadas en los párrafos anteriores; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas. La información financiera pro forma no auditada para el resto de las adquisiciones no se incluyen ya que no son materiales.

	Información financiera pro forma no auditada por el año terminado el 31 Diciembre de 2013
Ingresos totales	Ps. 270,705
Utilidad antes de impuestos	23,814
Utilidad neta	20,730
Utilidad neta básica por acción serie “B”	Ps. 0.76
Utilidad neta básica por acción serie “D”	0.95

A continuación se presentan resultados pro-forma 2012 como si Grupo Fomento Queretano hubiese sido adquirido el 1 de enero de 2012:

	Información financiera pro forma no auditada por el año terminado el 31 Diciembre de 2012
Ingresos totales	Ps. 239,297
Utilidad antes de impuestos	27,618
Utilidad neta	28,104
Utilidad neta básica por acción serie "B"	Ps. 1.03
Utilidad neta básica por acción serie "D"	1.30

4.2 Disposiciones

Durante el año 2012, la ganancia en venta de acciones por disposición de subsidiarias e inversiones en asociadas ascendió a Ps. 1,215, generada principalmente por la venta de nuestra subsidiaria Industria Mexicana de Químicos, SA de CV, la cual es fabricante y proveedora de productos de limpieza y desinfección y servicios relacionados a procesos industriales de alimentos y bebidas, así como de tratamiento de aguas; por un monto de Ps. 975. La Compañía reconoció Ps. 871, como ganancia en venta de acciones dentro de otros ingresos, que es la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación recibida y el valor contable de los activos netos enajenados. Ninguna de las otras disposiciones de la Compañía fue individualmente significativa, ver Nota 19.

Nota 5. Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Para efectos del estado de flujo de efectivo, el efectivo incluye efectivo en caja y en bancos y equivalentes de efectivo, que representan inversiones a corto plazo con alto nivel de liquidez que son fácilmente convertibles en una determinada cantidad de efectivo y que están sujetas a un riesgo poco significativo de cambios de valor, con vencimiento de tres meses o menos de su fecha de adquisición. El efectivo y equivalentes al cierre del período, como se muestra en el estado de flujos de efectivo consolidado, se integra de la siguiente manera:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Efectivo	Ps. 12,654	Ps. 16,862
Equivalentes de efectivo (ver Nota 3.5)	22,843	10,397
	Ps. 35,497	Ps. 27,259

Como se explicó en la Nota 3.3 más arriba, la Compañía opera en Venezuela, la cual tiene un cierto nivel de restricciones de control cambiario, que pueden impedir la disponibilidad del efectivo y equivalentes de efectivo para ser usados en otra parte dentro del grupo. Al 31 de Diciembre del 2014 y 2013, los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo de las subsidiarias Venezolanas de la Compañía fueron Ps. 1,954 y Ps. 5,603, respectivamente.

Nota 6. Inversiones

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, las inversiones se clasifican como mantenidas al vencimiento, el valor en libros de éstas inversiones es similar a su valor razonable. A continuación se muestra el detalle de las inversiones mantenidas al vencimiento.

<i>Mantenidas al Vencimiento ⁽¹⁾</i>			
Depósitos Bancarios	2014		2013
Costo de adquisición	Ps. 143	Ps.	125
Intereses acumulados	1		1
Costo amortizado	Ps. 144	Ps.	126
	Ps. 144	Ps.	126

(1) Denominados en euros a una tasa de interés fija con fecha de vencimiento en 2015, al 31 de diciembre de 2014.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, el efecto de las inversiones en el estado consolidado de resultados, en el rubro de producto financiero es de Ps. 3, Ps. 3 y Ps. 23, respectivamente.

Nota 7. Cuentas por Cobrar

	31 de Diciembre de 2014		31 de Diciembre de 2013
Clientes	Ps. 9,083	Ps.	9,294
Reserva para cuentas incobrables	(456)		(489)
Documentos por cobrar	229		185
The Coca-Cola Company (ver Nota 14)	1,584		1,700
Préstamos a empleados	242		275
Otras partes relacionadas (ver Nota 14)	273		235
Heineken Company (ver Nota 14)	811		454
Otros	2,076		1,144
	Ps. 13,842	Ps.	12,798

7.1 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan derechos derivados de las ventas, y préstamos a empleados o cualquier otro concepto similar, se presentan netas de descuentos y reservas de cuentas incobrables.

Coca-Cola FEMSA tiene cuentas por cobrar a The Coca-Cola Company derivadas de la participación de esta última en los programas de publicidad y promoción y la inversión en equipos de refrigeración y botellas retornables hechas por Coca-Cola FEMSA.

El valor en libros de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

Antigüedad de la cartera vencida pero no reservada (días en circulación)

	31 de Diciembre de 2014		31 de Diciembre de 2013
60-90 días	Ps. 65	Ps.	208
90-120 días	24		40
120 días en adelante	182		299
Total	Ps. 271	Ps.	547

7.2 Movimiento en saldo de la reserva de cuentas incobrables

	2014	2013	2012
Saldo inicial	Ps. 489	Ps. 413	Ps. 343
Provisión del año	94	154	330
Cargos y cancelación de cuentas incobrables	(90)	(34)	(232)
Actualización del saldo inicial en economías hiperinflacionarias y efecto por fluctuación en tipo de cambio	(37)	(44)	(28)
Saldo final	Ps. 456	Ps. 489	Ps. 413

Al determinar la recuperabilidad de las cuentas por cobrar, la Compañía considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta por cobrar a partir de la fecha en que el crédito fue concedido, hasta el final del periodo. La concentración de riesgo crediticio es limitada debido a la base de clientes grandes y no relacionados.

Antigüedad de cuentas por cobrar deterioradas (días en adelante)

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
60-90 días	Ps. 13	Ps. 69
90-120 días	10	14
120 días en adelante	433	406
Total	Ps. 456	Ps. 489

7.3 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 por Coca-Cola FEMSA 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. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 las contribuciones recibidas ascendieron a Ps. 4,118, Ps. 4,206 y Ps. 3,018, respectivamente.

Nota 8. Inventarios

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Productos terminados	Ps. 10,989	Ps. 10,492
Materias primas	3,493	4,934
Refacciones operativas	1,353	1,404
Producción en proceso	279	238
Mercancías en tránsito	929	1,057
Otros	171	164
	Ps. 17,214	Ps. 18,289

Al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, la Compañía reconoció rebajas de valor de los inventarios por Ps. 1,028, Ps. 1,322 y Ps. 793 al valor neto de realización, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, los movimientos en inventarios se incluyen en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas y consisten en lo siguiente:

	2014	2013	2012
Movimiento en inventarios de productos terminados y producción en proceso	Ps. 92,390	Ps. 76,163	Ps. 68,712
Materias primas y consumibles	55,038	49,740	51,033
Total	Ps. 147,428	Ps. 125,903	Ps. 119,745

Nota 9. Otros Activos Circulantes y Otros Activos Financieros Circulantes

9.1 Otros activos circulantes

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Pagos anticipados	Ps. 1,375	Ps. 1,666
Acuerdos con clientes	161	148
Permisos de corto plazo	68	55
Otros	184	110
	Ps. 1,788	Ps. 1,979

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, los pagos anticipados se integran por:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Anticipos de inventarios	Ps. 380	Ps. 478
Pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales	156	191
Anticipos a proveedores de servicios	517	309
Rentas	80	120
Seguros pagados por anticipado	29	33
Otros	213	535
	Ps. 1,375	Ps. 1,666

El monto total de publicidad y gastos promocionales por lanzamiento de nuevos productos pagados por anticipado, reconocido en los estados consolidados de resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 fue de Ps. 4,460, Ps. 6,232 y Ps. 4,471, respectivamente.

9.2 Otros activos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Efectivo restringido	Ps. 1,213	Ps. 3,106
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	384	28
Documentos por cobrar a corto plazo ⁽¹⁾	1,000	843
	Ps. 2,597	Ps. 3,977

(1) El valor en libros se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

La Compañía tiene asegurado parte de sus depósitos a corto plazo para cumplir con los requisitos como colateral de cuentas por pagar en diferentes monedas. Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, el valor razonable del depósito a corto plazo asegurado fue:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Bolívares	Ps. 550	Ps. 2,658
Reales	640	340
Pesos colombianos	23	108
	Ps. 1,213	Ps. 3,106

Nota 10. Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

El detalle de las asociadas de la Compañía y negocios conjuntos contabilizados bajo el método de participación al final del periodo es el siguiente:

Compañía	Actividad Principal	Lugar de Residencia	% de Tenencia		Valor en Libros	
			31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Grupo Heineken ⁽¹⁾⁽²⁾	Bebidas	Países Bajos	20.0%	20.0%	Ps. 83,710	Ps. 80,351
Coca-Cola FEMSA:						
Negocios Conjuntos:						
Grupo Panameño de Bebidas	Bebidas	Panamá	50.0%	50.0%	1,740	892
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V.	Servicios	México	50.0%	50.0%	190	187
	Envasado y distribución					
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA		Brasil	50.0%	50.0%	164	142
Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc. ("CCFPI")	Envasado	Filipinas	51.0%	51.0%	9,021	9,398
Asociadas:						
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ("PIASA")	Azucarera	México	36.3%	36.3%	2,082	2,034
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA")	Enlatados	México	32.8%	32.8%	194	181
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ("IMER")	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	98	90
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.	Bebidas	México	26.3%	26.2%	1,470	1,470
KSP Participações, LTDA	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	91	85
Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A. ⁽³⁾	Bebidas	Brasil	24.4%	26.1%	1,670	2,176
Otras inversiones en empresas de Coca-Cola FEMSA	Varios	Varios	Varios	Varios	606	112
FEMSA Comercio:						
Café del Pacifico, S.A.P.I. de C.V. (Caffenio) ⁽¹⁾	Café	México	40.0%	40.0%	467	466
Otras inversiones ⁽¹⁾⁽⁴⁾	Varios	Varios	Varios	Varios	656	746
					Ps. 102,159	Ps. 98,330

(1) Asociada.

(2) Al 31 de diciembre de 2014, se integra por 12.53% de participación en Heineken, N.V., y 14.94% de participación en Heineken Holding, N.V., las cuales representan un interés económico del 20% en Heineken. La Compañía tiene influencia significativa, principalmente, debido al hecho de que participa en el Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y el Consejo de Supervisión de Heineken N.V., y para las operaciones relevantes entre la Compañía y Heineken Company.

(3) Durante marzo 2013, Holdfab2 Participações Societárias, LTDA y SABB- Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA. se fusionaron en Leao Alimentos e Bebidas, Ltda.

(4) Negocio conjunto.

Como se menciona en la Nota 4, el 24 de mayo de 2013 y el 4 de mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Yoli y Grupo Fomento Queretano, respectivamente. Como parte de estas adquisiciones, Coca-Cola FEMSA incrementó su participación a 36.3% y 26.1% en Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V., respectivamente. Coca-Cola FEMSA registró el incremento del interés adquirido a su valor razonable estimado.

Durante 2014 Coca-Cola FEMSA convirtió su cuenta por cobrar de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. en un monto de Ps. 814 en una aportación de capital adicional en la entidad participada.

Durante 2014 y 2013, Coca-Cola FEMSA realizó aportaciones de capital a la empresa Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. por un monto de Ps. 25 y Ps. 27, respectivamente.

Durante 2014 Coca-Cola FEMSA recibió dividendos de Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V., de Estancia Hidromineral Itabirito Ltda.; y de Fountain Agua Mineral Ltda., por un monto de Ps. 48, Ps. 50 y Ps. 50, respectivamente.

El 25 de enero de 2013, la Compañía completó la adquisición del 51% de CCFPI por un monto de \$ 688.5 dólares (Ps. 8,904) en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA obtiene la opción de adquirir el 49% restante de CCFPI en cualquier momento durante los siete años siguientes al cierre. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta para vender su participación del 51% en CCFPI a The Coca-Cola Company en cualquier momento desde el quinto aniversario de la fecha de adquisición hasta el sexto aniversario de la fecha de adquisición, a un precio que se basa en el valor razonable de CCFPI en la fecha de adquisición (ver Nota 20.7).

Desde la fecha de la adquisición de inversiones hasta el 31 de diciembre de 2014, los resultados de CCFPI han sido reconocidos por Coca-Cola FEMSA utilizando el método de la participación. Esto se basa en los siguientes factores: (i) durante el periodo inicial de cuatro años, algunas actividades relevantes requieren aprobación conjunta entre Coca-Cola FEMSA y TCCC, y (ii) no es probable que los derechos de voto potenciales para adquirir el 49% restante de CCFPI sean ejecutados en un futuro próximo, debido que la opción de compra no tiene un valor significativo para ser ejercida por Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

El 23 de febrero de 2012, una subsidiaria de Mitsubishi Corporation, y Stichting Depositary PGGM Infrastructure Funds, un fondo de pensiones administrado por PGGM, adquirieron el 45% de participación que FEMSA mantenía en las empresas tenedoras de Mareña Renovables Wind Power Farm. La venta de la participación de FEMSA generó una ganancia de Ps. 933. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA, firmaron contratos de suministro de energía eólica de 20 años con Mareña Renovables Wind Power Farm, para adquirir una parte de la energía producida por dichas compañías.

Al 30 de abril de 2010, la Compañía adquirió el 20% de participación económica de Heineken. La principal actividad de Heineken es la producción, distribución y mercadeo de cervezas a nivel mundial. La Compañía reconoció una utilidad neta por método de participación de Ps. 5,244, Ps. 4,587 y Ps. 8,311 por su participación económica en Heineken, al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente. No hay impactos significativos de los ajustes a valor razonable.

A continuación se muestra información financiera relevante de Heineken registrada bajo el método de participación:

	31 de Diciembre de 2014		31 de Diciembre de 2013	
	Millones de		Millones de	
	Pesos	Euros	Pesos	Euros
Total activos circulantes	Ps. 109,101	€ 6,086	Ps. 98,814	€ 5,495
Total activos no circulantes	515,282	28,744	500,667	27,842
Total pasivos circulantes	152,950	8,532	143,913	8,003
Total pasivos no circulantes	230,285	12,846	233,376	12,978
Total capital	241,148	13,452	222,192	12,356
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	222,453	12,409	205,038	11,402
Total ingresos y otros a la utilidad	Ps. 342,313	€ 19,350	Ps. 333,437	€ 19,429
Total costos y gastos	293,134	16,570	289,605	16,875
Utilidad neta	Ps. 30,216	€ 1,708	Ps. 27,236	€ 1,587
Utilidad neta atribuible a los accionistas de la compañía	26,819	1,516	23,409	1,364
Otras partidas de la utilidad integral	4,210	238	(18,998)	(1,107)
Total utilidad integral	Ps. 34,426	€ 1,946	Ps. 8,238	€ 480
Total utilidad integral atribuible a los accionistas de la compañía	29,826	1,686	5,766	336

Reconciliación del capital de la asociada Heineken con la inversión de la Compañía.

	31 de Diciembre de 2014		31 de Diciembre de 2013	
	Millones de		Millones de	
	Peso	Euros	Peso	Euros
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	Ps. 222,453	€ 12,409	Ps. 205,038	€ 11,402
Efecto del valor razonable estimado por la asignación del precio de compra	88,537	4,939	88,822	4,939
Crédito mercantil	107,560	6,000	107,895	6,000
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	Ps. 418,550	€ 23,348	Ps. 401,755	€ 22,341
Porcentaje de participación económica	20%	20%	20%	20%
Inversión en Heineken Company	Ps. 83,710	€ 4,670	Ps. 80,351	€ 4,468

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, 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. 116,327 (€6,489 millones); y Ps. 99,279 (€5,521 millones) considerando precios de mercado a esas fechas. Al 17 de abril de 2015, el valor razonable ascendió a €8,150 millones.

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, la Compañía ha recibido dividendos de Heineken, los cuales ascienden a Ps. 1,795, Ps. 1,752 y Ps. 1,697, respectivamente.

A continuación se muestra información financiera relevante con respecto al interés individualmente inmaterial de las asociadas de Coca-Cola FEMSA registradas bajo el método de participación:

	2014	2013	2012
Total activos circulantes	Ps. 8,622	Ps. 8,232	Ps. 6,958
Total activos no circulantes	17,854	18,957	12,023
Total pasivos circulantes	5,612	4,080	3,363
Total pasivos no circulantes	2,684	3,575	2,352
Total ingresos	Ps. 20,796	Ps. 20,889	Ps. 16,609
Total costos y gastos	20,173	20,581	15,514
Utilidad neta ⁽¹⁾	502	433	858

(1) Incluye inversiones de FEMSA Comercio y otras inversiones.

A continuación se muestra información financiera relevante con respecto al interés individualmente inmaterial de los negocios conjuntos de Coca-Cola FEMSA registradas bajo el método de participación:

	2014	2013	2012
Total activos circulantes	Ps. 8,735	Ps. 8,622	Ps. 1,612
Total activos no circulantes	22,689	18,483	2,616
Total pasivos circulantes	5,901	6,547	1,977
Total pasivos no circulantes	2,699	1,939	106
Total ingresos	Ps. 18,557	Ps. 16,844	Ps. 2,187
Total costos y gastos	19,019	16,622	2,262
(Pérdida) utilidad neta ⁽¹⁾	(328)	113	(77)

(1) Incluye inversiones de FEMSA Comercio y otras inversiones.

La participación de la Compañía en otras partidas de la utilidad integral de las inversiones permanentes en acciones, netas de impuesto por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 se integran por:

	2014	2013	2012
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. (257)	Ps. (91)	Ps. 113
Efectos por fluctuación cambiaria	1,579	(3,029)	183
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(881)	491	(1,077)
	Ps. 441	Ps. (2,629)	Ps. (781)

Nota 11. Propiedad, Planta y Equipo, Neto

	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al 1 de Enero de 2012	Ps. 5,144	Ps.13,066	Ps. 40,624	Ps. 10,636	Ps. 4,115	Ps. 4,102	Ps. 8,273	Ps. 595	Ps. 86,555
Adiciones	329	415	4,607	1,176	1,434	6,511	186	186	14,844
Adiciones de adquisiciones de negocios	206	390	486	84	18	-	-	-	1,184
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	57	312	(462)	(39)	(77)	-	(1)	-	(210)
Transferencia de proyectos terminados en proceso	137	339	1,721	901	765	(5,183)	1,320	-	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(34)	-	-	-	-	-	(34)
Disposiciones	(82)	(131)	(963)	(591)	(324)	(14)	(100)	(69)	(2,274)
Efectos por fluctuación cambiaria	(107)	(485)	(2,051)	(451)	(134)	(28)	(60)	(41)	(3,357)
Efectos de inflación	85	471	1,138	275	17	(31)	-	83	2,038
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	16	-	-	-	-	-	16
Costo al 31 de Diciembre de 2012	Ps. 5,769	Ps.14,377	Ps. 45,082	Ps. 11,991	Ps. 5,814	Ps. 5,357	Ps. 9,618	Ps. 754	Ps.98,762

	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al 1 de Enero de 2013	Ps. 5,769	Ps.14,377	Ps. 45,082	Ps. 11,991	Ps. 5,814	Ps. 5,357	Ps. 9,618	Ps. 754	Ps. 98,762
Adiciones	433	167	4,648	1,107	1,435	8,238	11	341	16,380
Adiciones de adquisiciones de negocios	536	2,278	2,814	428	96	614	36	264	7,066
Transferencia de proyectos terminados en proceso	389	1,158	992	1,144	785	(6,296)	1,828	-	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(216)	-	-	-	-	-	(216)
Disposiciones	(11)	(291)	(2,049)	(749)	(324)	(748)	(697)	(15)	(4,884)
Efectos por fluctuación cambiaria	(250)	(1,336)	(3,678)	(1,135)	(466)	(291)	(103)	(55)	(7,314)
Efectos de inflación	228	1,191	2,252	603	46	165	-	277	4,762
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	32	-	-	-	-	-	32
Costo al 31 de Diciembre de 2013	Ps. 7,094	Ps.17,544	Ps. 49,877	Ps. 13,389	Ps. 7,386	Ps. 7,039	Ps. 10,693	Ps.1,566	Ps.114,588

	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al 1 de Enero de 2014	Ps. 7,094	Ps.17,544	Ps. 49,877	Ps. 13,389	Ps. 7,386	Ps. 7,039	Ps. 10,693	Ps. 1,566	Ps. 114,588
Adiciones	803	54	4,156	32	398	11,209	99	234	16,985
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(115)	(610)	891	(57)	-	(68)	99	(253)	(113)
Transferencia de proyectos terminados en proceso	-	1,717	2,823	1,523	1,994	(10,050)	1,990	3	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(134)	-	-	-	-	-	(134)
Disposiciones	(17)	(144)	(2,243)	(632)	(60)	(5)	(587)	(79)	(3,767)
Efectos por fluctuación cambiaria	(664)	(3,125)	(5,415)	(1,975)	(323)	(545)	(44)	(506)	(12,597)
Efectos de inflación	110	355	531	186	7	29	-	110	1,328
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	33	-	-	263	-	-	296
Costo al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 7,211	Ps. 15,791	Ps. 50,519	Ps. 12,466	Ps. 9,402	Ps. 7,872	Ps. 12,250	Ps. 1,075	Ps. 116,586

	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2012	Ps. -	Ps. (4,161)	Ps. (17,849)	Ps. (6,044)	Ps. (1,031)	Ps. -	Ps. (2,699)	Ps. (208)	Ps.(31,992)
Depreciación del año	-	(361)	(3,781)	(1,173)	(1,149)	-	(639)	(72)	(7,175)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	1	10	-	-	-	-	(26)	(15)
Disposiciones	-	158	951	492	200	-	94	1	1,896
Efectos por fluctuación cambiaria	-	200	749	303	(5)	-	68	(5)	1,310
Efectos de inflación	-	(288)	(641)	(200)	(3)	-	-	(5)	(1,137)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2012	Ps. -	Ps. (4,451)	Ps. (20,561)	Ps. (6,622)	Ps. (1,988)	Ps. -	Ps. (3,176)	Ps. (315)	Ps. (37,113)
	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2013	Ps. -	Ps.(4,451)	Ps. (20,561)	Ps. (6,622)	Ps. (1,988)	Ps. -	Ps. (3,176)	Ps. (315)	Ps. (37,113)
Depreciación del año	-	(431)	(4,380)	(1,452)	(1,662)	-	(784)	(96)	(8,805)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	105	-	-	-	-	-	105
Disposiciones	-	200	1,992	785	33	-	682	6	3,698
Efectos por fluctuación cambiaria	-	591	2,061	755	143	-	8	73	3,631
Efectos de inflación	-	(583)	(996)	(442)	(6)	-	-	(122)	(2,149)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2013	Ps. -	Ps. (4,674)	Ps. (21,779)	Ps. (6,976)	Ps. (3,480)	Ps. -	Ps. (3,270)	Ps. (454)	Ps.(40,633)
	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2014	Ps. -	Ps. (4,674)	Ps. (21,779)	Ps. (6,976)	Ps. (3,480)	Ps. -	Ps. (3,270)	Ps. (454)	Ps. (40,633)
Depreciación del año	-	(466)	(4,525)	(1,181)	(1,879)	-	(863)	(115)	(9,029)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	62	-	-	-	-	-	62
Disposiciones	-	77	2,086	602	57	-	517	1	3,340
Efectos por fluctuación cambiaria	-	1,512	3,481	1,046	105	-	2	236	6,382
Efectos de inflación	-	(175)	(707)	(135)	(8)	-	-	(54)	(1,079)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2014	Ps. -	Ps. (3,726)	Ps. (21,382)	Ps. (6,644)	Ps. (5,205)	Ps. -	Ps. (3,614)	Ps. (386)	Ps. (40,957)

Valor en Libros									
Al 31 de Diciembre de 2012	Ps.5,769	Ps. 9,926	Ps. 24,521	Ps. 5,369	Ps. 3,826	Ps. 5,357	Ps. 6,442	Ps. 439	Ps.61,649
Al 31 de Diciembre de 2013	Ps.7,094	Ps.12,870	Ps. 28,098	Ps. 6,413	Ps. 3,906	Ps. 7,039	Ps. 7,423	Ps.1,112	Ps.73,955
Al 31 de Diciembre de 2014	Ps.7,211	Ps.12,065	Ps. 29,137	Ps. 5,822	Ps. 4,197	Ps. 7,872	Ps. 8,636	Ps. 689	Ps. 75,629

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, la Compañía capitalizó Ps. 296, Ps. 32 y Ps. 16, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 1,915, Ps. 790 y Ps. 196 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.8%, 4.1% y 4.3%, respectivamente.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 los gastos por intereses, producto financiero y pérdidas cambiarias netas (ganancias) se integran como sigue:

	2014	2013	2012
Gastos por intereses, producto financiero y pérdidas cambiarias (ganancias)	Ps. 7,080	Ps. 3,887	Ps. 1,937
Monto capitalizado ⁽¹⁾	338	57	38
Importe neto en los estados consolidados de resultados	Ps. 6,742	Ps. 3,830	Ps. 1,899

(1) Monto capitalizado en propiedad, planta y equipo y activos intangibles amortizables.

Los compromisos relacionados con adquisiciones de propiedad, planta y equipo se revelan en la Nota 25.

Nota 12. Activos Intangibles, Neto

	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
Costo al 1 de Enero de 2012	Ps. 54,938	Ps. 4,515	Ps. 395	Ps. 59,848	Ps.2,373	Ps. 1,431	Ps. 560	Ps. 281	Ps. 4,645	Ps. 64,493
Adiciones	-	-	6	6	35	90	166	106	397	403
Adquisición de negocios	2,973	2,605	-	5,578	-	-	-	-	-	5,578
Capitalización de sistemas de desarrollo interno	-	-	-	-	-	38	-	-	38	38
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(42)	(148)	-	(190)	-	-	-	-	-	(190)
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	559	(559)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	(62)	(62)	(7)	-	-	-	(7)	(69)
Efectos por fluctuación cambiaria	(478)	-	-	(478)	(97)	(3)	-	(3)	(103)	(581)
Efectos de inflación	(121)	-	-	(121)	-	-	-	-	-	(121)
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	-	22	-	-	22	22
Costo al 31 de Diciembre de 2012	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 339	Ps. 64,581	Ps.2,863	Ps. 1,019	Ps. 726	Ps. 384	Ps. 4,992	Ps. 69,573
Costo al 1 de Enero de 2013	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 339	Ps. 64,581	Ps. 2,863	Ps. 1,019	Ps. 726	Ps. 384	Ps. 4,992	Ps. 69,573
Adiciones	-	-	-	-	164	644	179	123	1,110	1,110
Adquisición de negocios	19,868	14,692	1,621	36,181	70	-	-	196	266	36,447
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	172	(172)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	(163)	(163)	-	-	(46)	-	(46)	(209)
Efectos por fluctuación cambiaria	(1,828)	(356)	(10)	(2,194)	(75)	-	-	(13)	(88)	(2,282)
Efectos de inflación	417	-	-	417	-	113	-	-	113	530
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	25	-	-	-	25	25
Costo al 31 de Diciembre de 2013	Ps. 75,727	Ps. 21,308	Ps. 1,787	Ps. 98,822	Ps. 3,219	Ps. 1,604	Ps. 859	Ps. 690	Ps. 6,372	Ps. 105,194

	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
Costo al 1 de Enero de 2014	Ps. 75,727	Ps. 21,308	Ps. 1,787	Ps. 98,822	Ps. 3,219	Ps. 1,604	Ps. 859	Ps. 690	Ps. 6,372	Ps. 105,194
Adiciones	-	-	13	13	227	229	168	44	668	681
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(2,416)	4,117	(205)	1,496	-	-	-	(17)	(17)	1,479
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	278	(278)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	(8)	(8)	(387)	-	-	(33)	(420)	(428)
Efectos por fluctuación cambiaria	(5,343)	(251)	(10)	(5,604)	(152)	(1)	-	(13)	(166)	(5,770)
Efectos de inflación	2,295	-	-	2,295	(2)	-	-	-	(2)	2,293
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	42	-	-	-	42	42
Costo al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 70,263	Ps. 25,174	Ps. 1,577	Ps. 97,014	Ps. 3,225	Ps. 1,554	Ps. 1,027	Ps. 671	Ps. 6,477	Ps. 103,491
Amortización acumulada al 1 de enero de 2012	Ps. -	Ps. -	Ps. (103)	Ps. (103)	Ps. (1,116)	Ps. -	Ps. (114)	Ps.(13 0)	Ps. (1,360)	Ps. (1,463)
Gasto por amortización	-	-	-	-	(202)	-	(36)	(66)	(304)	(304)
Disposiciones	-	-	-	-	25	-	-	-	25	25
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	65	-	-	(3)	62	62
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2012	Ps. -	Ps. -	Ps. (103)	Ps. (103)	Ps. (1,228)	Ps. -	Ps. (150)	Ps.(19 9)	Ps. (1,577)	Ps. (1,680)
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2013	Ps. -	Ps. -	Ps. (103)	Ps. (103)	Ps. (1,228)	Ps. -	Ps. (150)	Ps.(199)	Ps. (1,577)	Ps. (1,680)
Gasto por amortización	-	-	-	-	(271)	-	(73)	(72)	(416)	(416)
Disposiciones	-	-	103	103	2	-	46	-	48	151
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	35	-	-	9	44	44
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2013	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (1,462)	Ps. -	Ps.(177)	Ps.(262)	Ps. (1,901)	Ps. (1,901)

	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola		Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles								
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2014	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(1,462)	Ps.	-	Ps. (177)	Ps.(262)	Ps. (1,901)	Ps.	(1,901)				
Gasto por amortización		-		-		-		(268)		-	(58)	(97)	(423)		(423)				
Perdidas por deterioro		-		-		(36)		(36)		-	-	-	-		(36)				
Disposiciones		-		-		-		387		-	-	-	387		387				
Efectos por fluctuación cambiaria		-		-		-		-		-	-	9	9		9				
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2014	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(36)	Ps.	(36)	Ps.	(1,343)	Ps.	-	Ps. (235)	Ps.(350)	Ps. (1,928)	Ps.	(1,964)		
Valor en Libros																			
Al 31 de diciembre de 2012	Ps.	57,270	Ps.	6,972	Ps.	236	Ps.	64,478	Ps.	1,635	Ps.	1,019	Ps.	576	Ps. 185	Ps.	3,415	Ps.	67,893
Al 31 de diciembre de 2013	Ps.	75,727	Ps.	21,308	Ps.	1,787	Ps.	98,822	Ps.	1,757	Ps.	1,604	Ps.	682	Ps. 428	Ps.	4,471	Ps.	103,293
Al 31 de Diciembre de 2014	Ps.	70,263	Ps.	25,174	Ps.	1,541	Ps.	96,978	Ps.	1,882	Ps.	1,554	Ps.	792	Ps.321	Ps.	4,549	Ps.	101,527

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, la Compañía capitalizó Ps. 42, Ps. 25 y Ps. 22, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 600, Ps. 630 y Ps. 674 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.2%, 4.1% y 4.3%, respectivamente.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, la asignación de los gastos por amortización fue como sigue:

	2014	2013	2012
Costo de ventas	Ps. 12	Ps. 10	Ps. 3
Gastos de administración	156	249	204
Gastos de venta	255	157	97
	Ps. 423	Ps. 416	Ps. 304

La vida útil remanente promedio de los activos intangibles de la Compañía, que están sujetos a amortización se presenta a continuación:

	Años
Costo por Implementación de Sistemas	7
Licencias de Alcohol	9

Pruebas de Deterioro de Coca-Cola FEMSA para Unidades Generadoras de Efectivo con Crédito Mercantil y Derechos de Distribución

Para efectos de las pruebas por deterioro, el crédito mercantil y los derechos de distribución son asignados y monitoreados individualmente por país, lo cual se considera ser una unidad generadora de efectivo.

El valor en libros del crédito mercantil y derechos de distribución asignado a cada UGE se integra por:

	Al 31 de Diciembre de 2014	Al 31 de Diciembre de 2013
México	Ps. 55,137	Ps. 55,126
Guatemala	352	303
Nicaragua	418	390
Costa Rica	1,188	1,134
Panamá	884	785
Colombia	5,344	5,895
Venezuela	823	3,508
Brasil	29,622	28,405
Argentina	88	103
Total	Ps. 93,856	Ps. 95,649

Para el crédito mercantil y los derechos de distribución, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente. Los importes recuperables de las UGEs se basan en los cálculos del valor en uso. El valor en uso se determina descontando los flujos de efectivo futuros generados por el uso continuo de la UGE.

Las proyecciones anteriores podrían diferir de los resultados obtenidos en el tiempo, sin embargo, Coca-Cola FEMSA prepara sus estimaciones en base a la situación actual de cada una de las UGE.

Los valores de recuperación se basan en el valor de uso. El valor de uso de las UGE se determina con base en el método de flujos de caja descontados. Los principales supuestos utilizados en la proyección de los flujos de caja son: volumen, la inflación anual esperada a largo plazo, y el costo de capital promedio ponderado (por sus siglas en inglés “WACC”) utilizado para descontar los flujos proyectados.

Para determinar la tasa de descuento, Coca-Cola FEMSA utiliza la tasa WACC tal como se determina para cada una de las unidades generadoras de efectivo en términos reales y como se describe en los párrafos siguientes.

Las tasas de descuento estimadas para llevar a cabo la NIC 36 “Deterioro de activos”, prueba de deterioro para cada UGE que considera supuestos de los participantes en el mercado. Los participantes en el mercado fueron seleccionados teniendo en cuenta el tamaño, operaciones y características del negocio que son similares a las de Coca-Cola FEMSA.

Las tasas de descuento representan la evaluación actual de los riesgos asociados a cada unidad generadora de efectivo del mercado, teniendo en cuenta el valor temporal del dinero y los riesgos individuales de los activos subyacentes que no han sido incorporados en las estimaciones de flujos de efectivo. El cálculo de la tasa de descuento se basa en las circunstancias específicas de Coca-Cola FEMSA y sus segmentos operativos y se deriva de su tasa WACC. La tasa WACC tiene en cuenta tanto la deuda y el capital. El costo del capital se deriva de la rentabilidad esperada por los inversionistas de la compañía. El costo de la deuda se basa en los intereses devengados de los préstamos que Coca-Cola FEMSA tiene por la obligación del servicio. El riesgo específico del segmento se incorpora mediante la aplicación de factores beta, individuales. Los factores beta son evaluados anualmente y están basados en información de mercado pública disponible.

Los supuestos de los participantes en el mercado son importantes ya que, no sólo incluyen datos de la industria de las tasas de crecimiento, la administración también evalúa cómo la posición de la UGE, en relación con sus competidores, podría cambiar durante el periodo pronosticado.

Los supuestos clave utilizados para el cálculo del valor en uso son los siguientes:

- Los flujos de efectivo fueron proyectados con base en resultados operativos reales y un plan de negocios de cinco años. Los flujos de efectivo por un periodo adicional de cinco años se extrapolaron aplicando tasas moderadas de crecimiento y manteniendo márgenes por país del último año base. Coca-Cola FEMSA espera que estas proyecciones se justifiquen debido a la naturaleza del negocio a largo plazo y experiencias pasadas.
- Los flujos de efectivo después del primer periodo de diez años se extrapolaron utilizando la tasa perpetua de crecimiento igual a la inflación anual a largo plazo esperada, con el fin de calcular el importe recuperable.
- Para calcular el valor de recuperación de las UGE, Coca-Cola FEMSA utilizó por cada unidad, el Costo de Capital Promedio Ponderado (“CCPP”) para descontar los flujos de efectivo; el cálculo también asume un ajuste por prima de riesgo.

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2014, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de Impuestos	CCPP después de Impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2015-2025	Tasa de Crecimiento Esperada 2015-2025
México	5.5%	5.0%	3.5%	2.3%
Colombia	6.4%	5.9%	3.0%	5.3%
Venezuela	12.9%	12.3%	51.1%	3.9%
Costa Rica	7.7%	7.6%	4.7%	2.7%
Guatemala	10.0%	9.4%	5.0%	4.3%
Nicaragua	12.7%	12.2%	6.0%	2.7%
Panamá	7.6%	7.2%	3.8%	4.1%
Argentina	9.9%	9.3%	22.3%	2.5%
Brasil	6.2%	5.6%	6.0%	3.8%

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2013, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de Impuestos	CCPP después de Impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2014-2024	Tasa de Crecimiento Esperada 2014-2024
México	5.7%	5.1%	3.9%	1.3%
Colombia	6.6%	6.0%	3.0%	5.0%
Venezuela	11.5%	10.8%	32.2%	2.5%
Costa Rica	7.5%	7.2%	5.0%	2.4%
Guatemala	10.4%	9.7%	5.2%	5.2%
Nicaragua	13.1%	12.5%	6.3%	4.1%
Panamá	7.7%	7.1%	4.2%	5.7%
Argentina	11.6%	10.9%	11.1%	3.8%
Brasil	6.6%	5.9%	6.0%	4.4%

Los valores asignados a los supuestos clave representan la evaluación por parte de la administración de tendencias futuras en la industria y se basan tanto en fuentes externas como en fuentes internas (datos históricos). Coca-Cola FEMSA aplicó congruentemente su metodología para determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado específico de la UGE para realizar su prueba anual de deterioro.

Sensibilidad a Cambios en Supuestos

El 31 de diciembre de 2014 Coca-Cola FEMSA realizó un cálculo adicional de la sensibilidad del deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso en el costo de capital promedio ponderado después de impuestos, de acuerdo a la prima por riesgo país, utilizando la desviación estándar relativa entre instrumentos de capital y bonos gubernamentales para cada país y una sensibilidad adicional al volumen de 100 puntos base, excepto en Costa Rica y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

Cambio en Volumen			
UGE	Cambio en CCPP	Crecimiento CAT ⁽¹⁾	Efecto sobre la Valoración
México	+1.5 %	-1.0 %	Passes by 6.62x
Colombia	+0.6 %	-1.0 %	Passes by 6.17x
Venezuela	+5.8 %	-1.0 %	Passes by 8.94x
Costa Rica	+2.2 %	-0.6 %	Passes by 1.78x
Guatemala	+1.9 %	-1.0 %	Passes by 4.67x
Nicaragua	+3.6 %	-1.0 %	Passes by 1.77x
Panamá	+1.9 %	-1.0 %	Passes by 7.00x
Argentina	+3.5 %	-1.0 %	Passes by 65.61x
Brasil	+2.0 %	-1.0 %	Passes by 1.86x

(1) Crecimiento anual compuesto.

Nota 13. Otros Activos, Neto y Otros Activos Financieros

13.1 Otros activos, neto

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Acuerdos con clientes	Ps. 239	Ps. 314
Pagos anticipados por publicidad a largo plazo	87	102
Depósitos en garantía ⁽¹⁾	1,400	1,147
Pago en bonos	92	116
Pagos anticipados de propiedad, planta y equipo	988	866
Impuestos por recuperar	1,329	185
Otros	782	770
	Ps. 4,917	Ps. 3,500

(1) Como es costumbre en Brasil la Compañía es requerida por las autoridades, garantizar las contingencias fiscales, legales y laborales para las subsidiarias en Brasil (ver Nota 25.7).

13.2 Otros activos financieros

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Cuentas por cobrar no circulantes	Ps. 155	Ps. 1,120
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	6,299	1,472
Otros activos financieros no circulantes	97	161
	Ps. 6,551	Ps. 2,753

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, el valor razonable de las cuentas por cobrar a largo plazo representó Ps.69 y Ps. 1,142, respectivamente. El valor razonable se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se calcula utilizando las tasas actuales ofrecidas para cobros con montos y vencimientos similares, que se considera en el nivel 2 en la jerarquía del valor razonable.

Nota 14. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

Los saldos y operaciones entre la Compañía y sus subsidiarias han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Saldos		
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ^{(1) (9)}	Ps. 1,584	Ps. 1,700
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽²⁾	4,083	2,357
Saldo con Grupo Financiero Banorte, S.A. de C.V. ⁽²⁾	3,653	817
Cuenta por cobrar con Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ⁽³⁾	126	171
Cuenta por cobrar con Grupo Heineken ^{(1) (7)}	811	454
Cuenta por cobrar con Grupo Estrella Azul ⁽³⁾	59	-
Cuenta por cobrar con Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. ^{(3) (8)}	-	893
Otras cuentas por cobrar ^{(1) (4)}	1,209	924
Adeudo con The Coca-Cola Company ^{(6) (9)}	Ps. 4,343	Ps. 5,562
Adeudo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	149	1,080
Adeudo con Caffenio ^{(6) (7)}	111	7
Adeudo con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	-	1,962
Adeudo con British American Tobacco México ⁽⁶⁾	-	280
Adeudo con Grupo Heineken ^{(6) (7)}	2,408	2,339
Otros adeudos ⁽⁶⁾	1,206	605

(1) Forma parte del total de cuentas por cobrar.

(2) Forma parte del total de efectivo y equivalentes de efectivo.

(3) Forma parte del total de otros activos financieros.

(4) Forma parte del total de otros activos financieros circulantes.

(5) Forma parte del total de pasivos bancarios.

(6) Forma parte de cuentas por pagar.

(7) Asociadas.

(8) Negocio conjunto.

(9) Sin participación controladora.

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. Por consiguiente, por los años terminados al 31 de diciembre de 2014 y 2013, no hubo ningún gasto por el resultado de los saldos por cobrar a partes relacionadas.

Operaciones	2014	2013	2012
Ingresos:			
Servicios y otros con Grupo Heineken ⁽¹⁾	Ps. 3,544	Ps. 2,412	Ps. 2,979
Venta de servicios de logística a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. ⁽³⁾	313	287	242
Ventas de acciones de Grupo Inmobiliario San Agustín, S.A. a Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽³⁾	-	-	391
Servicios logísticos a Jugos del Valle ⁽¹⁾	513	471	431
Otras ventas con partes relacionadas	670	399	341
Egresos:			
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company ⁽²⁾	Ps. 28,084	Ps. 25,985	Ps. 23,886
Compras de materia prima y cerveza a Heineken ⁽¹⁾	15,133	11,865	11,013
Compra de café de Caffenio ⁽¹⁾	1,404	1,383	342
Compra de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. ⁽³⁾	3,674	2,860	2,394
Compra de cigarrillos a British American Tobacco México ⁽³⁾	-	2,460	2,342
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company ^{(2) (4)}	1,167	1,291	1,052
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾	2,592	2,628	1,985
Compra de azúcar a Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	1,020	956	423
Intereses pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽³⁾	99	77	205
Compras de azúcar a Beta San Miguel ⁽³⁾	1,389	1,557	1,439
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. ⁽³⁾	567	670	711
Compra de productos enlatados a IEQSA ⁽¹⁾	591	615	483
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B. ⁽³⁾	158	92	124
Intereses y comisiones pagadas a			
Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽³⁾	2	19	-
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽³⁾	140	67	57
Donativos al Instituto Tecnológico y de			
Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽³⁾	42	78	109
Donativos a Fundación FEMSA, A.C. ⁽³⁾	-	27	864
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.) ⁽³⁾	174	124	99
Donaciones a Difusión y Fomento Cultural, A.C. ⁽³⁾	73	-	29
Intereses y comisiones pagados a The Coca-Cola Company ⁽²⁾	4	60	24
Otros gastos con partes relacionadas	321	299	389

(1) Asociadas.

(2) Participación no controladora.

(3) Compañías en las que miembros del Consejo de Administración de FEMSA también participan en el Consejo de Administración de las mismas.

(4) Neto de las contribuciones de The Coca-Cola Company por Ps. 4,118, Ps. 4,206 y Ps. 3,018, por los años terminados al 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

Además, como se describe en la Nota 10, durante enero de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación del 51% en CCFPI de The Coca-Cola Company. El resto de CCFPI es propiedad de The Coca Cola Company y Coca-Cola FEMSA tiene actualmente en circulación ciertas opciones de compra y venta relacionadas con la participación de CCFPI.

Compromisos con partes relacionadas

Parte Relacionada	Compromiso	Condiciones
Grupo Heineken	Suministro	Suministro de todos los productos de cerveza de las tiendas OXXO en México. El contrato puede renovarse por cinco años o periodos adicionales. Al final del contrato, OXXO no tendrá contrato exclusivo con otro proveedor por los siguientes tres años. El plazo de compromiso es del 1 de enero de 2010 al 30 de junio de 2020.

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave (y/o directivos relevantes) de la Compañía y sus subsidiarias fueron:

	2014	2013	2012
Beneficios a empleados pagados a corto plazo	Ps. 964	Ps. 1,268	Ps. 1,022
Beneficios posteriores al retiro (costo laboral)	45	37	37
Beneficios por terminación	114	25	13
Pagos basados en acciones	283	306	275

Nota 15. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

Los activos, pasivos y operaciones denominadas en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda funcional de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera, expresados en pesos mexicanos (montos contractuales), son:

Saldos	Activos a		Pasivos a	
	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo
Al 31 de Diciembre de 2014				
Dólares americanos	Ps. 5,890	Ps. 989	Ps. 7,218	Ps. 66,140
Euros	32	-	27	-
Otras monedas	27	1,214	50	31
Total	Ps. 5,949	Ps. 2,203	Ps. 7,295	Ps. 66,171
Al 31 de Diciembre de 2013				
Dólares americanos	Ps. 5,340	Ps. 969	Ps. 6,061	Ps. 53,929
Euros	333	-	152	-
Otras monedas	-	186	251	115
Total	Ps. 5,673	Ps. 1,155	Ps. 6,464	Ps. 54,044

Operaciones	Disposición de		Otros Ingresos	Compra de Materia		Intereses	Pagos por Consultoría	Adquisición de		Otros
	Ingresos	Acciones		Prima	Activos					
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2014										
Dólares americanos	Ps. 2,817	Ps. -	Ps. 641	Ps. 15,006	Ps. 1,669	Ps. 14	Ps. 478	Ps. 2,068		
Euros	7	-	-	80	15	-	5	13		
Otras monedas	178	-	-	10	-	-	-	4		
Total	Ps. 3,002	Ps. -	Ps. 641	Ps. 15,096	Ps. 1,684	Ps. 14	Ps. 483	Ps. 2,085		
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2013										
Dólares americanos	Ps. 2,013	Ps. -	Ps. 605	Ps. 15,017	Ps. 435	Ps. 11	Ps. 80	Ps. 1,348		
Euros	1	-	3	55	9	-	2	15		
Otras monedas	-	-	-	-	-	-	-	3		
Total	Ps. 2,014	Ps. -	Ps. 608	Ps. 15,072	Ps. 444	Ps. 11	Ps. 82	Ps. 1,366		
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2012										
Dólares americanos	Ps. 1,631	Ps. 1,127	Ps. 717	Ps. 12,016	Ps. 380	Ps. 13	Ps. 154	Ps. 1,585		
Euros	-	-	-	-	-	-	32	10		
Otras monedas	-	-	-	-	-	-	-	68		
Total	Ps. 1,631	Ps. 1,127	Ps. 717	Ps. 12,016	Ps. 380	Ps. 13	Ps. 186	Ps. 1,663		

Los tipos de cambio oficiales del peso en vigor en las fechas de los estados consolidados de situación financiera y de la fecha de aprobación de los estados consolidados de la Compañía, fueron:

	31 de Diciembre de		17 de Abril de
	2014	2013	2015
Dólar americano	14.7180	13.0765	15.3891
Euro	17.9182	18.0079	16.5669

Nota 16. Beneficios Posteriores al Retiro y Otros Beneficios a Empleados

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales por beneficios a empleados relacionados a pensiones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro. Los beneficios varían dependiendo del país donde se encuentran los empleados. A continuación se presenta un análisis de los pasivos laborales de la Compañía en México y Venezuela, que constituyen la mayoría substancial de los registrados en los estados financieros consolidados.

Durante 2014, liquidamos nuestro plan de pensiones en Brazil de Coca-Cola FEMSA y en consecuencia hemos reconocido los efectos correspondientes de la cancelación, los cuales se desglosan a continuación

16.1 Supuestos

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad en los supuestos usados en sus cálculos de pasivos laborales por beneficios a empleados posteriores al retiro y otros beneficios a empleados.

Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo para México y Brasil, países no hiperinflacionarios:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
México			
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	7.00%	7.50%	7.10%
Incremento de sueldos	4.50%	4.79%	4.79%
Incrementos futuros de pensiones	3.50%	3.50%	3.50%
Tasa de incremento del costo de salud	5.10%	5.10%	5.10%
Biométrico:			
Mortalidad ⁽¹⁾	EMSSA 2009	EMSSA 82-89	EMSSA 82-89
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS-97	IMSS-97	IMSS - 97
Edad de retiro normal	60 años	60 años	60 años
Tabla de rotación de personal ⁽³⁾	BMAR 2007	BMAR 2007	BMAR 2007

Fecha de medición: diciembre.

(1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social. Actualización por baja en los índices de mortalidad.

(2) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

(3) BMAR. Experiencia Actuarial.

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Brasil			
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	12.00%	10.70%	9.30%
Incremento de sueldos	7.20%	6.80%	5.00%
Incrementos futuros de pensiones	6.20%	5.80%	4.00%
Biométrico:			
Mortalidad ⁽¹⁾⁽²⁾	EMSSA 2009	UP84	UP84
Incapacidad ⁽³⁾	IMSS - 97	IMSS-97	IMSS-97
Edad de retiro normal	65 años	65 años	65 años
Tabla de rotación de personal	Brasil ⁽⁴⁾	Brasil ⁽⁴⁾	Brasil ⁽⁴⁾

Fecha de medición: diciembre.

(1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social. Actualización por baja en los índices de mortalidad.

(2) UP84. Unisex tabla de mortalidad.

(3) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

(4) La rotación de personal se basa en la experiencia de la subsidiaria de la Compañía en Brasil.

Venezuela es una economía hiper-inflacionaria. Los cálculos actuariales para beneficios posteriores al retiro (indemnización por terminación), así como los costos derivados del ejercicio, se determinaron utilizando los siguientes supuestos a largo plazo los cuales son “reales” (excluyendo la inflación):

Venezuela	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	1.00%	1.00%	1.50%
Incremento de sueldos	1.00%	1.00%	1.50%
Biométrico:			
Mortalidad ⁽¹⁾	EMSSA 2009	EMSSA 82-89	EMSSA 82-89
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS – 97	IMSS-97	IMSS – 97
Edad de retiro normal	65 años	65 años	65 años
Tabla de rotación de personal ⁽³⁾	BMAR 2007	BMAR 2007	BMAR 2007

Fecha de medición: diciembre.

(1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social. Actualización por baja en los índices de mortalidad.

(2) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

(3) BMAR. Experiencia Actuarial.

En México la metodología usada para determinar la tasa de descuento fue el Rendimiento o Tasa Interna de Retorno (“TIR”), que incluye una curva de rendimiento. En este caso, las tasas esperadas de cada periodo se tomaron de una curva de rendimiento del Certificado de la Tesorería de la Federación (conocidos en México como CETES).

Con el fin de valorar el plan y los efectos de la liquidación en Brasil, la metodología utilizada para determinar la tasa de descuento es la tasa de rendimiento o interna de retorno (“TIR”) que implica una curva de rendimiento. En este caso, las tasas esperadas de cada período se tomaron de una curva de rendimientos de los bonos fijos a largo plazo de la República Federativa de Brasil.

En Venezuela, la metodología utilizada para determinar la tasa de descuento inicia tomando como referencia una tasa de descuento de bonos de denominación similar emitida por el gobierno de Venezuela, con una consideración posterior de otros supuestos económicos aplicables a una economía hiperinflacionaria. Finalmente, las tasas de descuento reveladas en la tabla anterior, son calculadas en términos reales (sin inflación).

En México, al retiro, la Compañía compra una anualidad para el empleado, que será pagada de acuerdo con la opción elegida por el empleado.

Con base en estos supuestos, los montos de beneficios que se espera pagar en los siguientes años son como sigue:

	Planes de Pensiones y Jubilaciones	Prima de Antigüedad	Servicios Médicos Posteriores al Retiro	Posterior al Retiro (Venezuela)	Total
2015	Ps. 549	Ps. 52	Ps. 14	Ps. 7	Ps. 622
2016	192	41	31	8	272
2017	202	43	31	9	285
2018	210	43	32	9	294
2019	183	45	33	10	271
2020 al 2024	1,064	273	245	75	1,657

16.2 Saldos de pasivos por beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

	Al 31 de Diciembre de 2014	Al 31 de Diciembre de 2013
Pensiones y Planes de Retiro:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 5,270	Ps. 4,866
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(2,015)	(2,230)
Obligaciones netas por beneficios adquiridos	3,255	2,636
Efecto del tope de activos	-	94
Pasivo (activo) por pasivos por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps. 3,255	Ps. 2,730
Primas de Antigüedad:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 563	Ps. 475
Fondos de plan de prima de antigüedad a valor razonable	(87)	(90)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Ps. 476	Ps. 385
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 338	Ps. 267
Fondos de servicios médicos a valor razonable	(56)	(51)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Ps. 282	Ps. 216
Posteriores al Empleo:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 194	Ps. 743
Fondos de plan de prima de antigüedad a valor razonable	-	-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 194	Ps. 743
Total de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	Ps. 4,207	Ps. 4,074

Al 31 de diciembre de 2013, el pasivo por beneficios definidos netos del plan de pensiones y jubilaciones incluye un activo generado en Brasil (la siguiente información ha sido incluida en la información consolidada en las tablas anteriores), es como sigue:

	Al 31 de Diciembre de 2013
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 313
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(498)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	(185)
Efecto del tope de activos	94
Pasivo (activo) por pasivos por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps. (91)

16.3 Activos del plan

Los activos del plan consisten en instrumentos financieros con rendimiento fijo y variable registrados a valor de mercado, los cuales se invierten como sigue:

Tipo de Instrumento	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Rendimiento fijo:		
Títulos negociados	19%	15%
Instrumentos bancarios	8%	6%
Instrumentos del gobierno federal de países respectivos	57%	57%
Rendimiento variable:		
Acciones negociadas públicamente	16%	22%
	100%	100%

En México, el marco regulador para planes de pensiones se establece en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, la Ley Federal del Trabajo y la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social. Ninguna de estas leyes establece niveles mínimos de fondeo, o un nivel mínimo de la obligación de contribuciones.

Al 31 de diciembre 2013, en Brasil, el marco regulatorio de los planes de pensiones es establecido por el Instituto Brasileño de Seguridad Social (INSS), que indica que las contribuciones deben ser realizadas por la empresa y los trabajadores. No hay requisitos mínimos de financiamiento de las contribuciones en Brasil ni contractuales ni dados.

En Venezuela, el marco regulatorio de los beneficios posteriores al retiro se establece en la Ley Orgánica del Trabajo para los Trabajadores (LOTTT). La naturaleza orgánica de esta Ley significa que su propósito es defender los derechos constitucionales y, por tanto, tiene prioridad sobre las demás leyes.

En México, La Ley del Impuesto Sobre la Renta requiere que en el caso de los planes privados, se registren ciertos avisos a las autoridades y se invierta un cierto nivel de instrumentos en valores del Gobierno Federal, entre otros.

Los diferentes planes de pensión de la Compañía tienen un comité técnico que se encarga de verificar el funcionamiento correcto de los planes con respecto al pago de beneficios, las valuaciones actuariales del plan, monitorear y supervisar el beneficiario del fideicomiso. El comité es responsable de determinar la cartera de inversión y los tipos de instrumentos que se invertirán del fondo. Este comité técnico también es responsable de revisar el funcionamiento correcto de los planes en todos los países en los cuales la Compañía tiene estos beneficios.

Los riesgos relacionados con los planes de beneficios para empleados de la Compañía son principalmente atribuibles a los activos del plan. Los activos del plan de la Compañía se invierten en una cartera diversificada, que considera el plazo del plan para invertir en activos cuya rentabilidad esperada coincide con los pagos futuros estimados.

Dado que la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR) mexicana limita la inversión en activos del plan al 10% para las partes relacionadas, este riesgo no se considera importante para efectos de las subsidiarias mexicanas de la Compañía.

En México, la política de la Compañía es la de invertir al menos el 30% de los activos del plan en instrumentos del Gobierno Federal mexicano. Las directrices para la composición óptima del portafolio del plan se han establecido para el porcentaje restante y las decisiones de inversión se toman para cumplir con estas directrices en la medida en que las condiciones del mercado y los fondos disponibles lo permiten.

Al 31 de diciembre 2013, en Brasil, el objetivo de inversión es obtener el índice de precios al consumidor (inflación), además de un seis por ciento. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con esta directriz en la medida en que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan.

El 7 de mayo de 2012, el Ex Presidente de Venezuela modificó la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (LOTTT), donde establece un nivel mínimo de beneficios sociales a los que tienen derecho los trabajadores cuando su relación laboral termina por cualquier razón. Este beneficio se calcula sobre la base del último salario recibido por el trabajador y es retroactivo al 19 de junio de 1997, para cualquier empleado que se unió a la Compañía con anterioridad a esa fecha. Para los empleados que se incorporaron a la Compañía después de 19 de junio 1997, el beneficio se calcula con base en la fecha en que el empleado se unió a la Compañía. El cálculo actuarial debe realizarse mediante el método de la Unidad de Crédito Proyectada para determinar el monto de las obligaciones laborales que surgen. Como resultado del cálculo inicial había una cantidad de Ps. 381 incluida en el rubro de otros gastos en el estado consolidado de resultados que refleja los costos de servicios pasados durante el año terminado el 31 de diciembre de 2012 (ver Nota 19).

En México, los montos y tipos de acciones de la Compañía en partes relacionadas, incluidos en los activos del plan, son los siguientes:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Deuda:		
Cementos Mexicanos, S.A.B. de C.V.	Ps. 7	Ps. -
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	45	3
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	12	-
El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.	5	5
Grupo Industrial Bimbo, S. A. B. de C. V.	3	3
Grupo Financiero Banamex, S.A.B. de C.V.	-	22
Teléfonos de México, S.A. de C.V.	-	4
Capital:		
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	96	85
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	12	19
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	-	3
Alfa, S.A.B. de C.V.	8	4
Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.	-	1
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	-	1
The Coca-Cola Company	11	-
Genera	7	-

Al 31 de diciembre 2013, en Brasil los montos y tipos de acciones de la Compañía incluidas en el plan de activos son las siguientes:

	Al 31 de Diciembre de 2013
Brasil Portafolio	
Deuda:	
HSBC - Sociedad de inversión Actuarial INPC (Brasil)	Ps. 383
Capital:	
HSBC - Sociedad de inversión Actuarial INPC (Brasil)	114

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y 2013, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera hacer contribuciones materiales a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

16.4 Montos reconocidos en el estado consolidado de resultados y el estado consolidado de utilidad integral

	Estado de Resultados					OPUI ⁽²⁾			
	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación	Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos ⁽¹⁾	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos				
31 de Diciembre de 2014									
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 221	Ps. 54	Ps. (193)	Ps. 279	Ps. 998				
Prima de antigüedad	75	9	(27)	28	76				
Servicios médicos posteriores al retiro	10	-	-	16	74				
Venezuela posterior al retiro	24	-	-	18	99				
Total	Ps. 330	Ps. 63	Ps. (220)	Ps. 341	Ps. 1,247				
31 de Diciembre de 2013									
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 220	Ps. 12	Ps. (7)	Ps. 164	Ps. 470				
Prima de antigüedad	55	-	-	22	44				
Servicios médicos posteriores al retiro	11	-	-	15	14				
Venezuela posterior al retiro	48	-	-	67	312				
Total	Ps. 334	Ps. 12	Ps. (7)	Ps. 268	Ps. 840				
31 de Diciembre de 2012									
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 185	Ps. -	Ps. 1	Ps. 136	Ps. 499				
Prima de antigüedad	42	-	-	17	38				
Servicios médicos posteriores al retiro	8	-	-	14	25				
Venezuela posterior al retiro	48	381	-	63	71				
Total	Ps. 283	Ps. 381	Ps. 1	Ps. 230	Ps. 633				

(1) Los intereses debido a tope de activos ascendieron a Ps. 8 y Ps. 11 en 2013 y 2012, respectivamente.

(2) Montos acumulados en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, han sido incluidos Ps. 330, Ps. 334 y Ps. 283 por concepto de costo laboral en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas, en gastos de administración y venta.

Las remediciones del pasivo neto por beneficios definidos reconocidos en otra utilidad integral fueron como sigue:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Monto acumulado en otra utilidad integral al principio del periodo, neto de impuestos	Ps. 585	Ps. 469	Ps. 190
Nuevas mediciones durante el año, neto de impuestos	(173)	(26)	(13)
Reconocidas durante el año, neto de impuestos	318	251	20
Ganancias actuariales que surgen de cambios en supuestos demográficos	41	-	-
Ganancias y (pérdidas) actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros	171	(109)	281
Cambios en el efecto de limitar un beneficio definido neto al tope de activos	-	-	(9)
Monto acumulado en otra utilidad integral al final del periodo, neto de impuestos	Ps. 942	Ps. 585	Ps. 469

Las remediciones del pasivo neto por beneficios definidos incluyen lo siguiente:

- El rendimiento sobre activos del plan, excluyendo montos incluidos en el gasto por intereses.
- Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos demográficos.
- Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros.
- Cambios en el efecto de limitar un beneficio definido neto al tope de activos, excluyendo montos incluidos en el gasto por intereses.

16.5 Cambios en los saldos de las obligaciones por beneficios a empleados

	31 de Diciembre 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Planes de Pensiones y Jubilaciones:			
Saldo inicial	Ps. 4,866	Ps. 4,495	Ps. 3,972
Costo laboral	221	220	185
Costo laboral de servicios pasados	54	-	-
Costo financiero	353	311	288
Recorte	(482)	(7)	1
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	378	(143)	238
(Ganancia) pérdida cambiaria	42	(60)	(67)
Pagos de beneficios	(162)	(152)	(154)
Cambios al plan	-	28	-
Adquisiciones	-	174	32
Saldo final	Ps. 5,270	Ps. 4,866	Ps. 4,495
Prima de Antigüedad:			
Saldo inicial	Ps. 475	Ps. 324	Ps. 241
Costo laboral	75	55	42
Costo laboral de servicios pasados	9	-	-
Costo financiero	33	24	19
Recorte	(27)	-	(2)
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	29	2	33
Pagos de beneficios	(37)	(36)	(23)
Adquisiciones	6	106	14
Saldo final	Ps. 563	Ps. 475	Ps. 324
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 267	Ps. 267	Ps. 235
Costo laboral	10	11	8
Costo financiero	20	17	17
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	60	(11)	25
Pagos de beneficios	(19)	(17)	(18)
Saldo final	Ps. 338	Ps. 267	Ps. 267
Posterior al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 743	Ps. 594	Ps. -
Costo laboral	24	48	48
Costo laboral de servicios pasados	-	-	381
Costo financiero	18	67	63
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	54	238	108
(Ganancia) pérdida cambiaria	(638)	(187)	-
Pagos de beneficios	(7)	(17)	(6)
Saldo final	Ps. 194	Ps. 743	Ps. 594

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Total de Activos del Plan:			
Saldo inicial	Ps. 2,371	Ps. 2,110	Ps. 1,991
Rendimiento de los activos del fondo	133	29	145
(Ganancia) pérdida cambiaria	(8)	(73)	(91)
Rentas vitalicias	197	88	29
Pagos de beneficios	-	-	(12)
Adquisiciones	-	201	48
Cambios al plan	-	16	-
Effect due to settlement	(535)	-	-
Saldo final	Ps. 2,158	Ps. 2,371	Ps. 2,110

Como resultado de las inversiones de la Compañía en planes de anualidades de vida, la administración no prevé la necesidad de hacer contribuciones materiales a los activos del fideicomiso para cumplir con sus obligaciones futuras.

16.7 Variación en los supuestos

La Compañía decidió que los supuestos actuariales pertinentes que están sujetos a sensibilidad y valuados a través del método de crédito unitario proyectado, son la tasa de descuento, la tasa de aumento de sueldo y la tasa de incremento del costo de salud. Las razones para elegir estos supuestos son las siguientes:

- Tasa de descuento anual. La tasa que determina el valor de las obligaciones con el tiempo.
- Incremento de sueldos: La tasa que considera el aumento de sueldos que implica un incremento en el beneficio por pagar.
- Tasa de incremento de costo de salud: La tasa que considera las tendencias de los costos del cuidado de la salud que implica un impacto en las obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro y el costo del año.

La siguiente tabla presenta el monto del impacto en los gastos por el plan de beneficios definidos y OPUI en términos absolutos de una variación de 0.5% en los supuestos del pasivo definido neto asociado con los planes de beneficios definidos de la Compañía. La sensibilidad de este 0.5% en los supuestos actuariales significativos se basa en una proyección de las tasas de descuento a largo plazo para México y una curva de rendimiento proyectada de los bonos soberanos a largo plazo:

+0.5%:	Estado de Resultados						OPUI	
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación	Interés Neto en el Pasivo Neto por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos			
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 209	Ps. 52	Ps. (95)	Ps. 192	Ps. 545			
Prima de antigüedad	71	8	(25)	29	36			
Servicios médicos posteriores al retiro	10	-	-	16	35			
Posteriores al empleo	22	-	-	17	85			
Total	Ps. 312	Ps. 60	Ps. (120)	Ps. 254	Ps. 701			

+0.5%:

Estado de Resultados

OPUI

	Costo			Utilidad o Pérdida sobre Liquidación	Interés Neto en el Pasivo Neto por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos				
	Costo Laboral	Laboral de Servicios Pasados								
Incrementos de sueldos esperado										
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps.	231	Ps.	56	Ps.	(111)	Ps.	206	Ps.	1,083
Prima de antigüedad		78		9		(28)		30		93
Servicios médicos posteriores al retiro		10		-		-		16		74
Posteriores al empleo		27		-		-		19		124
Total	Ps.	346	Ps.	65	Ps.	(139)	Ps.	271	Ps.	1,374

**Tasa asumida de incremento en
costos por cuidado de la salud**

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps.	11	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	17	Ps.	88
---	-----	----	-----	---	-----	---	-----	----	-----	----

-0.5%:

Estado de Resultados

OPUI

	Costo			Utilidad o Pérdida sobre Liquidación	Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos				
	Costo Laboral	Laboral de Servicios Pasados								
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) por beneficios definidos netos										
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps.	234	Ps.	57	Ps.	(108)	Ps.	198	Ps.	1,070
Prima de antigüedad		79		9		(29)		29		113
Servicios médicos posteriores al retiro		11		-		-		16		87
Posteriores al empleo		26		-		-		19		117
Total	Ps.	350	Ps.	66	Ps.	(137)	Ps.	262	Ps.	1,387

Aumento de sueldos esperado

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps.	210	Ps.	53	Ps.	(99)	Ps.	183	Ps.	547
Prima de antigüedad		73		8		(27)		27		69
Servicios médicos posteriores al retiro		10		-		-		16		74
Posteriores al empleo		22		-		-		15		79
Total	Ps.	315	Ps.	61	Ps.	(126)	Ps.	241	Ps.	769

**Tasa asumida de incremento en
costos por cuidado de la salud**

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps.	10	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	15	Ps.	34
---	-----	----	-----	---	-----	---	-----	----	-----	----

16.8 Gasto por beneficios a empleados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, los gastos por beneficios a empleados reconocidos en el estado consolidado de resultados son como sigue:

	2014	2013	2012
Sueldos y salarios	Ps. 35,659	Ps. 36,995	Ps. 31,561
Seguridad social	5,872	5,741	3,874
Participación de los trabajadores en las utilidades	1,138	1,936	1,650
Beneficios posteriores al retiro	514	607	514
Beneficios posteriores al retiro registrado en otros gastos (ver Nota 19)	-	-	381
Pagos basados en acciones	283	306	275
Beneficios por terminación	431	480	541
	Ps. 43,897	Ps. 46,065	Ps. 38,796

Nota 17. Programas de Bonos

17.1 Objetivos cuantitativos y cualitativos

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 basan en la metodología del Valor Económico Agregado (“VEA”). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del VEA 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 de cada año para cada ejecutivo.

El monto del bono se determina con base en el nivel de responsabilidad de cada participante y se basa en el VEA generado por la unidad de negocios aplicable para la que trabaja el empleado. Esta fórmula se establece considerando el nivel de responsabilidad dentro de la organización, la evaluación y compensación competitiva del empleado en el mercado. El bono se concede al empleado elegible anualmente y después de retener los impuestos aplicables.

17.2 Plan de bono pagado basado en acciones

La Compañía ha implantado un plan de incentivo en acciones para beneficio de sus altos ejecutivos. Como se discute arriba, el plan usa como su métrica principal de evaluación el Valor Económico Agregado (“VEA”). Conforme al plan de incentivos de acciones con VEA, los empleados elegibles tienen derecho a recibir un bono anual especial (monto fijo), pagadero en acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA, según sea el caso, u opciones de compra de acciones (el Plan considera proporcionar opciones de compra de acciones a empleados; sin embargo, desde el principio, únicamente las acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA se han concedido).

El plan es manejado por el Director General de FEMSA, con el apoyo de los departamentos de Finanzas, Recursos Humanos y Legal. El Consejo de Administración de FEMSA es responsable de aprobar la estructura del plan y el monto anual del bono. Cada año, el Director General de FEMSA junto con el Comité de Evaluación y Compensaciones del Consejo de Administración y el Director General de la Compañía sub-tenedora respectiva determinan los empleados elegibles para participar en el plan y la fórmula del bono para determinar el número de acciones por recibir, las cuales se conceden proporcionalmente durante un periodo de seis años. En esa fecha, la Compañía y el empleado elegible convienen el acuerdo del pago con base en acciones, siendo cuando éste y la contraparte tienen el entendimiento de los términos y condiciones del arreglo. FEMSA contabiliza su plan de bonos por el pago con base en acciones como una operación de pago con base en acciones liquidadas con capital, ya que finalmente liquidará sus obligaciones con sus empleados emitiendo sus propias acciones o aquéllas de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

La Compañía contribuye el bono especial del empleado individual (después de impuestos) en efectivo al Fideicomiso (que es controlado y consolidado por FEMSA), quien usa los fondos para comprar las acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA (como lo instruye el Comité Técnico del Fideicomiso), los cuales son asignados a dicho empleado.

El Fideicomiso rastrea el saldo de la cuenta del empleado individual. FEMSA creó el Fideicomiso con el objeto de administrar la compra de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA por cada una de sus subsidiarias con funcionarios elegibles que participan en el plan de incentivos en acciones. Los objetivos del Fideicomiso son adquirir las acciones de FEMSA o acciones de Coca-Cola FEMSA y manejar las acciones concedidas a los empleados individuales con base en instrucciones establecidas por el Comité Técnico. Una vez que las acciones sean adquiridas siguiendo las instrucciones del Comité Técnico, el Fideicomiso asigna a cada participante sus derechos respectivos. Como el fideicomiso es controlado y por tanto consolidado por FEMSA, las acciones compradas en el mercado y conservadas dentro del Fideicomiso se presentan como acciones en tesorería (ya que se relaciona con las acciones de FEMSA) o como una reducción de la participación no controladora (ya que se relaciona con las acciones de Coca-Cola FEMSA) en el estado consolidado de variaciones en las cuentas de capital contable, en la línea de emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones. Si un empleado sale antes de su adquisición de acciones, perdería los derechos a tales acciones, las cuales permanecerían en el Fideicomiso y podrían ser reasignadas a otro empleado elegible como lo determine la Compañía. El objetivo del plan de incentivos se expresa en meses de salario y el monto final pagadero se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento con las metas establecidas cada año. Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, el gasto por compensación registrado en el estado consolidado de resultados ascendió a Ps. 283, Ps. 306 y Ps. 275, respectivamente.

Todas las acciones que se encuentran en el Fideicomiso se consideran en circulación para efectos de ganancias diluidas por acción y los dividendos sobre acciones que se conservan en el fideicomiso se cargan a utilidades retenidas.

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, el número de acciones conservadas en el fideicomiso, asociadas con los planes de pago con base en acciones de la Compañía es como sigue:

	Número de Acciones			
	FEMSA UBD		KOF L	
	2014	2013	2014	2013
Saldo inicial	7,001,428	8,416,027	1,780,064	2,421,876
Acciones adquiridas mediante Fideicomiso otorgadas a ejecutivos	517,855	2,285,948	330,730	407,487
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(2,755,528)	(3,700,547)	(812,261)	(1,049,299)
Acciones canceladas	-	-	-	-
Saldo final	4,763,755	7,001,428	1,298,533	1,780,064

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2014 y 2013 fue de Ps. 788 y Ps. 1,166, respectivamente, basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

Nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(en millones de pesos)	Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾					2020 en Adelante	Valor en	Valor	Valor en
	2015	2016	2017	2018	2019		Libros al 31 de Diciembre de 2014	Razonable al 31 de Diciembre de 2014	Libros al 31 de Diciembre de 2013 ⁽¹⁾
Deuda a corto plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	Ps. 301	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 301	Ps. 304	Ps. 495
Tasa de interés	30.9%	-	-	-	-	-	30.9%	-	25.4%
Deuda de tasa variable:									
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	148	-	-	-	-	-	148	148	34
Tasa de interés	12.6%	-	-	-	-	-	12.6%	-	9.7%
Total deuda a corto plazo	Ps. 449	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 449	Ps. 452	Ps. 529
Deuda a largo plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Dólares americanos									
Certificado bursátil	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 14,668	Ps. -	Ps. 29,225	Ps. 43,893	Ps. 46,924	Ps. 34,272
Tasa de interés	-	-	-	2.4%	-	4.5%	3.8%	-	3.7%
Certificado bursátil (FEMSA USD 2023)	-	-	-	-	-	4,308	4,308	4,117	3,736
Tasa de interés	-	-	-	-	-	2.9%	2.9%	-	2.9%
Certificado bursátil (FEMSA USD 2043)	-	-	-	-	-	9,900	9,900	9,594	8,377
Tasa de interés	-	-	-	-	-	4.4%	4.4%	-	4.4%
Préstamos bancarios	30	-	-	-	-	-	30	30	123
Tasa de interés	3.9%	-	-	-	-	-	3.9%	-	3.8%
Pesos mexicanos									
Unidades de inversión (UDIs)									
	-	-	3,599	-	-	-	3,599	3,599	3,630
Tasa de interés	-	-	4.2%	-	-	-	4.2%	-	4.2%
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	9,988	9,988	9,677	9,987
Tasa de interés	-	-	-	-	-	6.2%	6.2%	-	6.2%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	116	120	123	91	54	97	601	553	337
Tasa de interés	4.1%	4.3%	4.5%	5.1%	5.2%	4.9%	4.6%	-	3.1%
Arrendamiento financiero	223	192	168	88	41	50	762	642	965
Tasa de interés	4.7%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	-	4.6%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	124	131	54	-	-	-	309	302	358
Tasa de interés	24.9%	27.5%	30.2%	-	-	-	26.8%	-	20.3%
Subtotal	Ps. 493	Ps. 443	Ps. 3,944	Ps. 14,847	Ps. 95	Ps. 53,568	Ps. 73,390	Ps. 75,438	Ps. 61,785

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)	2015	2016	2017	2018	2019	2020 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2014	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2014	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2013 ⁽¹⁾
Deuda de tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. 2,108	Ps. -	Ps. 4,848	Ps. -	Ps. -	Ps. 6,956	Ps. 7,001	Ps. 5,843
Tasa de interés	-	0.9%	-	0.9%	-	-	0.9%		0.9%
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles	-	2,473	-	-	-	-	2,473	2,502	2,517
Tasa de interés	-	3.4%	-	-	-	-	3.4%		3.9%
Préstamos bancarios									4,132
Tasa de interés									4.0%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	17	215	-	-	-	-	232	227	180
Tasa de interés	24.9%	21.3%	-	-	-	-	21.5%		25.7%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	64	27	17	17	17	14	156	146	167
Tasa de interés	12.3%	9.7%	7.6%	7.6%	7.6%	6.0%	6.7%		11.3%
Arrendamiento financiero	38	25	-	-	-	-	63	63	100
Tasa de interés	10.0%	10.0%	-	-	-	-	10.0%	10.0%	10.0%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	492	277	-	-	-	-	769	766	1,495
Tasa de interés	5.9%	5.9%	-	-	-	-	5.9%		5.7%
ubtotal	Ps. 611	Ps. 5,125	Ps. 17	Ps. 4,865	Ps. 17	Ps. 14	Ps. 10,649	Ps. 10,705	Ps. 14,434
Total deuda largo plazo	Ps. 1,104	Ps. 5,568	Ps. 3,961	Ps. 19,712	Ps. 112	Ps. 53,582	Ps. 84,039	Ps. 86,143	Ps. 76,219
Porción circulante de deuda largo plazo							(1,104)		(3,298)
							Ps. 82,935		Ps. 72,921

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

Instrumentos financieros derivados asignados ⁽¹⁾	2015	2016	2017	2018	2019	2020 en Adelante	2014	2013
(montos nominales en millones de pesos Mexicanos)								
Swap de tipo de cambio:								
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable:								
Fijo a variable ⁽²⁾	Ps. -	Ps. -	Ps. 2,500	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 2,500	Ps. 2,500
Interés pagado	-	-	3.1%	-	-	-	3.1%	4.1%
Interés recibido	-	-	4.2%	-	-	-	4.2%	4.2%
Dólares americanos a pesos mexicanos								
Fijo a variable ⁽³⁾	-	-	-	-	-	11,403	11,403	11,403
Interés pagado	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	5.1%
Interés recibido	-	-	-	-	-	4.0%	4.0%	4.0%
Variable a fijo	-	-	-	6,476	-	-	6,476	-
Interés pagado	-	-	-	3.2%	-	-	3.2%	-
Interés recibido	-	-	-	2.4%	-	-	2.4%	-
Fijo a fijo	-	-	-	-	-	1,267	1,267	2,575
Interés pagado	-	-	-	-	-	5.7%	5.7%	7.2%
Interés recibido	-	-	-	-	-	2.9%	2.9%	3.8%
Dólares americanos a reales brasileños								
Fijo a variable	30	-	-	6,623	-	-	6,653	6,017
Interés pagado	13.7%	-	-	11.2%	-	-	11.3%	9.5%
Interés recibido	3.9%	-	-	2.7%	-	-	2.7%	2.7%
Variable a variable	-	-	-	20,311	-	-	20,311	18,046
Interés pagado	-	-	-	11.3%	-	-	11.3%	9.5%
Interés recibido	-	-	-	1.5%	-	-	1.5%	1.5%
Swaps de tasa de interés:								
Pesos mexicanos								
Tasa variable a fija ⁽²⁾ :								
Interés pagado	-	-	-	-	-	-	-	2,538
Interés recibido	-	-	-	-	-	-	-	8.6%
Tasa variable a fija ⁽³⁾ :								
Interés pagado	-	-	-	-	-	-	-	4.0%
Interés recibido	-	-	-	-	-	-	-	2,538
Interés pagado	-	-	-	-	-	-	-	8.6%
Interés recibido	-	-	-	-	-	-	-	4.0%

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

(2) Swaps de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 1,500 al 31 de diciembre de 2013, que recibe una tasa variable de 3.2% y paga una tasa fija de 5.0%; unido a un swap de tipo de cambio con el mismo monto nominal al 31 de diciembre de 2014, el cual cubre unidades de inversión (UDIS) a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.2% y paga una tasa variable de 3.1%.

(3) Swap de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 11,403 al 31 de diciembre de 2013, que recibe una tasa variable de 4.6% y paga una tasa fija de 7.2%; unido a un swap de tipo de cambio con el mismo monto nominal al 31 de diciembre de 2014, el cual cubre dólares americanos a pesos mexicanos que recibe una tasa fija de 4.0% y paga una tasa variable de 4.6%.

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, el gasto por interés consistía en lo siguiente:

	2014	2013	2012
Intereses sobre deudas y préstamos	Ps. 3,992	Ps. 3,055	Ps. 2,029
Cargos financieros pagaderos bajo interés capitalizado	(117)	(59)	(38)
Cargos financieros por beneficios a empleados	341	268	230
Instrumentos derivados	2,413	825	142
Cargos financieros operativos	66	225	98
Cargos financieros pagaderos bajo arrendamiento financiero	6	17	45
	Ps. 6,701	Ps. 4,331	Ps. 2,506

El 7 de mayo de 2013, la Compañía emitió deuda a largo plazo en la Bolsa de Nueva York por un monto de \$1,000, que se realizó mediante \$300 en certificados bursátiles con fecha de vencimiento a 10 años y una tasa de interés fija de 2.875%; y certificados bursátiles de \$700 con vencimiento a 30 años y una tasa de interés fija de 4.375%. Después de la emisión, la Compañía contrató swaps de tasas de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria asociadas con esta emisión, ver Nota 20.

En noviembre de 2013, Coca-Cola FEMSA emitió certificados bursátiles por \$1,000 dólares con una tasa de interés de 2.375% y vencimiento en 2018, \$750 dólares con una tasa de interés de 3.875% y vencimiento en 2023 y \$400 dólares con una tasa de interés de 5.250% y vencimiento en 2043, en una oferta registrada con la SEC. Estas obligaciones están garantizadas por las subsidiarias: Propimex, S. de R.L. de C.V., Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador CIMSA, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V. (en adelante "las subsidiarias garantes poseídas al 100%").

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 ("Certificados Bursátiles") por un monto de Ps. 10,000 (valor nominal) o su equivalente en unidades de inversión. Al 31 de diciembre de 2014, 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 una tasa de interés variable, que fue pagado a su vencimiento; 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 al 24 de noviembre de 2017 y con una tasa de interés fija.

Coca-Cola FEMSA tiene los siguientes certificados bursátiles domésticos: a) registradas en la Bolsa Mexicana de Valores: i) Ps. 2,500 (valor nominal), con vencimiento en 2016 y una tasa de interés variable, ii) Ps. 2,500 (valor nominal), con vencimiento en 2021 y tasa de interés fija de 8.3 % y iii) Ps. 7,500 (valor nominal), con vencimiento en 2023 y tasa de interés fija de 5.5 % ; b) registrada ante la SEC: i) certificado bursátil por \$500 con un interés a una tasa fija de 4.6 % y vencimiento el 15 de febrero de 2020, ii) certificado bursátil por \$1,000 con tasa de interés fija de 2.4 % y vencimiento el 26 de noviembre de 2018, iii) certificado bursátil por \$750 con tasa de interés fija de 3.9 % y vencimiento el 26 de noviembre de 2023, iv) certificado bursátil por \$400 con tasa de interés fija de 5.3 % y vencimiento el 26 de noviembre de 2043 que están garantizados por las subsidiarias garantes poseídas al 100%.

Durante 2013, Coca-Cola FEMSA contrató y pagó por anticipado una parte de los siguientes préstamos bancarios denominados en dólares americanos: i) \$500 (valor nominal), con vencimiento en 2016 y tasa de interés variable y pagó por anticipado \$380 (valor nominal) en noviembre de 2013, el importe vigente de este préstamo es de \$120 (valor nominal), y ii) \$1,500 (valor nominal), con vencimiento en 2018 y tasa de interés variable y pagó por anticipado \$1,170 (valor nominal) en noviembre de 2013, el importe vigente de este préstamo es de \$330 (valor nominal). En diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA realizó pagos por anticipado por préstamos bancarios denominados en dólares americanos por un total de \$600 (valor nominal).

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 estos estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

El 13 de enero de 2014, Coca-Cola FEMSA emitió certificados bursátiles adicionales de \$350 millones de dólares compuestos de bonos de 10 y 30 años. Las tasas de interés y vencimientos de los nuevos certificados son las mismas a las de la oferta inicial de 2013. Estos certificados también están garantizados por los mismos garantes.

En febrero 2014, Coca-Cola FEMSA realizó un prepago en su totalidad por préstamos bancarios denominados en pesos por un monto de Ps. 4,175 (monto nominal).

Nota 19. Otros Ingresos y Gastos

	2014		2013		2012	
Ganancia en venta de acciones (ver Nota 4)	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	1,215
Ganancia por venta de propiedad, planta y equipo		-		41		132
Ganancia por otras ventas de otros activos		276		170		38
Venta de material de desecho		44		43		43
Contingencias (ver Nota 25.5)		475		120		76
Recuperaciones de ejercicios anteriores		89		-		-
Recuperación de seguros		18		-		-
Otros		196		277		241
Otros ingresos	Ps.	1,098	Ps.	651	Ps.	1,745
Contingencias asociadas con adquisiciones o cesiones anteriores		-		385		213
Pérdida en venta de activos de largo plazo		7		-		-
Deterioro de activos de largo plazo		145		-		384
Disposición de los activos de largo plazo ⁽¹⁾		153		122		133
Cambio de divisas		147		99		40
Impuesto de seguridad en Colombia		69		51		40
Liquidaciones		277		190		349
Donativos ⁽²⁾		172		119		200
Honorarios legales y otros gastos de adquisiciones pasadas		31		110		-
Efecto de la nueva Ley del Trabajo (LOTTT) (ver Nota 16) ⁽³⁾		-		-		381
Otros		276		363		233
Otros gastos	Ps.	1,277	Ps.	1,439	Ps.	1,973

(1) Cargos relacionados con retiro de activos fijos de operaciones ordinarias y otros activos de larga duración.

(2) En 2012 está incluida la ganancia en la venta del 45% de participación que FEMSA mantenía en las empresas tenedoras de Mareña Renovables Wind Power Farm (ver Nota 10) compensando el donativo hecho a fundación FEMSA, A.C. (ver Nota 14).

(3) Esta cantidad se relaciona con los costos de servicio pasado relacionado al retiro por Ps. 381 como resultado del cambio en la LOTTT y es incluido en el estado consolidado de resultados en el rubro de otros gastos.

Nota 20. Instrumentos Financieros

Valor Razonable de Instrumentos Financieros

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 2014 y 2013:

	31 de Diciembre de 2014		31 de Diciembre de 2013	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Instrumentos financieros derivados (activos circulantes)	-	384	2	26
Instrumentos financieros derivados (activos a largo plazo)	-	6,299	-	1,472
Instrumentos financieros derivados (pasivos circulantes)	313	34	272	75
Instrumentos financieros derivados (pasivos a largo plazo)	112	39	-	1,526

20.1 Deuda total

El valor razonable de los pasivos bancarios de largo plazo se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares, que se considera en el nivel 2 en la jerarquía del valor razonable. El valor razonable de la deuda de la Compañía negociada públicamente se determina con base en los precios de cotización del mercado al 31 de diciembre de 2014 y 2013, que se consideran en el nivel 1 en la jerarquía del valor razonable.

	2014	2013
Valor en libros	Ps. 84,488	Ps. 76,748
Valor razonable	86,595	76,077

20.2 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 de interés 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; el método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de interés esperados, calculados a partir de la curva de la tasa de la moneda del flujo de efectivo, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Los cambios en el valor razonable son registrados en otras partidas acumuladas de la utilidad integral, neto de impuestos, hasta el momento en que el importe cubierto es reconocido en resultados.

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimiento	Monto Ncional	Valor Razonable	Valor Razonable
		Pasivo al 31 de Diciembre de 2014	Activo al 31 de Diciembre de 2014
2017	Ps. 1,250	Ps. (35)	Ps. -
2023	11,403	(4)	12

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2013	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2013
2014	Ps. 575	Ps. (18)	Ps. -
2015	1,963	(122)	-

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas se reconoce como gasto por intereses dentro de los estados consolidados de resultados.

20.3 Forward para compra de monedas extranjeras

La Compañía tiene contratos forward con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Los contratos forward de tipo de cambio valuados a valor razonable son instrumentos de cobertura asignados en la cobertura de flujo de efectivo de transacciones pronosticadas por entradas de flujo en euros y de compras de materias primas en dólares americanos. Estas transacciones pronosticadas son altamente probables.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y 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 del cierre del periodo. El precio acordado en el instrumento se compara con el precio actual de la moneda forward del mercado y se descuenta a valor presente con la curva de tasas de la moneda correspondiente. Los cambios en el valor razonable de estos forward se reconocen como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral, neto de impuestos. La ganancia/pérdida neta sobre contratos vencidos se reconoce como parte del costo de ventas cuando la materia prima está incluida en la transacción de venta, y como parte de ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria cuando las entradas de flujo son recibidas en euros.

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014
2015	Ps. 4,411	Ps. -	Ps. 298
2016	1,192	(26)	-

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2013	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2013
2014	Ps. 3,002	Ps. (17)	Ps. -
2015	614	-	1

20.4 Opciones para compra de monedas extranjeras

La Compañía ha entrado en una estrategia de collar con opciones para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias. Un collar es una estrategia que limita la exposición al riesgo de fluctuaciones de tipo de cambio de forma similar al contrato de forwards.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado, que se determina basado en tipos de cambio prevalecientes del mercado para terminar los contratos al final del periodo. Los cambios en el valor razonable de estas opciones correspondientes al valor intrínseco se registran inicialmente como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. Los cambios en el valor razonable correspondientes al valor extrínseco se registran en el estado consolidado de resultados bajo el título “ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros,” como parte de la utilidad neta consolidada. La ganancia (pérdida) neta en contratos vencidos se reconoce como parte del costo de lo vendido cuando la materia prima está afectando al costo de ventas.

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tenía los siguientes collares para comprar moneda extranjera:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014	
	Ps.		Ps.		Ps.	
2015	Ps.	402	Ps.	-	Ps.	56

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía no tuvo collares para comprar moneda extranjera.

20.5 Swaps de tasa de interés y tipo de cambio

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y 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 otras monedas. Los swaps de tipo de cambio son asignados como instrumentos de cobertura donde la Compañía cambia el perfil de la deuda a su moneda funcional para reducir su exposición al riesgo.

Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable que se estima usando modelos técnicos formales. El método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de intereses esperados, calculados desde la curva de tasas de la moneda extranjera, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Estos contratos se asignan como instrumentos derivados de valor razonable por utilidad y pérdida. Los cambios en el valor razonable relacionados con esos swaps de tasa de interés y tipo de cambio se registran bajo el título “Ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros,” neto de los cambios de valor de mercado del pasivo de largo plazo, dentro de los estados consolidados de resultados.

La Compañía tiene contratos swaps de tipo de cambio asignados como cobertura de flujos de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de posición financiera a su valor razonable estimado. Los cambios en el valor razonable se registran en otras partidas acumuladas de la utilidad integral, netos de impuestos hasta el momento en que la cantidad de cobertura se registra en el estado consolidado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014	
	Ps.		Ps.		Ps.	
2015	Ps.	30	Ps.	-	Ps.	6
2017		2,711		-		1,209
2018		33,410		-		3,002
2019		369		-		15
2023		12,670		-		2,060

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocional		Valor Razonable	
			Pasivo al 31 de Diciembre de 2013	Activo al 31 de Diciembre de 2013
2014	Ps.	1,358	Ps.	-
2015		83		-
2017		2,711		1,180
2018		23,930		(825)
2023		12,670		(350)

20.6 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 es calculado en base a los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Estos instrumentos son designados como cobertura de flujos y los cambios en el valor razonable son registrados como parte de otras partidas de utilidad integral acumuladas.

El valor razonable de los contratos vencidos son registrados en el costo de ventas donde se registró el costo de la materia prima cubierta.

Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocional		Valor Razonable	
			Pasivo al 31 de Diciembre de 2014	Activo al 31 de Diciembre de 2014
2015	Ps.	1,341	Ps.	(285)
2016		952		(101)
2017		37		(2)

Al 31 de diciembre 2014, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional		Valor Razonable	
			Pasivo al 31 de Diciembre 31 de 2014	Activo al 31 de Diciembre 31 de 2014
2015	Ps.	361	Ps.	(12)
2016		177		(9)

Al 31 de diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocional		Valor Razonable	
			Pasivo al 31 de Diciembre de 2013	Activo al 31 de Diciembre de 2013
2014	Ps.	1,183	Ps.	(246)
2015		730		(48)
2016		103		-

Al 31 de diciembre 2013, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre 31 de 2013	
	Ps.	205	Ps.	(10)
2014				

20.7 Instrumentos financieros por la adquisición de CCFPI

La opción de compra de Coca-Cola FEMSA en relación con el porcentaje de participación del 49% restante en CCFPI es calculado utilizando un concepto de Nivel 3. La opción de compra tiene un valor estimado de mercado de aproximadamente Ps. 859 millones al inicio de la opción, y aproximadamente Ps. 799 millones y Ps. 755 millones al 31 de diciembre de 2013 y 2014, respectivamente. Datos observables significativos en ese Nivel 3 estimado incluyen el término esperado de la opción de compra (7 años en el inicio), la tasa libre de riesgo como rendimiento esperado (LIBOR), la volatilidad implícita al momento de creación (19,77 %) y el valor de la empresa subyacente de CCFPI. El valor de empresa de CCFPI para propósito de esta estimación se basa en el plan de negocios a largo plazo de CCFPI. Coca-Cola FEMSA adquirió la participación del 51% en CCFPI en enero de 2013 y continúa integrando CCFPI en sus operaciones globales mediante el método participación, y actualmente se cree que el precio de ejercicio subyacente de la opción de compra no tiene un valor significativo para ser ejercida.

El valor razonable Nivel 3 de la opción de venta de la Compañía en relación con su participación del 51% se aproxima a cero a medida que el precio del ejercicio tal como se define en el contrato se ajusta proporcionalmente al valor de mercado subyacente de CCFPI.

20.8 Efectos netos de contratos vencidos que cumplen con los criterios de cobertura

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado		2014	2013	2012
			Ps.	Ps.	Ps.
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps.	(337)	(214)	(147)
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Fluctuación cambiaria		(38)	1,710	126
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas		(291)	(362)	6
Opciones para la compra de monedas extranjeras	Costo de ventas		-	-	13
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas		(22)	-	-

20.9 Efecto neto de cambios en el valor razonable de instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado		2014	2013	2012
			Ps.	Ps.	Ps.
Swaps de tasa de interés	Ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros	Ps.	10	(7)	(4)
Swaps de tasa de interés			59	33	(2)
Otros			3	(19)	(29)

20.10 Efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2014	2013	2012
	Ganancia/pérdida en la valuación de instrumentos			
Swaps de tipo de cambio	financieros Ps.	-	Ps. -	Ps. 42

20.11 Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de que el valor razonable de los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúe debido a cambios en el mercado. Los precios de mercado incluyen el riesgo cambiario, riesgo de tasa de interés y el riesgo de los precios de materias primas.

Las actividades de la Compañía la exponen principalmente a los riesgos financieros de cambios en tipos de cambio y precio de materias primas. La Compañía contrata una variedad de instrumentos financieros derivados para manejar su exposición al riesgo cambiario, riesgo de tasa de interés y riesgo de precios de productos básicos, incluyendo:

- Contratos Forward para compra de divisas para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones de tipo de cambio.
- Swaps de tipo de cambio y tasa de interés para reducir la exposición al riesgo de la fluctuación en los tipos de cambio.
- Swaps de tasa de interés para reducir la exposición al riesgo de la fluctuación de las tasas de interés.
- Contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La Compañía realiza un seguimiento del valor de mercado (mark to market) de sus instrumentos financieros derivados y sus cambios posibles utilizando análisis de escenarios.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de la administración de riesgos de mercado que se consideran razonablemente posibles al final del periodo de reporte de acuerdo con volatilidades correspondientes para la prueba, a las cuales la Compañía está expuesta, ya que se relaciona con tipos de cambio, tasas de interés y precio de materias primas que considera en su estrategia de cobertura existente:

Riesgo por Tipo de Cambio ^{(1) (2)}	Cambio en Tipo de Cambio	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2014			
FEMSA ⁽³⁾	+9% MXN/EUR	Ps. (278)	Ps. -
	-9% MXN/EUR	278	-
Coca-Cola FEMSA	+7% MXN/USD	Ps. 119	Ps. -
	+14% BRL/USD	96	-
	+9% COP/USD	42	-
	+11% ARS/USD	22	-
	-7% MXN/USD	(119)	-
	-14% BRL/USD	(96)	-
	-9% COP/USD	(42)	-
	-11% ARS/USD	(22)	-
2013			
FEMSA ⁽³⁾	+7% MXN/EUR	Ps. (157)	Ps. -
	-7% MXN/EUR	157	-
Coca-Cola FEMSA	+11% MXN/USD	67	-
	+13% BRL/USD	86	-
	+6% COP/USD	19	-
	-11% MXN/USD	(67)	-
	-13% BRL/USD	(86)	-
	-6% COP/USD	(19)	-
2012			
FEMSA ⁽³⁾	+9% MXN/EUR/+11% MXN/USD	Ps. (250)	Ps. -
	-9% MXN/EUR/-11% MXN/USD	104	-
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/USD	(204)	-

Swaps de Tipo de Cambio ^{(1) (2)}	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Utilidad o Pérdida
2014		
FEMSA ⁽³⁾	-7% MXN/USD	Ps. (22)
	+7% MXN/USD	22
Coca-Cola FEMSA	-7% MXN/USD	(481)
	-14% USD/BRL	(3,935)
	+7% MXN/USD	415
	+14% USD/BRL	2,990
2013		
FEMSA ⁽³⁾	-11% MXN/ USD	(1,581)
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/ USD	(392)
	-13% USD/BRL	(3,719)
2012		
FEMSA ⁽³⁾	-	-
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/ USD	(234)

(1) Los efectos del análisis de sensibilidad incluyen todas las subsidiarias de la Compañía.

(2) Incluye los efectos del análisis de sensibilidad de todos los instrumentos financieros derivados relacionados con el riesgo por tipo de cambio.

(3) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Efectivo Neto en Moneda Extranjera ⁽¹⁾	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Utilidad o Pérdida
2014		
FEMSA ⁽³⁾	+9% EUR/+7%USD	Ps. 233
	-9% EUR/-7%USD	(233)
Coca-Cola FEMSA	+7%USD	(747)
	-7%USD	747
2013		
FEMSA ⁽³⁾	+7% EUR/+11% USD	Ps. 335
	-7% EUR/-11% USD	(335)
Coca-Cola FEMSA	+11% USD	(1,090)
	-11% USD	1,090
2012		
FEMSA ⁽³⁾	+9% EUR/+11% USD	Ps. 809
	-9% EUR/-11% USD	(809)
Coca-Cola FEMSA	+15% USD	(362)

Contratos de Precio de Materias Primas ⁽¹⁾	Cambio en Precio (U.S.)	Efecto en Capital
2014		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar -27%	Ps. (528)
	Aluminio -17%	(87)
2013		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar -18%	Ps. (298)
	Aluminio -19%	(36)
2012		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar -30%	Ps. (732)
	Aluminio -20%	(66)

(1) Los efectos del análisis de sensibilidad incluyen todas las subsidiarias de la Compañía.

(2) Incluye los efectos del análisis de sensibilidad de todos los instrumentos financieros derivados relacionados con el riesgo por tipo de cambio.

(3) No incluye Coca-Cola FEMSA.

20.12 Riesgo de tasa de interés

El riesgo de tasa de interés es el riesgo de que el valor razonable o flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúen debido a cambios en las tasas de interés del mercado.

La Compañía está expuesta al riesgo de tasa de interés porque ésta y sus subsidiarias piden prestado fondos a tasas de interés fijas y variables. La Compañía maneja el riesgo manteniendo una combinación apropiada entre préstamos a tasa fija y variable y por el uso de los diferentes instrumentos financieros derivados. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para que junto con las perspectivas de las tasas de interés y el afán del riesgo definido, asegurar que se apliquen las estrategias de cobertura más rentables.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de la administración de riesgos de tasas de interés que se consideran que son razonablemente posibles al final del periodo de reporte, al cual la Compañía está expuesta, ya que se relaciona con sus préstamos a tasa fija y variable, que considera en su estrategia de cobertura existente.

Swaps de Tasa de Interés ⁽¹⁾	Cambio en Tasa de Interés	Efecto en Capital
2014		
FEMSA ⁽²⁾	(100 Bps.)	Ps. (528)
Coca-Cola FEMSA	-	-
2013		
FEMSA ⁽²⁾	-	-
Coca-Cola FEMSA	(100 Bps.)	(32)
2012		
FEMSA ⁽²⁾	-	-
Coca-Cola FEMSA	(100 Bps.)	(57)

(1) Los efectos del análisis de sensibilidad incluyen todas las subsidiarias de la Compañía.

(2) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Efecto sobre los intereses de la porción bancaria no cubierta	2014	2013	2012
Cambio en tasa de interés	+100 Bps.	+100 Bps.	+100 Bps.
Efecto en utilidad o pérdida	Ps. (244)	Ps. (332)	Ps. (198)

20.13 Riesgo de liquidez

Cada una de las compañías subsidiarias de la Compañía generalmente financia sus requerimientos operacionales y de capital de manera independiente. De la deuda total consolidada pendiente de pago al 31 de diciembre de 2014 y 2013, 80.66% y 79.48%, respectivamente fue el nivel de sus compañías subsidiarias. Esta estructura es atribuible, en parte, a la inclusión de terceras partes en la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA. Actualmente, la administración de la Compañía espera continuar financiando sus operaciones y requerimientos de capital principalmente al nivel de sus compañías subsidiarias. No obstante, pueden decidir incurrir en deuda en la Compañía controladora en el futuro para financiar las operaciones y requerimientos de capital de las subsidiarias de la Compañía o adquisiciones, inversiones o gastos de capital significativos. Como Compañía controladora, la Compañía depende de dividendos y otras distribuciones de sus subsidiarias para amortizar los intereses de la deuda de la Compañía.

La principal fuente de liquidez de la Compañía ha sido generalmente el efectivo generado de sus operaciones. Tradicionalmente, la Compañía ha podido depender del efectivo generado de operaciones porque una mayoría importante de las ventas de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio son en efectivo o a crédito a corto plazo, y las tiendas OXXO de FEMSA Comercio pueden financiar una parte importante de sus inventarios iniciales y continuos con crédito del proveedor. El uso de efectivo principal de la Compañía generalmente ha sido para programas de gasto de capital, adquisiciones, pago de deuda y pagos de dividendos.

La máxima responsabilidad de la administración de riesgos de liquidez descansa en el Consejo de Administración, quien ha establecido un marco apropiado de administración de riesgos de liquidez para poder administrar los requerimientos de fondeo y liquidez a corto, mediano y largo plazo de la Compañía. La Compañía administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas y líneas de crédito, continuamente monitoreando el pronóstico y flujos de efectivo reales y la mínima concentración de vencimientos por año.

La Compañía tiene acceso a obtener crédito para enfrentar necesidades en tesorería; además, la Compañía tiene la mayor calificación de inversión (AAA) dada por agencia calificadora en México, permitiendo a la Compañía evaluar los mercados de capital en caso de que necesite recursos.

Como parte de la política de financiamiento de la Compañía, la administración espera seguir financiando sus necesidades de liquidez con efectivo de las operaciones. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en los que opera la Compañía, puede no ser beneficioso o, como en el caso de los controles de cambio en Venezuela, práctico remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondar requerimientos de efectivo en otros países. Los controles de cambio como los de Venezuela también podrían aumentar el precio real de las operaciones de envío de remesas en efectivo para financiar los requerimientos de la deuda de otros países. En caso de que el efectivo de las operaciones en estos países no sea suficiente para financiar las futuras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital, la administración puede decidir, verse obligada, a financiar las necesidades de efectivo en estos países a través de préstamos locales, en lugar de remitir fondos de otro país. Además, la liquidez de la Compañía en Venezuela podría verse afectada por cambios en las reglas aplicables a los tipos de cambio, así como otras regulaciones, tales como los controles de cambio. En el futuro la administración de la Compañía podría financiar sus necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos de corto plazo.

La administración de la Compañía continuamente evalúa oportunidades para buscar adquisiciones o comprometerse en negocios conjuntos u otras operaciones. La Compañía espera financiar cualquier operación futura significativa con una combinación de efectivo de operaciones, deuda a largo plazo y capital social.

Las compañías sub-controladoras de la Compañía generalmente incurren en deuda a corto plazo en caso de que no sean capaces temporalmente de financiar operaciones o cumplir con algún requerimiento de capital con efectivo de las operaciones. Una baja significativa en el negocio de alguna de las compañías sub-controladoras de la Compañía puede afectar la capacidad de la Compañía de fondar sus requerimientos de capital. Un deterioro importante y prolongado en las economías en las cuales operamos o en nuestros negocios puede afectar la capacidad de la Compañía de obtener un crédito a corto y largo plazo o para refinanciar la deuda existente en términos satisfactorios para la administración de la Compañía.

La Compañía presenta las fechas de vencimiento asociadas con sus pasivos a largo plazo al 31 de diciembre de 2014, ver Nota en 18. La Compañía generalmente realiza pagos asociados con sus pasivos financieros a largo plazo con el efectivo generado por sus operaciones.

La siguiente tabla refleja todos los pagos fijos contractuales para las liquidaciones, amortización y los intereses resultantes de los pasivos financieros reconocidos. Incluye las salidas esperadas de flujos de efectivo netos por los pasivos financieros derivados que se encuentran vigentes al 31 de diciembre 2014. Dichas salidas esperadas de flujos de efectivo netos se determinan con base en cada fecha de liquidación concreta del instrumento. Los montos revelados son salidas de flujos de efectivo netos sin descontar por los periodos futuros respectivos, con base en la fecha más próxima en la que la Compañía deberá realizar el pago. Los flujos de efectivo por los pasivos financieros (incluyendo los intereses) sin cantidad o plazo fijo se basan en las condiciones económicas (como las tasas de interés y tipos de cambio) existentes al 31 de diciembre de 2014.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020 en Adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 3,381	Ps. 5,845	Ps. 6,653	Ps. 21,342	Ps. 2,835	Ps. 81,029
Préstamos bancarios	1,603	3,023	271	5,015	78	122
Obligaciones por arrendamiento financiero	289	237	180	94	45	54
Instrumentos financieros derivados	2,316	2,393	1,218	(1,906)	-	(2,060)

La Compañía generalmente realiza pagos asociados con sus pasivos a largo plazo con efectivo generado de sus operaciones.

20.14 Riesgo crediticio

El riesgo crediticio se refiere al riesgo de que una contraparte incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Compañía. La Compañía ha adoptado una política de tratar únicamente con contrapartes solventes, en su caso, como un medio para mitigar el riesgo de pérdida financiera por incumplimientos. La Compañía únicamente lleva a cabo operaciones con entidades que son calificadas con grado de inversión y superior. Esta información es proporcionada por agencias calificadoras independientes cuando está disponible y, si no lo está, la Compañía usa otra información financiera públicamente disponible y sus propios registros de negociación para calificar a sus clientes más importantes. La exposición de la Compañía y las calificaciones crediticias de sus contrapartes se monitorean continuamente y el valor agregado de las operaciones concluidas se extiende entre las contrapartes aprobadas. La exposición crediticia es controlada por límites de la contraparte que son revisados y aprobados por el comité de administración de riesgos.

La Compañía cuenta con una alta rotación de cuentas por cobrar, de ahí que la administración cree que el riesgo crediticio es mínimo debido a la naturaleza de sus negocios, donde una gran parte de sus ventas son liquidadas en efectivo. La máxima exposición de la Compañía al riesgo crediticio por los componentes del estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2014 y 2013 es su valor en libros (véase Nota 7).

El riesgo crediticio en fondos líquidos e instrumentos financieros derivados está limitado porque las contrapartes son bancos con altas calificaciones crediticias asignadas por agencias calificadoras de créditos internacionales.

La Compañía administra el riesgo crediticio relacionado con su cartera de derivados únicamente realizando operaciones con contrapartes acreditadas y solventes así como manteniendo un “Credit Support Annex” (CSA) en algunos casos, el cual establece requerimientos de margen. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía concluyó que la exposición máxima al riesgo crediticio relacionado con instrumentos financieros derivados no es importante dada la alta calificación crediticia de sus contrapartes.

Nota 21. Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas

A continuación se muestra el análisis de la participación no controladora de FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2014 y 2013, es como sigue:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Coca-Cola FEMSA	Ps. 59,202	Ps. 62,719
Otros	447	439
	Ps. 59,649	Ps. 63,158

Los cambios en la participación no controladora de FEMSA son como sigue:

	2014	2013	2012
Saldo inicial	Ps. 63,158	Ps. 54,902	Ps. 47,949
Utilidad neta de participación no controladora ⁽¹⁾	5,929	6,233	7,344
Otra utilidad integral:			
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	(6,264)	(664)	(1,342)
Beneficios a empleados	(110)	(80)	(60)
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	109	(166)	(113)
Incremento de capital social	-	515	-
Efectos de adquisiciones (Ver Nota 4)	-	5,550	4,172
Efectos de disposiciones	-	-	(50)
Dividendos	(3,152)	(3,125)	(2,986)
Pagos basados en acciones	(21)	(7)	(12)
Saldo final	Ps. 59,649	Ps. 63,158	Ps. 54,902

(1) Al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, la utilidad neta de Coca-Cola FEMSA asignada a la participación no controladora fue de Ps. 424, Ps. 239 y Ps. 565, respectivamente.

Las otras partidas a la utilidad integral de la participación no controladora acumulada consisten en lo siguiente:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	Ps. (6,326)	Ps. (62)
Beneficios a empleados	(316)	(206)
Ganancia no realizada en coberturas de flujo de efectivo	(129)	(238)
Otra utilidad integral	Ps. (6,771)	Ps. (506)

Los accionistas de The Coca-Cola Company, en especial aquellos que poseen acciones de la Serie "D," tienen algunos derechos de protección sobre la inversión en o enajenación de negocios importantes en Coca-Cola FEMSA. Sin embargo, estos derechos no limitan la operación continua de Coca-Cola FEMSA.

A continuación se muestra información financiera relevante de Coca-Cola FEMSA:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Total activos circulantes	Ps. 38,128	Ps. 43,231
Total activos no circulantes	174,238	173,434
Total pasivos circulantes	28,403	32,398
Total pasivos no circulantes	73,845	67,114
Total ingresos	Ps. 147,298	Ps. 156,011
Total utilidad neta consolidada	10,966	11,782
Total utilidad integral consolidada	Ps. (1,005)	Ps. 9,791
Flujo de efectivo neto generado por actividades de operación	24,406	22,097
Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(11,137)	49,481
Flujo de efectivo neto generado en actividades de financiamiento	(11,350)	23,506

Nota 22. Capital Contable

22.1 Cuentas de capital contable

El capital contable de FEMSA consiste en 2,161,177,770 unidades BD y 1,417,048,500 unidades B.

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, el capital social de FEMSA estaba representado por 17,891,131,350 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal y sin cláusula de admisión de extranjeros. El capital social fijo ascendía a Ps. 300 (valor nominal) y el capital variable no puede exceder 10 veces el monto mínimo de capital social fijo.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Acciones serie “B,” de voto sin restricciones, que en todo momento 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 compuestas de:

- 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.

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, el capital social en circulación 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. Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, 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 cuando los reembolsos de capital provengan del saldo de la cuenta de capital social aportado actualizado (CUCA) y cuando las distribuciones de dividendos provengan de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (“CUFIN”).

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarán 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. Debido a la Reforma Fiscal en México, una nueva Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR) entró en vigor el 1 de enero de 2014. Dicha ley ya no incluye el régimen de consolidación fiscal que permitía el cálculo de la CUFIN sobre una base consolidada, por lo tanto, a partir de 2014, los dividendos distribuidos deben tomarse de la CUFIN individual de FEMSA, que se puede aumentar con CUFINES individuales de las compañías subsidiarias a través de las transferencias de dividendos. La suma de los saldos de CUFIN individuales de FEMSA y subsidiarias al 31 de diciembre 2014 fue de Ps. 83,314.

Adicionalmente, la nueva LISR establece que las sociedades que distribuyan dividendos a sus accionistas personas físicas y residentes en el extranjero, deberán retener un 10% de los mismos por concepto de ISR, el cual se tomará como un pago definitivo en México. Lo anterior no será aplicable cuando los dividendos distribuidos provengan de la CUFIN existente al 31 de diciembre de 2014.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA celebrada el 15 de marzo de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,684 que se pagó 50% el 7 de mayo de 2013 y otro 50% el 07 de noviembre de 2013; y una reserva para la recompra de acciones de un mínimo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía no ha realizado recompras de acciones. Las acciones en tesorería resultantes del plan de pago basado en acciones, se muestran en la Nota 17.

En una Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA, celebrada el 6 de diciembre de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,684 que fue pagado el 18 de diciembre 2013.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 5 de marzo de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 5,950 el cual se pagó un 50% el 2 de mayo de 2013 y el otro 50% el 5 de noviembre de 2013. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,073.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 6 de marzo de 2014, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,012 el cual se pagó un 50% el 4 de mayo de 2014 y el otro 50% el 5 de noviembre de 2014. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,134.

La siguiente tabla muestra los dividendos decretados y pagados de la Compañía y de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012:

	2014	2013	2012
FEMSA	Ps. -	Ps. 13,368	Ps. 6,200
Coca-Cola FEMSA (100% dividendo pagado)	6,012	5,950	5,625

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2014 y 2013 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones	2014	2013
“B”	Ps. -	Ps. 0.66667
“D”	-	0.83333

22.2 Administración de capital contable

La Compañía administra su capital para asegurar que sus subsidiarias podrán continuar como negocios en marcha, mientras maximizan el rendimiento a los interesados a través de la optimización de su deuda y saldos de capital para obtener el menor costo de capital disponible. La Compañía administra su estructura de capital y hace ajustes a ésta en función de los cambios en las condiciones económicas. Para mantener o ajustar la estructura de capital, la Compañía puede ajustar el pago de dividendos a los accionistas, reembolsar capital a los accionistas o emitir nuevas acciones. No se hicieron cambios a los objetivos, políticas o procesos para administrar el capital durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2014 y 2013.

La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente que no sea la reserva legal (ver Nota 22.1) y convenios de deuda (ver Nota 18).

El Comité de Finanzas de la Compañía revisa la estructura de capital de la Compañía trimestralmente. Como parte de esta revisión, el comité considera el costo del capital y los riesgos asociados con cada clase de capital. Junto con este objetivo, la Compañía busca mantener la calificación crediticia más alta tanto nacional como internacionalmente, y actualmente está calificada como AAA en México y BBB+ en los Estados Unidos, lo cual requiere que tenga una razón de deuda a utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación y amortización (“UAFIRDA”) menor que 2. Como resultado, antes de constituir nuevas subsidiarias, adquisiciones o desinversiones, la administración evalúa la razón óptima de deuda a UAFIRDA para mantener su calificación crediticia.

Nota 23. Utilidad por Acción

La utilidad neta por acción se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora ponderada durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las propias acciones compradas en el periodo.

Los montos de utilidad neta por acción diluida se calculan dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora por el número de acciones promedio ponderadas durante el periodo, más el número de acciones promedio ponderadas por los efectos de acciones potenciales diluidas (originadas por el programa de pagos basado en acciones de la Compañía).

	2014		2013		2012	
	Por Acciones de la Serie “B”	Por Acciones de la Serie “D”	Por Acciones de la Serie “B”	Por Acciones de la Serie “D”	Por Acciones de la Serie “B”	Por Acciones de la Serie “D”
Utilidad neta consolidada	7,701.08	8,999.92	7,341.74	8,579.98	9,548.21	11,158.58
<i>Acciones expresadas en millones:</i>						
Número de acciones promedio ponderadas por utilidad neta básica por acción	9,240.54	8,621.18	9,238.69	8,613.80	9,237.49	8,609.00
Efecto de dilución asociado con planes de pago basado en acciones no asignadas	5.88	23.53	7.73	30.91	8.93	35.71
Número de acciones promedio ponderadas ajustadas por el efecto de dilución	9,246.42	8,644.71	9,246.42	8,644.71	9,246.42	8,644.71

Nota 24. Entorno Fiscal

En diciembre de 2013, el gobierno mexicano promulgó un paquete de reformas fiscales (la “Reforma Fiscal 2014”), que incluye cambios importantes en las leyes fiscales, los cuales se analizan en mayor detalle más adelante, entrando en vigor el 1 de enero de 2014. Se espera que los siguientes cambios tengan un mayor impacto en posición financiera y resultados operativos de la Compañía:

- La introducción de un nuevo impuesto con la tasa del 10 % para los dividendos y/o distribución de los ingresos generados en el año 2014 en adelante;
- Una cuota de un peso por litro en la venta e importación de bebidas endulzadas con azúcar añadida, y un impuesto especial del 8% sobre los alimentos con contenido calórico igual o superior a 275 kilocalorías por cada 100 gramos de producto;
- La tasa previa del 11% del impuesto al valor agregado (IVA) que se aplica a las transacciones en la región fronteriza se elevó a 16 %, igualando la tasa general del IVA aplicable en el resto de México;
- La eliminación del impuesto a los depósitos en efectivo (IDE) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU);
- Las deducciones de montos exentos en nómina se limitan a 53%;
- La tasa de impuesto sobre la renta en 2014 y 2013 fue del 30%. Las disminuciones programadas que habrían reducido la tasa al 29% en 2014 y 28% en 2015, fueron canceladas debido a la Reforma Fiscal 2014;
- La derogación del actual régimen de consolidación fiscal, que entró en vigor el 1 de enero de 2014, modificó el plazo de pago del impuesto al activo por un monto de Ps. 180, el cual será pagado en 5 años, en lugar de un tiempo indefinido. Por otra parte, los activos y pasivos por impuestos diferidos asociados a las subsidiarias de la Compañía en México ya no se compensan al 31 de diciembre 2014 y 2013, debido a que se espera que los saldos futuros de impuestos se reviertan en los períodos en donde la Compañía ya no está consolidando estas entidades para efectos fiscales y a que el derecho a la compensación ya no existe; y
- La introducción de un nuevo régimen de integración opcional de impuestos (una forma modificada de la consolidación fiscal), que sustituye al régimen de consolidación fiscal anterior. El nuevo régimen de integración fiscal opcional requiere una participación en el capital de las subsidiarias al menos del 80% y le permitiría a la Compañía diferir el pago del impuesto anual de sus subsidiarias que generaron utilidades por un período equivalente a 3 años en la medida en que sus gastos por impuestos individualmente excedan el gasto por impuesto integral de la Compañía.

Los impactos de la Reforma Fiscal 2014 en la posición financiera y resultados de operación al y por el año terminado el 31 de diciembre 2013 resultaron en la derogación del régimen de consolidación fiscal, descrita arriba (Impuesto al Activo de Ps. 180) y los efectos de los cambios en las tasas impositivas de los activos y pasivos diferidos tal como se describen a continuación, los cuales fueron reconocidos en la utilidad de 2013.

El 18 de noviembre de 2014, el gobierno venezolano publicó dos decretos que entraron en vigor desde su fecha de publicación. Esta reforma establece que la existencia de segregación de pérdidas (operación extranjera o funcionamiento interno) solo podrán utilizarse con futuros rendimientos del mismo tipo. Además se mantiene la posibilidad de compensación de tres años para las pérdidas operativas netas, pero la cantidad de pérdidas disponibles para amortizar no podrá superar el veinticinco por ciento de la base imponible del período impositivo.

24.1 Impuestos a la utilidad

Los componentes más importantes del impuesto a la utilidad en los resultados consolidados por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012 son:

	2014	2013	2012
Impuesto a la utilidad corriente	Ps. 7,810	Ps. 7,855	Ps. 7,412
Impuestos a la utilidad diferidos:			
Origen y reversión de diferencias temporales	1,303	257	103
(Beneficio) aplicación de pérdidas fiscales reconocidas	(2,874)	(212)	434
Total impuestos a la (utilidad) gasto diferidos	(1,571)	45	537
Cambios en la tasa legal ⁽¹⁾	14	(144)	-
	Ps. 6,253	Ps. 7,756	Ps. 7,949

(1) Efecto derivado de la Reforma Fiscal de 2014.

Reconocido en Otras Partidas de la Utilidad Integral (OPUI) Consolidado

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:	2014	2013	2012
Pérdida (ganancia) no realizada sobre coberturas de flujos de efectivo	Ps. 219	Ps. (128)	Ps. (120)
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponible para la venta	-	(1)	(1)
Efecto de conversión	(60)	1,384	(1,012)
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(49)	(56)	(113)
OPUI de compañías asociadas y negocios conjuntos	189	(1,203)	(304)
Total del (beneficio) costo por impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps. 299	Ps. (4)	Ps. (1,550)

La conciliación entre el impuesto a la utilidad y la utilidad antes de impuestos a la utilidad, participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, multiplicado por la tasa impositiva de ISR en México por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, es como sigue:

	2014	2013	2012
Tasa impositiva ISR México	30.0%	30.0%	30.0%
Diferencia entre efectos de inflación contables y fiscales, y efectos de conversión	(3.1%)	(0.2%)	(0.8%)
Ajuste anual por inflación	(4.4%)	(1.2%)	(0.3%)
Diferencia entre tasas de renta de países	0.9%	1.2%	1.1%
Gastos no deducibles	3.7%	1.0%	0.8%
Ingresos no acumulables	(1.1%)	0.7%	(1.3%)
Cambios en la tasa impositiva ISR México	0.1%	(0.6%)	-
Otros	0.2%	-	(0.6%)
	26.3%	30.9%	28.9%

Impuestos a la Utilidad Diferidos

	Estado Consolidado de Situación Financiera		Estado Consolidado de Resultados		
	Al 31 de Diciembre de 2014	Al 31 de Diciembre de 2013	2014	2013	2012
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (242)	Ps. (148)	Ps. (106)	Ps. (24)	Ps. (33)
Inventarios	132	9	77	(2)	51
Otros activos circulantes	114	147	(18)	109	(104)
Propiedad, planta y equipo, neto	(1,654)	(452)	(968)	(630)	(101)
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	(176)	(271)	87	115	1,589
Otros activos	226	(188)	422	(2)	238
Activos intangibles amortizables	246	384	(133)	236	(38)
Activos intangibles no amortizables	75	299	(195)	88	32
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(753)	(636)	(92)	30	(40)
Instrumentos financieros derivados	(38)	61	(99)	62	(14)
Provisiones	(1,318)	(860)	(477)	(164)	(12)
Provisión temporal no deducible	2,534	(150)	2,450	562	51
PTU por pagar	(268)	(255)	(13)	(27)	(13)
Pérdidas fiscales por amortizar	(3,249)	(393)	(2,874)	(212)	434
Otras partidas de la utilidad integral acumulable ⁽¹⁾	(303)	(479)	-	-	-
Efectos por conversión en OPUI	2,135	2,195	-	-	-
Otros pasivos	(96)	(62)	475	(131)	72
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos			Ps. (1,464)	Ps. 10	Ps. 2,112
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos neto en participación en las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos			(93)	(109)	(1,575)
Provisión (beneficio) por impuesto diferido, neto			Ps. (1,557)	Ps. (99)	Ps. 537
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(2,635)	(799)			
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(6,278)	(3,792)			
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 3,643	Ps. 2,993			

(1) Impuestos diferidos relacionados con instrumentos financieros derivados y remediaciones del pasivo neto por beneficios definidos.

Impuesto diferido relacionado con Otras Partidas de la Utilidad Integral (OPUI)

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI en el año:	2014	2013
Pérdida (ganancia) no realizada en instrumentos financieros derivados	Ps. 12	Ps. (209)
Remediaciones del pasivo neto por beneficios definidos	(315)	(270)
Total del impuesto diferido relacionado con OPUI	Ps. (303)	Ps. (479)

Los cambios en el saldo de los pasivos (activos) por impuestos a la utilidad diferidos, neto, son los siguientes:

	2014	2013	2012
Saldo inicial	Ps. (799)	Ps. (1,328)	Ps. (1,586)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	(1,571)	45	537
Cambios en la tasa legal	14	(144)	-
Ingreso diferido neto registrado en la participación de los asociados de lucro y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	93	109	1,575
Adquisición de subsidiarias (ver Nota 4)	(516)	647	(77)
Disposición de subsidiarias	-	-	16
Efectos en capital contable:			
Pérdida (ganancia) no realizada sobre coberturas de flujo de efectivo	109	(149)	(76)
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para venta	-	(1)	(1)
Efecto de conversión	617	2	(974)
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(427)	102	(532)
Utilidades retenidas de inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(180)	(121)	(189)
Efecto por actualización de saldos iniciales asociados con economías hiperinflacionarias	25	39	(21)
Saldo final	Ps. (2,635)	Ps. (799)	Ps. (1,328)

La Compañía compensa activos y pasivos por impuestos si, y únicamente si tiene un derecho legalmente ejecutable de compensar los activos por impuestos del año y pasivos por impuestos del año y activos por impuestos diferidos y pasivos por impuestos diferidos relacionados con impuesto a la utilidad gravados por la misma autoridad.

Pérdidas Fiscales por Amortizar

Las subsidiarias en México y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar. Las pérdidas fiscales por amortizar no utilizadas, por las cuales se ha reconocido un activo por impuestos diferidos, pueden ser recuperadas, siempre y cuando se cumplan con ciertos requisitos. El efecto en impuestos, neto de los beneficios de consolidación esperados, y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar
2015	Ps. -
2016	-
2017	-
2018	3
2019	24
2020	10
2021	13
2022	41
2023 y años subsecuentes	1,860
Indefinidas (Brasil)	7,842
	9,793
Pérdidas fiscales utilizadas en consolidación	(1,059)
	Ps. 8,734

Durante 2013, Coca-Cola FEMSA completo algunas adquisiciones en Brasil como fue revelado en la nota 4. En relación con dichas adquisiciones, Coca-Cola FEMSA registró saldos de crédito mercantil los cuales son deducibles para propósitos del impuesto gravable a la utilidad en Brasil. La deducción de la amortización de dicho crédito mercantil a resultado en la generación de pérdidas fiscales en Brasil. Las pérdidas fiscales en Brasil no tienen fecha de expiración, sin embargo, su uso está limitado a la aplicación del 30% de la utilidad gravable del año en que sean aplicadas. Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA considera más que probable que al final del día no recuperará tales pérdidas fiscales a través de la reversión de diferencias temporales y el ingreso gravable futuro. En consecuencia, no se ha estipulado ninguna estimación de recuperabilidad.

A continuación se muestran los cambios en el saldo de pérdidas fiscales e impuesto al activo por recuperar:

	2014	2013
Saldo inicial	Ps. 558	Ps. 91
Reservadas	-	-
Adiciones	8,199	593
Aplicación de pérdidas fiscales	(45)	(122)
Efecto por conversión de saldo inicial	22	(4)
Saldo final	Ps. 8,734	Ps. 558

No existieron retenciones de impuestos asociadas con los dividendos pagados durante 2014, 2013 y 2012 por la Compañía a sus accionistas.

La Compañía ha determinado que las utilidades retenidas de sus subsidiarias, negocios conjuntos o asociadas no serán distribuidas en un futuro previsible. Las diferencias temporales relacionadas con inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, para las cuales un pasivo por impuesto diferido no ha sido reconocido, ascendieron a Ps. 43,394 (31 de diciembre de 2013: Ps. 44,920 y 31 de diciembre de 2012: Ps. 43,569).

24.2 Otros impuestos

Las operaciones en Guatemala, Nicaragua, Colombia y Argentina están sujetas a un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

Nota 25. Otros Pasivos, Provisiones, Contingencias y Compromisos

25.1 Otros pasivos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Acreedores diversos	Ps. 4,515	Ps. 3,998
Instrumentos financieros derivados	347	347
Total	Ps. 4,862	Ps. 4,345

El valor en libros de las cuentas por pagar a corto plazo se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

25.2 Provisiones y otros pasivos a largo plazo

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Contingencias	Ps. 4,285	Ps. 4,674
Impuestos por pagar	444	558
Otros	890	885
Total	Ps. 5,619	Ps. 6,117

25.3 Otros pasivos financieros

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Instrumentos financieros derivados	Ps. 151	Ps. 1,526
Depósitos en garantía	177	142
Total	Ps. 328	Ps. 1,668

25.4 Provisiones registradas en el estado consolidado de situación financiera

La Compañía registra pasivos por contingencias cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayoría de estas contingencias son el resultado de las adquisiciones de negocios de la Compañía. La siguiente tabla presenta la naturaleza y monto de las contingencias por pérdidas registradas al 31 de diciembre de 2014 y 2013:

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Impuestos indirectos ⁽¹⁾	Ps. 2,271	Ps. 3,300
Laborales	1,587	1,063
Legales	427	311
Total	Ps. 4,285	Ps. 4,674

(1) Al 31 de diciembre de 2013, los impuestos indirectos incluyen Ps. 246 de las contingencias fiscales relacionadas a la indemnización de Heineken sobre las contingencias fiscales de FEMSA Cerveza.

25.5 Cambios en el saldo de provisiones registradas

25.5.1 Impuestos indirectos

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Saldo inicial	Ps. 3,300	Ps. 1,263	Ps. 1,405
Multas y otros cargos	220	1	107
Provisión	38	263	56
Reclasificación en contingencias de impuestos con Heineken	1,349	-	-
Contingencias por combinaciones de negocios	1,190	2,143	117
Cancelación y expiración	(798)	(5)	(124)
Pagos	(2,517)	(303)	(157)
Porción circulante	-	(163)	(52)
Efecto amnistía de Brasil	(599)	-	-
Efecto de conversión por inflación y tipo de cambio en saldos iniciales en economías hiperinflacionarias	88	101	(89)
Saldo final	Ps. 2,271	Ps. 3,300	Ps. 1,263

Durante 2014, Coca-Cola FEMSA aprovechó el programa de amnistía de impuestos ofrecido por las autoridades tributarias del país. La liquidación de ciertos asuntos bajo el programa de amnistía generó un beneficio de Ps. 455 el cual es reflejado en otros ingresos durante el año terminado al 31 de diciembre de 2014. (ver Nota 19)

25.5.2 Laborales

	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Saldo inicial	Ps. 1,063	Ps. 934	Ps. 1,128
Multas y otros cargos	107	139	189
Provisión	145	187	134
Contingencias por combinaciones de negocios	442	157	15
Cancelación y expiración	(53)	(226)	(359)
Pagos	(57)	(69)	(91)
Efecto de conversión por inflación y tipo de cambio en saldos iniciales en economías hiperinflacionarias	(60)	(59)	(82)
Saldo final	Ps. 1,587	Ps. 1,063	Ps. 934

No se revela una conciliación de contingencias legales debido a que el saldo se considera inmaterial.

Se han realizado provisiones para todas las reclamaciones cuando la resolución final de los juicios y los tiempos de la misma actualmente no pueden ser estimados por la Compañía.

25.6 Juicios pendientes de resolución

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que principalmente involucran a Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias. 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 2014, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 30,071 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. Tales contingencias fueron clasificadas por un abogado consultor como menos que probable, pero más que remoto de ser liquidada contra la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

Dentro de este importe, Coca-Cola FEMSA tiene contingencias fiscales, por un monto aproximado de Ps. 21,217, con las expectativas de pérdida evaluadas por la administración y soportadas por el análisis de los asesores legales las cuales consideran como posibles. Entre las contingencias posibles se encuentran: Ps. 8,625 en varias disputas fiscales en Brasil relacionadas principalmente a créditos del Impuesto sobre Operaciones relativas a Circulación de Mercancías y Prestación de Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicación (ICMS por sus siglas en portugués) e Impuesto Sobre Productos Industrializados (IPI por sus siglas en portugués). También se incluyen posibles reclamos. Ps. 10,194 relacionados a la desautorización del crédito de IPI en la adquisición de insumos de la Zona Franca de Manaus. Colombia. Los casos relacionados con este tema siguen a la espera de la decisión final a nivel administrativo. También se incluyen posibles reclamos. Ps. 1,817 relativa a la compensación de los impuestos federales no aprobadas por las autoridades fiscales (IRS por sus siglas en inglés). Los casos relacionados con este tema siguen a la espera de la decisión final en las esferas administrativas y judiciales; finalmente, los posibles reclamos incluyen Ps. 538 en relación a la exigencia por las autoridades fiscales de Estado de São Paulo de ICMS (IVA), intereses y multas por el presunto pago insuficiente de impuestos atrasados para el período 1994-1996 en Brasil. Coca-Cola FEMSA está defendiendo su postura en estos asuntos y la decisión final está pendiente en la corte. Además, la Compañía tiene contingencias fiscales indirectas pendientes de resolución de Ps. 5,162 relacionadas a indemnizaciones acordadas con Heineken sobre FEMSA Cerveza. Esto está relacionado con diferentes impuestos fiscales brasileños que están pendientes de resolución.

Al 31 de diciembre de 2014, no existen importantes juicios legales y laborales que se deban revelar.

En los últimos años Coca-Cola FEMSA, en sus territorios de México y Brasil, ha sido requerida 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 material derivado de estas contingencias.

25.7 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. 3,026, y Ps. 2,248 al 31 de diciembre de 2014 y 2013, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias (ver Nota 13).

25.8 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tiene compromisos contractuales por arrendamientos financieros para maquinaria y equipo de transporte y 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 de arrendamientos operativos por moneda, expresados en pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2014, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 3,434	Ps. 196	Ps. 29
Después de un año y antes de 5 años	12,340	689	15
Después de 5 años	15,672	361	3
Total	Ps. 31,446	Ps. 1,246	Ps. 47

El gasto por renta fue de Ps. 4,988, Ps. 4,345 y Ps. 4,032 por los años terminados al 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente.

Los pagos mínimos futuros por arrendamientos bajo arrendamientos financieros con el valor presente de los pagos de arrendamiento mínimos netos, son:

	Pagos Mínimos 2014	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2013	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. 299	Ps. 263	Ps. 322	Ps. 276
Después de un año y antes de 5 años	596	568	852	789
Total de pagos mínimos de arrendamiento	895	831	1,174	1,065
Menos monto que representa los cargos financieros	64	-	109	-
Valor presente de pagos mínimos de arrendamiento	831	831	Ps. 1,065	Ps. 1,065

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía a través de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA tiene compromisos para la compra de propiedad, planta y equipo por Ps. 2,077.

25.9 Reestructuración

Coca-Cola FEMSA registró una provisión por reestructura. Esta provisión se relaciona principalmente con la reorganización en la estructura de la Compañía. El plan de reestructuración se preparó y anunció a los empleados de la Compañía en el 2014 cuando la provisión fue reconocida en sus estados financieros consolidados. La reestructuración de la Compañía se espera sea completada en 2015 y se presenta en los pasivos corrientes dentro del rubro de cuentas por pagar en el estado de posición financiera consolidado.

	Al 31 de Diciembre de 2014	Al 31 de Diciembre de 2013	Al 31 de Diciembre de 2012
Saldo inicial	Ps. -	Ps. 90	Ps. 153
Nuevas	199	179	195
Pagos	(142)	(234)	(258)
Cancelaciones	(25)	(35)	-
Saldo final	Ps. 32	Ps. -	Ps. 90

Nota 26. Información por Segmento

La información analítica por segmento se presenta considerando las unidades de negocios de la Compañía (Compañías Subtenedoras como se define en la Nota 1), lo cual es consistente con el informe interno presentado al Director de Toma de Decisiones Operativas. El segmento A es un componente de la Compañía que se dedica a actividades de negocios de las cuales gana ingresos e incurre en los costos y gastos correspondientes, incluyendo ingresos, y costos y gastos que se relacionan con operaciones con cualquiera de los demás componentes de la Compañía. Todos los resultados operativos de los segmentos son revisados regularmente por el Director de Toma de Decisiones Operativas para tomar decisiones sobre los recursos que serán asignados al segmento y para evaluar su desempeño, y por lo cual existe información financiera disponible.

Las transferencias o transacciones entre segmentos se establecen y presentan en las políticas contables de cada segmento, que son las mismas que las aplicadas por la Compañía. Las operaciones intercompañías se eliminan y se presentan en la columna del ajuste de consolidación incluidas en las siguientes tablas.

a) Por Unidad de Negocio:

2014	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	CB Capital	Otros⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 147,298	Ps.109,624	Ps. -	Ps. 20,069	Ps. (13,542)	Ps. 263,449
Ingresos intercompañías	3,475			10,067	(13,542)	-
Utilidad bruta	68,382	39,386	-	4,871	(2,468)	110,171
Gastos de administración						10,244
Gastos de ventas						69,016
Otros ingresos						1,098
Otros gastos						(1,277)
Gasto financiero	(5,546)	(686)	-	(1,093)	624	(6,701)
Producto financiero	379	23	16	1,068	(624)	862
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾						(1,149)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14,952	7,959	8	905	(80)	23,744
Impuesto a la utilidad	3,861	541	2	1,849	-	6,253
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	(125)	37	5,244	(17)	-	5,139
Utilidad neta consolidada						22,630
Depreciación y amortización ⁽²⁾	6,949	2,872	-	193	-	10,014
Partidas virtuales operativas	693	204	-	87		984
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	17,326	742	83,710	381	-	102,159
Total activos	212,366	43,722	85,742	51,251	(16,908)	376,173
Total pasivos	102,248	31,860	2,005	26,846	(16,908)	146,051
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,313	5,191	-	1,955	(296)	18,163

(1) Incluye otras compañías (ver Nota 1) y corporativo.

(2) Incluye rotura de botella.

(3) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; pérdida sobre posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias; y ganancia por valuación de instrumentos financieros.

(4) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga vida.

2013	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	CB Capital	Otros⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 156,011	Ps. 97,572	Ps. -	Ps. 17,254	Ps. (12,740)	Ps. 258,097
Ingresos intercompañías	3,116	-	-	9,624	(12,740)	-
Utilidad bruta	72,935	34,586	-	4,670	(2,537)	109,654
Gastos de administración	-	-	-	-	-	9,963
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	69,574
Otros ingresos	-	-	-	-	-	651
Otros gastos	-	-	-	-	-	(1,439)
Gasto financiero	(3,341)	(601)	-	(865)	476	(4,331)
Producto financiero	654	5	12	1,030	(476)	1,225
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	(1,143)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	17,224	2,890	4	5,120	(158)	25,080
Impuesto a la utilidad	5,731	339	1	1,685	-	7,756
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	289	11	4,587	(56)	-	4,831
Utilidad neta consolidada						22,155
Depreciación y amortización ⁽²⁾	7,132	2,443	-	121	-	9,696
Partidas virtuales operativas	12	197	-	108	-	317
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	16,767	734	80,351	478	-	98,330
Total activos	216,665	39,617	82,576	45,487	(25,153)	359,192
Total pasivos	99,512	37,858	1,933	21,807	(24,468)	136,642
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,703	5,683	-	831	(335)	17,882

(1) Incluye otras compañías (ver Nota 1) y corporativo.

(2) Incluye rotura de botella.

(3) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; pérdida sobre posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias; y ganancia por valuación de instrumentos financieros.

(4) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga vida.

2012	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	CB Capital	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 147,739	Ps. 86,433	Ps. -	Ps. 15,899	Ps. (11,762)	Ps. 238,309
Ingresos intercompañías	2,873	5	-	8,884	(11,762)	-
Utilidad bruta	68,630	30,250	-	4,647	(2,227)	101,300
Gastos de administración	-	-	-	-	-	9,552
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	62,086
Otros ingresos	-	-	-	-	-	1,745
Otros gastos	-	-	-	-	-	(1,973)
Gasto financiero	(1,955)	(445)	-	(511)	405	(2,506)
Producto financiero	424	19	18	727	(405)	783
Otros productos financieros ⁽³⁾	-	-	-	-	-	(181)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	19,992	6,146	10	1,620	(238)	27,530
Impuestos a la utilidad	6,274	729	-	946	-	7,949
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	180	(23)	8,311	2	-	8,470
Utilidad neta consolidada						28,051
Depreciación y amortización ⁽²⁾	5,692	2,031	-	293	(126)	7,890
Partidas virtuales operativas	580	200	-	237	-	1,017
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	5,352	459	77,484	545	-	83,840
Total activos	166,103	31,092	79,268	31,078	(11,599)	295,942
Total pasivos	61,275	21,356	1,822	12,409	(11,081)	85,781
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	10,259	4,707	-	959	(365)	15,560

(1) Incluye otras compañías (ver Nota 1) y corporativo.

(2) Incluye rotura de botella.

(3) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; pérdida sobre posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias; y ganancia por valuación de instrumentos financieros.

(4) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga vida.

b) Información por área geográfica:

La Compañía agrupa en las siguientes áreas geográficas para propósitos de sus estados financieros consolidados como sigue: (i) división de México y América Central (comprende los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), (ii) división Sudamérica (comprende los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela), Venezuela opera en una economía con controles cambiarios e hiperinflacionarios; como resultado, no se agrega a la división de Sudamérica, (iii) división de Europa (compuesta del método de participación de la inversión en Heineken) y (iv) división Asia (compuesta del método de participación de la inversión de Coca-Cola FEMSA en CCFPI (Filipinas) que fue adquirida en enero de 2013).

La revelación geográfica para la Compañía es la siguiente:

2014	Total Ingresos	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 186,736	Ps. 139,899
Sudamérica ⁽³⁾	69,172	67,078
Venezuela	8,835	6,374
Europa	-	83,710
Ajustes de consolidación	(1,294)	-
Consolidado	Ps. 263,449	Ps. 297,061

2013	Total Ingresos	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 171,726	Ps. 133,571
Sudamérica ⁽³⁾	55,157	61,143
Venezuela	31,601	10,558
Europa	-	80,351
Ajustes de consolidación	(387)	-
Consolidado	Ps. 258,097	Ps. 285,623

2012	Total Ingresos
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 155,576
Sudamérica ⁽²⁾	56,444
Venezuela	26,800
Europa	-
Ajustes de consolidación	(511)
Consolidado	Ps. 238,309

(1) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 178,125, Ps. 163,351 y Ps. 148,098 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente. Los activos no circulantes locales (México únicamente) fueron de Ps. 138,662 y Ps. 127,693 al 31 de diciembre de 2014 y 31 de diciembre de 2013, respectivamente.

(2) La división de Coca-Cola FEMSA en Asia consiste en la inversión de 51 % del capital de CCFPI (Filipinas), que fue adquirida en 2013, y se contabiliza por el método de participación (ver Nota 10). La participación en los resultados de la división de Asia fue de Ps. (334) y Ps. 108 en 2014 y 2013, respectivamente, así como el método de participación de la inversión en CCFPI de Ps. 9,021 y Ps. 9,398, y se presentan como parte de las operaciones corporativas de Coca-Cola FEMSA en 2014 y 2013, respectivamente, por lo tanto se revela de forma neta en la tabla anterior como parte del "Total Activos No Circulantes" en la división de México y Centroamérica. Sin embargo, la división de Asia está representado por las siguientes cantidades a nivel de entidad participada, con anterioridad a la reflexión del 51% del capital en los estados financieros consolidados adjuntos: ingresos de Ps. 16,548 y Ps.13,438, beneficio bruto de Ps. 4,913 y Ps. 4,285, utilidad antes de impuestos de Ps. 664 y Ps. 310, depreciación y amortización de Ps. 643 y Ps. 1,229, activos totales de Ps. 19,877 y Ps. 17,232, total pasivo de Ps. 6,614 y Ps. 4,488, y gastos de capital de Ps. 2,215 y Ps. 1,889, al 31 de diciembre de 2014 y 2013 respectivamente.

(3) Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, aunque en las tablas presentadas arriba Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos brasileños de Ps. 45,799, Ps. 31,138 y Ps. 30,930 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente. Los activos no circulantes de Brasil fueron de Ps. 51,587 y Ps. 45,900 al 31 de diciembre de 2014 y 31 de diciembre de 2013, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Colombia de Ps. 14,207, Ps. 13,354 y Ps. 14,597 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2013 y 2012, respectivamente. Los activos no circulantes de Colombia fueron de Ps. 12,933 y Ps. 12,888, a partir del 31 de diciembre 2014 y 31 de diciembre de 2013, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Argentina de Ps. 9,714, Ps. 10,729 y Ps. 10,270 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2014 2013 y 2012, respectivamente. Los activos no circulantes en Argentina fueron de Ps. 2,470 y Ps. 2,042, al 31 de diciembre de 2014 y del 31 de diciembre de 2013, respectivamente.

Nota 27. Impacto Futuro de Normas Contables Recientemente Emitidas que Todavía No Están en Vigor:

La Compañía no ha aplicado las siguientes normas e interpretaciones emitidas, que todavía no entran en vigor, a la fecha de emisión de los estados financieros de la Compañía que se describen a continuación. La intención de la Compañía es adoptar estas normas, si son aplicables, cuando entren en vigor.

NIIF 9, Instrumentos Financieros

En julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9, Instrumentos financieros, la cual refleja todas las fases del proyecto de instrumentos financieros y sustituye a la NIC 39, Instrumentos financieros: reconocimiento y medición, y todas las versiones anteriores de la NIIF 9. Esta norma incluye nuevos requisitos para el reconocimiento y medición, deterioro, y contabilidad de cobertura. La NIIF 9 es efectiva para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2018, con aplicación anticipada permitida. La transición a la NIIF 9 difiere por los requisitos y es en parte retrospectiva y prospectiva. La aplicación anticipada de las versiones anteriores de la NIIF 9 (2009, 2010 y 2013) es permitida si la fecha de la aplicación inicial es antes del 1 de febrero de 2015. La Compañía no ha aplicado anticipadamente esta interpretación y está en proceso de evaluar si tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

NIIF 15, Ingresos de Contratos con Clientes

La NIIF 15, Ingresos de contratos con clientes, fue emitida en mayo de 2014 y es efectiva para periodos que inician a partir del 1 de enero de 2017, aunque se permite su adopción anticipada. Bajo esta norma, el reconocimiento de ingresos está basado en control, es decir, utiliza la noción de control para determinar cuándo un bien o servicio es transferido al cliente.

La norma también presenta un único modelo integral para la contabilización de ingresos procedentes de contratos con clientes y sustituye a la guía de reconocimiento de ingresos más reciente, incluyendo la orientación específica de la industria. Dicho modelo integral introduce un enfoque de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos: 1) identificación del contrato; 2) identificar las obligaciones de desempeño en el contrato; 3) determinar el precio de la transacción; 4) asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño en el contrato; 5) reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga la obligación de desempeño. Además, se incrementa la cantidad de revelaciones requerida en los estados financieros, tanto anuales como intermedios. La Compañía se encuentra en proceso de evaluar los posibles impactos de esta nueva norma en sus estados financieros.

Modificaciones a la NIC 16 y NIC 38, Aclaración de Métodos Aceptables de Depreciación y Amortización

Las modificaciones a la NIC 16 y la NIC 38 aclaran que los ingresos reflejan un patrón de beneficios económicos que se generan a partir de la operación de un negocio (de los cuales el activo forma parte) en lugar de los beneficios económicos que se consumen a través del uso del activo. Como resultado, el método basado en ingresos no puede ser utilizado para el cálculo de la depreciación de propiedad, planta y equipo y sólo podría ser utilizado en ciertas circunstancias para amortizar los activos intangibles. Estas modificaciones son efectivas de manera prospectiva para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2016, con adopción anticipada permitida. No se espera que estas modificaciones tengan un impacto en la Compañía dado que la Compañía no ha utilizado el método basado en ingresos para depreciar sus activos no circulantes.

Modificaciones a la NIIF 11, Negocios conjuntos: Contabilización para Adquisiciones de Participaciones

Las modificaciones a la NIIF 11 requieren que un operador conjunto contabilice la adquisición de una participación en una operación conjunta, cuando la actividad de la operación conjunta constituye un negocio deben aplicar los principios contables relevantes de la NIIF 3, Adquisiciones de negocios. Las mejoras también aclaran que una participación preexistente en una operación conjunta no se vuelve a medir en la adquisición de una participación adicional en la misma operación conjunta, mientras que se mantiene el control conjunto.

Las modificaciones aplican tanto a la adquisición inicial como a la adquisición de una participación adicional en una operación conjunta y son efectivas de manera prospectiva en los periodos anuales que inician a partir del 1 de enero de 2016, con la adopción anticipada permitida. La Compañía anticipa que no espera un impacto en sus estados financieros derivado de la adopción de estas mejoras debido a que no mantiene inversiones en operaciones conjuntas.

Nota 28. Eventos Posteriores

En Febrero 11, 2015, el Gobierno de Venezuela anunció sus planes para implementar un nuevo sistema de intercambio de moneda extranjera con tres mercados. La nueva legislación mantiene la tasa de cambio oficial de 6.3 bolívares por dólar americano, dicha tasa seguirá disponible para la compra de artículos de primera necesidad y medicinas, asimismo la nueva legislación fusiona SICAD I y SICAD II dentro de un nuevo SICAD el cuál actualmente esta cotizando a 12 bolívares por dólar americano, y crea un nuevo sistema de intercambio de moneda extranjera denominado (SIMADI) el cuál comenzó a cotizar a razón de 170 bolívares por dólar americano. Con base en en los hechos y circunstancias específicas, la Compañía anticipa utilizar el tipo de cambio del SIMADI para convertir sus resultados de la operación en Venezuela a la moneda de reporte, el peso mexicano, a partir del primer trimestre del 2015. Este efecto de conversión afectará adversamente aun mas la utilidad integral y situación financiera. El gobierno venezolano pudiera anunciar en el futuro cambios adicionales al sistema cambiario. En la medida que en el futuro se aplique un tipo de cambio más alto para nuestra inversión en Venezuela, como resultado de los cambios a las regulaciones, leyes posteriores o de cualquier otro modo, podría obligarnos a reducir aún más la inversión extranjera directa en Venezuela, y la utilidad integral y la situación financiera estarían aun mas adversamente afectadas. De manera más general, devaluaciones monetarias futuras o la imposición de controles de cambio en cualquiera de los países en los que la Compañía opera potencialmente podrían incrementar los costos operativos, lo que podría tener un efecto adverso en la posición financiera, resultados de operación y la utilidad integral.

En Diciembre de 2014, FEMSA Comercio acordó adquirir el 100% de Farmacias Farmacón, un operador regional de farmacias con presencia en los estados de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur. Con base en Culiacán, Sinaloa, Farmacias Farmacón actualmente opera 213 farmacias. La transacciónⁱ está sujeta a recibir aprobación de las autoridades correspondientes, incluyendo la autorización de la Comisión Federal de Competencia Económica.

Desde 1995, FEMSA Comercio ha proporcionado servicios y activos para la operación de estaciones de servicio de gasolina a través de acuerdos con terceros que poseen franquicias de Petróleos Mexicanos (PEMEX) bajo la marca comercial OXXO Gas. Al 31 de Diciembre de 2014, había 227 estaciones OXXO Gas, la mayoría ubicadas junto a una tienda OXXO. La legislación mexicana no permitía que FEMSA Comercio participara en la venta de gasolina y por lo tanto que fuera propietaria de franquicias de PEMEX debido a la participación de extranjeros en la base de inversionistas institucionales de FEMSA. A la luz de los recientes cambios en el marco jurídico como parte de la Reforma Energética en México, FEMSA Comercio ya no está sujeta a esta limitación. Con este fin, FEMSA Comercio ha acordado adquirirⁱⁱ las franquicias de PEMEX propiedad de los terceros mencionados anteriormente, y planea arrendar, comprar o abrir más gasolineras en el futuro.

El 25 de Febrero de 2015, el Consejo de Administración de la Compañía acordó proponer un pago de dividendo en efectivo por la cantidad de Ps. 7,350 para ser pagado en dos partes iguales, el 7 de Mayo de 2015 y el 5 de Noviembre de 2015. Este dividendo ordinario fue aprobado por la Asamblea General de Accionistas el 19 de Marzo del 2015.

ⁱ El monto de la adquisición de Farmacias Farmacon es inmaterial para la Compañía.

ⁱⁱ El monto de la adquisición de las franquicias de PEMEX es inmaterial para la Compañía.

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 2014. 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.

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 y sus Subsidiarias más importantes, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento.

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.

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 efectuado 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, así como la correspondiente actualización del Marco de Control Interno COSO 2013 que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2014. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos (quienes han sido los mismos durante los últimos siete años) del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2014. 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 Compañía.

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 2014.

AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta 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 evaluación de riesgos y en la validación del sistema de control interno, 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, así como su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implantado un plan anual de capacitación.

Revisamos y comentamos con el funcionario responsable 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, suficientes y que 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 flujos de efectivo de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2014.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificando que fueran preparados bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y 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.

Nuestra revisión incluyó también los reportes y cualquier otra información financiera requerida por los Organismos Reguladores en México y Estados Unidos de América.

Revisamos y aprobamos las nuevas políticas contables de la Sociedad, cerciorándonos que estén en cumplimiento con la normativa vigente, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

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 Compañía y en sus Subsidiarias más importantes, vigilando la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Revisamos la versión actualizada del Código de Ética de Negocios de la Compañía la cual entre otros cambios incorpora la actualización de sus valores y validamos que cuente con provisiones relativas al cumplimiento de las leyes contra el lavado de dinero y anticorrupción en los países donde se opera, recomendando al Consejo su aprobación.

Con el apoyo de Auditoría Interna como de otras instancias de la compañía, 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 Compañía, 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 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, sometiendo 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 autoevaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Atentamente



José Manuel Canal Hernando

24 de febrero de 2015