



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

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

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

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

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2013

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 2013 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
c) Factores de Riesgo	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Factores de Riesgo <u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado</u> <u>Addendum A</u> , Factores de Riesgo
d) Otros Valores	<u>Addendum A</u> , Otros Valores Inscritos en el Riesgo Nacional de Valores
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Antecedentes
f) Destino de los fondos	<u>Punto 9. La oferta y el listado</u> , Descripción de Valores No Aplica
g) Documentos de Carácter Público	<u>Addendum A</u> , Documentos de Carácter Público
2) LA EMISORA	
a) Historia y desarrollo de la emisora	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Resumen - Antecedentes - Estrategia de Negocios - Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo <u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> , Eventos Recientes
b) Descripción del negocio	
i) Actividad principal	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Estrategia de Negocios -Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio – FEMSA Cerveza y el Método de Participación en la Inversión en Heineken – Otros Negocios <u>Addendum A</u> , Riesgos relativos al cambio climático
ii) Canales de distribución	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Antecedentes – Coca-Cola FEMSA <u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> , Eventos Recientes <u>Punto 10. Información Adicional</u> , Principales Contratos <u>Addendum A</u> , Patentes, licencias, marcas y otros contratos
iv) Principales clientes	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
v) Legislación aplicable y situación tributaria	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Asuntos Regulatorios <u>Punto 10. Información Adicional</u> , Tratamiento Fiscal
vi) Recursos humanos	<u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados</u> , Empleados
vii) Desempeño ambiental	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Asuntos Regulatorios <u>Addendum A</u> , Desempeño Ambiental
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. La oferta y el listado</u> , Descripción de Valores <u>Addendum A</u> , Acciones Representativas del Capital Social
xiii) Dividendo	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Dividendos
3) INFORMACION FINANCIERA	
a) Información financiera seleccionada	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Información Financiera Consolidada

	Seleccionada
	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres
	<u>Punto 8. Información Financiera.</u> Información Financiera Consolidada Addendum A. Información Financiera Seleccionada
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación	<u>Punto 4. Información de la Compañía.</u> Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Resultados de Operación
c) Informe de créditos relevantes	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen Deuda
	<u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado.</u> Riesgos por Tasas de Interés
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora	
i) Resultados de la operación	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Resultados de Operación
	<u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado.</u> Riesgos por Tipo de Cambio
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen Deuda – Contingencias
iii) Control interno	<u>Punto 15. Controles y Procedimientos.</u>
e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Estimaciones y Políticas Contables Críticas
4) ADMINISTRACION	
a) Auditores externos	<u>Punto 16c. Principales Honorarios y Servicios de Auditores</u>
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	<u>Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.</u> Operaciones con Partes Relacionadas
c) Administradores y accionistas	<u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados.</u> <u>Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.</u> Principales Accionistas-Operaciones con Partes Relacionadas
	<u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados.</u> Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos
d) Estatutos sociales y otros convenios	<u>Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.</u> Fideicomiso de Voto <u>Punto 9. La Oferta y el Listado.</u> Descripción de Valores. <u>Punto 10. Información Adicional.</u> Contratos Principales - Estatutos
5) MERCADO DE CAPITALES	
a) Estructura accionaria	<u>Punto 9. La Oferta y Listado.</u> Descripción de Valores
b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores	<u>Punto 9. La Oferta y Listado.</u> Mercados de Cotización - Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores - Precios Históricos
c) Formador de Mercado	No Aplica
6) PERSONAS RESPONSABLES	Personas Responsables
7) ANEXOS	<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 2013
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

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
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	23
Estrategia de Negocios	23
Coca-Cola FEMSA	24
FEMSA Comercio	42
El método de participación en la inversión en Heineken	47
Otros Negocios	47
Descripción de Propiedad, Planta y Equipo	48
Seguros	49
Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo	49
Asuntos Regulatorios	50
PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS	58
PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS	58
Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres	58
Resultados de Operación	66
PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS	78
Consejeros	78
Ejecutivos	85
Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos	88
Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA	88
Pólizas de Seguro	89
Acciones Propiedad de la Administración	89
Prácticas del Consejo de Administración	89
Empleados	90
PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	92
Principales Accionistas	92
Operaciones con Partes Relacionadas	92
Fideicomiso de Voto	92
Interés de los Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones	93
Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company	94
PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA	96
Información Financiera Consolidada	96
Política de Dividendos	96
Procedimientos Legales	96

PUNTO 9.	LA OFERTA Y LISTADO.....	98
	Descripción de Valores	98
	Mercados de Cotización.....	99
	Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores	99
	Precios Históricos	99
PUNTO 10.	INFORMACIÓN ADICIONAL.....	102
	Estatutos.....	102
	Tratamiento Fiscal.....	109
	Contratos Principales	111
	Documentos Disponibles al Público.....	118
PUNTO 11.	DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DE MERCADO	118
PUNTO 12.	DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL.....	125
PUNTO 12A.	TÍTULOS DE DEUDA	125
PUNTO 12B.	GARANTÍAS Y DERECHOS.....	125
PUNTO 12C.	OTROS VALORES	125
PUNTO 12D.	ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS	125
PUNTOS 13-14.	NO APLICABLE	126
PUNTO 15.	CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS.....	126
PUNTO 16A.	EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	127
PUNTO 16B.	CÓDIGO DE ÉTICA.....	127
PUNTO 16D.	NO APLICABLE	128
PUNTO 16E.	COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS	128
PUNTO 16F.	NO APLICABLE	129
PUNTO 16G.	GOBIERNO CORPORATIVO	130
PUNTO 16H.	NO APLICABLE	131
PUNTO 17.	NO APLICABLE	131
PUNTO 18.	ESTADOS FINANCIEROS	131
PUNTO 19.	ANEXOS.....	132

INTRODUCCIÓN

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

Glosario de Referencias

Los términos “FEMSA”, “nuestra Compañía”, “nosotros” y “nuestro(a)(os)(as)” se emplean en este informe anual para referirse a Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y, excepto que el contexto lo indique de otra forma, nuestras subsidiarias en forma consolidada. Nos referimos a nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. como “Coca-Cola FEMSA”, 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. 13.0980 por \$1 dólar, tipo de cambio a la compra al mediodía del 31 de diciembre de 2013 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 4 de abril de 2014, el tipo de cambio fue de Ps. 13.0265 por \$1 dólar. **Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio” para información sobre tipo de cambio desde 2009.**

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 2013 y 2012; 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 2013, 2012 y 2011. 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 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). Véase Nota 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.

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 2013 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 Resultados: <i>NIIF</i>	Año terminado al 31 de diciembre de,			
	2013 ⁽¹⁾⁽²⁾	2013 ⁽²⁾	2012 ⁽³⁾	2011 ⁽⁴⁾
	(en millones de pesos Mexicanos o millones de dólares U.S., excepto acciones y los datos por acción)			
Ingresos totales	US\$ 19,705	Ps. 258,097	Ps. 238,309	Ps. 201,540
Utilidad bruta	8,372	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	1,915	25,080	27,530	23,552
Impuestos a la utilidad	592	7,756	7,949	7,618
Utilidad neta consolidada	1,692	22,155	28,051	20,901
Utilidad neta controladora	1,216	15,922	20,707	15,332
Utilidad neta no controladora	476	6,233	7,344	5,569
Utilidad neta controladora básica:				
Por acciones serie B	0.06	0.79	1.03	0.77
Por acciones serie D	0.08	1.00	1.30	0.96
Utilidad neta controladora diluida:				
Por acciones serie B	0.06	0.79	1.03	0.76
Por acciones serie D	0.08	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
Por acciones serie D	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%
Por acciones serie D	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%
Datos de Situación Financiera:				
<i>NIIF</i>				
Total activos	US\$ 27,423	Ps. 359,192	Ps. 295,942	Ps. 263,362
Pasivos circulantes	3,731	48,869	48,516	39,325
Deuda largo plazo ⁽⁵⁾	5,567	72,921	28,640	23,819
Otros pasivos a largo plazo	1,134	14,852	8,625	8,047
Capital social	255	3,346	3,346	3,345
Total capital contable	16,991	222,550	210,161	192,171
Participación controladora	12,169	159,392	155,259	144,222
Participación no controladora	4,822	63,158	54,902	47,949
Otra Información				
<i>NIIF</i>				
Depreciación	US\$ 672	Ps. 8,805	Ps. 7,175	Ps. 5,694
Inversiones en activo fijo ⁽⁶⁾	1,365	17,882	15,560	12,666
Margen Bruto ⁽⁷⁾	42%	42%	43%	42%

(*) No hemos incluido información financiera seleccionada al y por los años terminados al 31 de diciembre de 2009 y 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 los años terminados al 31 de diciembre de 2009 y 2010 y por lo tanto, no están disponibles para presentar información financiera seleccionada bajo las NIIF para estas fechas y periodos sin un esfuerzo y gasto razonable.

- (1) Conversión a dólares a un tipo de cambio de Ps. 13.0980 a US\$ 1.00 solamente para conveniencia del lector.
- (2) Incluye resultados de Grupo Yoli, S.A. de C.V. desde Junio del 2013, de Companhia Fluminense de Refrigerantes desde septiembre del 2013. Spaipa S.A. Industria Brasileña de Bebidas desde Noviembre del 2013 y otras adquisiciones de negocios. Véase “Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes.” y la nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (3) Incluye resultados de 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 Grupo Tampico desde Octubre 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre 2011. Véase Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes.” y la nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (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.
- (7) El margen bruto se calcula dividiendo la utilidad bruta entre los ingresos totales.

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 2009 al 2013:

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio para el cual se declaró el dividendo	Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción de Serie B⁽⁷⁾	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D⁽⁷⁾
4 de mayo de 2009 y 3 de noviembre de 2009 ⁽¹⁾	2008	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0061	Ps. 0.1009	\$0.0076
4 de mayo de 2009.....	-		Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
3 de noviembre de 2009 .	-		Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
4 de mayo de 2010 y 3 de noviembre de 2010 ⁽²⁾	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 ⁽³⁾	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 ⁽⁴⁾	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 ⁽⁵⁾			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 ⁽⁶⁾	2012	Ps. 6,684,103,000	Ps. 0.3333	\$0.0257	Ps. 0.4166	\$0.0321

⁽¹⁾ El pago de dividendo para 2008 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos Mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 4 de mayo de 2009, con fecha de registro del 30 de abril de 2009, y el segundo pago fue pagadero el 3 de noviembre del 2009, con fecha de registro del 30 de octubre de 2009.

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ 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.

⁽⁵⁾ 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.

⁽⁶⁾ 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.

⁽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, 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 y las variaciones en el tipo de cambio pueden afectar la capacidad de los tenedores de ADSs para recibir dólares y el monto en dólares recibido por tenedores de nuestros ADSs.

Información sobre Tipo de Cambio

La siguiente tabla presenta, para los periodos indicados, el tipo de cambio alto, bajo, promedio y fin de año al tipo de cambio 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
2009.....	Ps. 15.41	Ps. 12.63	Ps. 13.58	Ps. 13.06
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	12.76	13.10

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

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin de Periodo
2012			
Primer Trimestre	Ps. 13.75	Ps. 12.63	Ps. 12.81
Segundo Trimestre	14.37	12.73	13.41
Tercer Trimestre.....	13.72	12.74	12.86
Cuarto Trimestre	13.25	12.71	12.96
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
Octubre.....	13.25	12.77	13.00
Noviembre	13.24	12.87	13.11
Diciembre.....	13.22	12.85	13.10
2014			
Enero.....	Ps. 13.46	Ps. 13.00	Ps. 13.36
Febrero	13.51	13.20	13.23
Marzo	13.33	13.06	13.06
Primer Trimestre	13.51	13.00	13.06

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, bajo 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 estas contribuciones en cualquier momento.

Coca-Cola FEMSA depende de The Coca-Cola Company para continuar con sus contratos de embotellador. Al 31 de diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellador en México: (i) para el territorio del Valle de México sus contratos de embotellador vencen en abril de 2016 y junio de 2023, (ii) para el territorio de Centro de México sus contratos de embotellador vencen en agosto de 2014 (dos contratos), mayo de 2015 y en julio de 2016, (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste vence en septiembre de 2014, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío vence en mayo de 2015 y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste vence en junio de 2023. Al 31 de diciembre de 2013 Coca-Cola FEMSA tenía cuatro contratos de embotellador en Brasil, dos que vencen en octubre de 2017 y los otros dos que vencen en abril de 2024. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company en sus territorios en otros países vencerán en: Argentina en septiembre de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016 y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar aviso 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 4 de abril de 2014, 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 4 de abril de 2014, 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. 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 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—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 autoridades gubernamentales en algunos de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA que han resultado en un incremento de impuestos o la imposición de nuevos impuestos en la venta de bebidas que contengan 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 afectar la demanda de consumo. El aumento de la preocupación del público respecto a estos temas, nuevos posibles 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—Información de la Compañía—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 la regulación gubernamental o por cambios ambientales.

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 los refrescos 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 refrescos 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 2013 en comparación al 2012 fueron más bajos en Centroamérica, Brasil, Venezuela y Argentina, se mantuvieron igual en México y aumentaron en Colombia. No es posible asegurar que los precios no volverán a aumentar en el futuro. El precio promedio de los edulcorantes, durante el 2013 en casi todos sus territorios excepto por Costa Rica, Nicaragua y Panamá, fue menor en comparación con el 2012 en todos los países en los que operamos. Desde 2010 hasta el 2013 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 el desempeño financiero de Coca-Cola FEMSA.

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 a al negocio de Coca-Cola FEMSA. El 1 de enero de 2014, una reforma fiscal integral entró en vigor en México. Esta reforma incluyó la imposición de un nuevo impuesto especial sobre producción y servicios o IEPS en la producción, venta e importación de bebidas con azúcar añadida, a una tasa de Ps.1.00 por litro. Este impuesto especial tendrá un efecto adverso significativo en el negocio, situación financiera y resultados de la operación de Coca-Cola FEMSA; sin embargo, actualmente Coca-Cola FEMSA está tomando las medidas necesarias en relación con la estructura operativa y productos para mitigar este efecto negativo. Además, Coca-Cola FEMSA ha presentado juicios de amparo contra este impuesto especial, similar a otras compañías afectadas en la industria. No es posible asegurar que estas medidas tengan el efecto deseado o que se tenga una sentencia favorable en los juicios de amparo de Coca-Cola FEMSA. En adición, la reforma fiscal en México, según lo aplicable a Coca-Cola FEMSA, se confirmó la tasa del 30% del impuesto sobre la renta a personas morales, eliminó el impuesto empresarial a tasa única o IETU, impuso retenciones fiscales a una tasa del 10% en el pago de dividendos y ganancias por la venta de acciones, limitó el monto total del impuesto sobre la renta pagado o retenido por dividendos pagados fuera de México y limitó el monto total que puede ser deducido de pagos exentos a empleados. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Impuestos sobre refrescos”**

En Brasil, los impuestos federales aplicados en la producción y venta de bebidas se basan en un precio promedio nacional al detallista, calculado sobre la base de una encuesta anual de cada marca de bebidas brasileñas, combinada con un impuesto de tasa fija y un múltiplo específico para cada tipo de presentación (vidrio, plástico o lata). A partir del 1 de octubre de 2014 y hasta el 1 de octubre de 2018, el múltiplo utilizado para calcular los impuestos de bebidas no carbonatadas en presentaciones de lata y vidrio incrementará por año gradualmente de 31.9% y 37.2% a 38.0% y 44.4%, respectivamente, y el múltiplo utilizado para calcular los impuestos sobre bebidas energéticas e isotónicas en presentaciones de lata y vidrio incrementará por año gradualmente de 31.9% a 37.5%. Los múltiplos para otras presentaciones de bebidas carbonatadas, energéticas e isotónicas, como el plástico, vaso y fuentes de soda, no cambiarán.

En 2013 el gobierno de Argentina impuso retenciones fiscales a una tasa del 10% en dividendos pagados por compañías argentinas a accionistas extranjeros. Del mismo modo, en 2013 el gobierno de Costa Rica derogó la exención fiscal en pagos de dividendos a residentes mexicanos. Dividendos pagados a residentes mexicanos en un futuro estarán sujetos a una retención fiscal del 15% en Costa Rica.

Los productos de Coca-Cola FEMSA están de igual manera sujetos a diversos impuestos en muchos de los países en los que opera. Algunos países en Centroamérica, México, Brasil, Venezuela y Argentina también gravan los refrescos. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Impuestos sobre refrescos**”. No es posible asegurar que las autoridades gubernamentales de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrán nuevos impuestos o aumentarán los existentes sobre sus productos en un futuro. La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los existentes podría tener un efecto adverso significativo en el negocio de Coca-Cola FEMSA, su condición financiera, proyecciones y resultados.

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. La regulación 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 dos 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 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, e 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.

En mayo de 2012, el gobierno de Venezuela adoptó cambios relevantes a las leyes laborales, las cuales han tenido un impacto negativo en el negocio y operaciones de Coca-Cola FEMSA. Las principales modificaciones que han impactado las operaciones de Coca-Cola FEMSA son: (i) el despido de cualquier empleado ahora está sujeto a una autorización gubernamental; (ii) el cálculo retroactivo de cualquier modificación al sistema de pago de indemnización por despido de Coca-Cola FEMSA, (iii) una reducción del máximo de horas de la jornada laboral diaria y semanal (de 44 a 40 horas semanales), (iv) el aumento de descansos semanales obligatorios, prohibiendo la reducción de salario como resultado de dicho incremento, y (v) la contratación e incorporación a la nómina de Coca-Cola FEMSA de todos los terceros contratistas que participen en los procesos de producción y venta de nuestros productos a más tardar en mayo de 2015. Actualmente Coca-Cola FEMSA está en cumplimiento con las leyes laborales y espera incluir a todos los terceros contratistas en su nómina en la fecha límite.

En enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en escuelas. El decreto entró en vigor en el 2012, y su aplicación ha sido gradual desde el 2012 y hasta el 2014, dependiendo de las características específicas de cada alimento o bebida en cuestión. De acuerdo al decreto, la venta tanto de bebidas carbonatadas como no carbonatadas que contengan azúcar, jarabe o JMAF estará prohibida en las escuelas sin importar cuál sea su presentación. Sin embargo, Coca-Cola FEMSA seguirá estando autorizada a vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas en las escuelas. No podemos asegurar que en un futuro el gobierno de Costa Rica no va a restringir la venta de otros de los productos de Coca-Cola FEMSA en las escuelas, lo cual provocaría un impacto adverso en sobre sus resultados.

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 temperaturas bajas y mayores lluvias podrían influir negativamente en los patrones de consumo, lo cual puede resultar en un menor consumo *per cápita* del portafolio de bebidas de Coca-Cola FEMSA. Además, las 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 tiene negocios en países en donde no operaba anteriormente y esto representa diferentes o mayores riesgos que en ciertos países de Latinoamérica.

Como resultado de la adquisición del 51% de las acciones en circulación de Coca-Cola Bottlers Philipines, Inc. o (“CCBPI”), Coca-Cola FEMSA ha incrementado su alcance geográfico de Latinoamérica a Filipinas. Filipinas presenta diferentes riesgos y presiones competitivas a las que Coca-Cola FEMSA ha enfrentado en Latinoamérica. En Filipinas, Coca-Cola FEMSA es la única compañía de bebidas compitiendo en varias categorías y enfrenta a competidores en cada una de ellas. Además, el ingreso *per cápita* de la población en Filipinas es en promedio menor al ingreso *per cápita* de los demás países en los que actualmente opera Coca-Cola FEMSA, y las prácticas de distribución y mercadotecnia en Filipinas difieren de sus prácticas anteriores. Es posible que Coca-Cola FEMSA tenga que adaptar sus estrategias de mercadotecnia y distribución para competir efectivamente; en caso de no lograrlo se podría producir un efecto adverso en sus resultados en un futuro.

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 y/o fusiones es integrar las operaciones de los negocios adquiridos o fusionados en las operaciones de Coca-Cola FEMSA de una manera oportuna y efectiva. Coca-Cola FEMSA puede incurrir en pasivos no previstos en relación 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.

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 impuestos podrían afectar negativamente la operación de FEMSA Comercio.

México podrá adoptar nuevas leyes fiscales o modificar las existentes para aumentar los impuestos aplicables a las operaciones de FEMSA Comercio. Por ejemplo, el nuevo decreto que modifica y suple ciertas disposiciones fiscales, el cual entró en vigor el 1 de enero de 2014, prevé que la tasa del impuesto sobre la renta aplicable a FEMSA Comercio se mantendrá en 30% para el 2014 y años posteriores, en lugar de disminuir a un 29% y 28% en 2014 y 2015, respectivamente, según lo dispuesto por la ley antes de la reforma. La reforma del 2014 también incrementó la tasa de IVA aplicable en las regiones fronterizas de México de 11% a 16%, para que coincida con la tasa aplicable al resto de México, lo cual podría provocar un menor tráfico o disminución en el ticket de venta en FEMSA Comercio. Por otra parte, las reformas de 2014 introdujeron dos nuevos impuestos especiales al consumo, el primero en relación a las bebidas que contienen azúcar y el segundo en relación a ciertos alimentos con altos contenidos calóricos, incluyendo algunos que son vendidos en las tiendas de FEMSA Comercio, lo que también podría causar un menor tráfico o disminución en el ticket de venta. **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 12.4% durante el periodo 2009 al 2013. 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 podría verse afectada negativamente por cambios 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 inestables 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.

Durante el 2013, FEMSA Comercio incursionó en dos nuevos mercados a través de la adquisición de dos negocios de farmacias y una cadena de restaurantes de servicio rápido. Cada uno de estos negocios es actualmente menos rentable que OXXO, y por lo tanto dichas adquisiciones 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.

Fortalecimiento del peso Mexicano vs 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 14 de marzo de 2014, 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 sus obligaciones. Al 31 de marzo de 2014 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 sociedad mexicana, y nuestras operaciones mexicanas son el territorio geográfico más importante en lo individual. Como resultado del intercambio en 2010 del 100% de nuestro negocio en FEMSA Cerveza por una participación del 20% en Grupo Heineken, los accionistas de FEMSA podrían experimentar un menor grado de exposición a las condiciones económicas en México y un mayor grado de exposición indirecta a las circunstancias políticas, económicas y sociales que afecten a los mercados en los que Heineken está presente. Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2013, el 63% 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 2010, 2011 y 2012 el producto interno bruto o PIB, incrementó 5.1%, 4.0% y 3.9%, respectivamente mientras que en 2013 sólo incrementó 1.1% en términos anualizados comparado con 2012, esto debido a un menor gasto público, una disminución en las remesas y 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 adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación económica de Estados Unidos podría complicar la recuperación de México. En el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de debilidad y deterioros en las condiciones económicas que han tenido un impacto negativo en nuestros resultados.

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 podrían incrementar el costo financiero de nuestra deuda denominada en pesos mexicanos con tasa de interés variable, la cual representó el 23% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2013 (incluyendo el efecto de swaps de tasa de interés), y podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados.

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 2010 y 2011 el peso mexicano experimentó diversas fluctuaciones frente al dólar americano de aproximadamente 5.6% de recuperación y 12.7% de depreciación en comparación con 2009 y 2010, respectivamente. Durante el 2012 el peso mexicano experimentó una recuperación frente al dólar de aproximadamente el 7.1% en comparación con 2011. Durante el 2013, el peso mexicano experimentó una devaluación frente al dólar de aproximadamente 1.0% en comparación con 2012. En el primer trimestre del 2014, el peso mexicano experimentó una apreciación de aproximadamente 0.32% frente al dólar en comparación al cuarto trimestre del 2013. 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 nuevo presidente de México y asumió el cargo el 1 de diciembre de 2012. Como en cualquier cambio de gobierno, el nuevo gobierno puede generar cambios significativos en las políticas gubernamentales, lo cual podría crear incertidumbre económica y una mayor volatilidad en los mercados de capital mexicanos y de valores emitidos por empresas mexicanas. Actualmente, 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. Mientras que el Congreso mexicano ha aprobado recientemente ciertas reformas estructurales con el propósito de modernizar ciertos sectores y fomentar el crecimiento de la economía mexicana, 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 2011 y 2012, sin embargo siguen siendo frecuentes. 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. El objetivo principal de la delincuencia organizada es el tráfico de drogas y tiene como meta el suministrar y sacar provecho de la demanda continua de drogas y la oferta de armas en los Estados Unidos. Esta situación podría 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 relativamente estable. Durante el 2013, 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.

Al cierre de enero de 2014, el tipo de cambio del peso Argentino sufrió una devaluación de aproximadamente 20% frente al dólar. Como resultado de dicha devaluación, el balance general de nuestra subsidiaria podría reflejar una reducción en su capital social durante el 2014. Al 31 de diciembre de 2013, nuestra inversión extranjera directa en Argentina, utilizando un tipo de cambio de 6.38 pesos argentinos por dólar, era de Ps. 945 millones.

Una devaluación del tipo de cambio de la moneda en los demás países en los que operamos, en relación al dólar podría potencialmente representar un riesgo dado que podría representar un incremento en nuestros costos de operación. 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; sin embargo, en enero de 2014 el gobierno venezolano anunció que ciertas transacciones, como el pago de servicios y pagos relacionados a inversiones extranjeras en Venezuela,

deben de ser liquidadas a un tipo de cambio alternativo determinado por el sistema estatal conocido como *Sistema Complementario de Administración de Divisas*, o SICAD. El tipo de cambio determinado por el SICAD se basa en ventas periódicas y limitadas de dólares mediante subastas organizadas por el Estado. El tipo de cambio determinado por el SICAD en la subasta llevada a cabo el 4 de abril de 2014 y efectiva el 7 de abril de 2014, fue de 10.00 bolívares por U.S. \$1.00. Las importaciones de materia prima a Venezuela, califican como transacciones que pueden ser liquidadas usando el tipo de cambio oficial de 6.30 bolívares por U.S. \$1.00, por lo tanto, continuaremos utilizando el tipo de cambio oficial para liquidar dichas transacciones. En sus estados financieros consolidados al 31 de marzo de 2014, Coca-Cola FEMSA reconocerá en la cuenta de resultados acumulados por conversión, una reducción de su capital; lo anterior como resultado de la valuación de su inversión neta en Venezuela con el tipo de cambio establecido por el SICAD (10.70 bolívares por U.S. \$1.00 dólares al 31 de marzo de 2014). Al 31 de diciembre de 2013, la inversión extranjera directa de Coca-Cola FEMSA en Venezuela era de Ps. 13,788 millones (al tipo de cambio oficial de 6.30 bolívares por U.S. \$1.00 dólares). Adicionalmente, en marzo de 2014 el gobierno Venezolano promulgó una nueva ley que autoriza un método adicional (conocido como el SICAD II) que autoriza intercambiar bolívares venezolanos por dólares a un tipo de cambio diferente al oficial o al establecido por el SICAD, lo anterior aplica a ciertas transacciones no relacionadas con inversiones extranjeras. Al 4 de abril de 2014, el tipo de cambio establecido por el SICAD II era de 49.04 bolívares por U.S. \$1.00. Futuros cambios en el régimen cambiario de Venezuela, y devaluaciones futuras o la imposición de controles cambiarios en cualquiera de los países con los que operamos, podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados.

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. Muguerra, 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, 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 The New York Stock Exchange (“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 (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 del 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. La Oferta y Listado—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 el año 2010 y 2011, siendo el último el 5 de octubre de 2011. Al 31 de diciembre de 2013, 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 principales”.**

En marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Macquarie México (MMIF) y otros inversionistas adquirieron Energía Alterna Istmeña, a la cual nos referimos como EAI y Energía

Eólica Mareña S.A. de C.V., a la cual nos referimos como EEM; ambas subsidiarias, en ese momento, de la compañía Preneal, S.A., a la cual nos referimos como Preneal. EAI y EEM forman parte del Parque Eólico Mareña Renovables, una planta eólica de 396 Megawatts en el sureste del estado de Oaxaca. Se espera que el Parque Eólico Mareña Renovables sea el más grande en su tipo en toda América Latina. El 23 de febrero de 2012, una subsidiaria de propiedad de Mitsubishi Corporación, y Stichting PGGM Infrastructure Funds, un fondo de pensiones administrado por PGGM, adquirió una participación de FEMSA equivalente al 45% de las empresas matrices del Parque Eólico Mareña Renovables. La venta de la participación de FEMSA como inversionista resultó en una ganancia de Ps. 933 millones. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y FEMSA Coca-Cola han entrado en un acuerdo por 20 años sobre los contratos de suministro de energía eólica con El Parque Eólico Mareña Renovables para comprar la producción de energía producida por el mismo. Estos contratos permanecen vigentes.

En marzo de 2011, Coca Cola FEMSA, a través de la Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I de C.V y con The Coca-Cola Company, adquirió el Grupo Industrias Lacteas, S.A. (al cual nos referimos como Estrella Azul), una empresa panameña comprometida por más de 50 años con la categoría de productos lácteos, jugos y bebidas refrescantes. Coca-Cola FEMSA adquirió un 50% de participación y continúa desarrollando este negocio con The Coca-Cola Company. A partir de abril, 2011, ambas compañías, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA comenzaron la integración gradual de Estrella Azul a la existente plataforma de bebidas que comparten para el desarrollo de productos no carbonatados en Panamá.

En octubre 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Administradora de Acciones del Noreste, S.A.P.I. de C.V, compuesta por la división de bebidas de Grupo Tampico, S.A. de C.V. (a la cual nos referimos como Grupo Tampico). Esta franquicia embotelladora opera principalmente en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, además de partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro.

En diciembre 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. (a la cual nos referimos como Grupo CIMSA), cuya división de bebidas era una de las embotelladoras familiares de productos *Coca-Cola* en México. Esta franquicia embotelladora opera principalmente en los estados de Morelos y México, así como en partes de los estados de Guerrero y Michoacán.

En 2012, Coca-Cola FEMSA inicio la construcción de una planta de producción en Minas Gerais, Brasil, que ha requerido una inversión de 520 millones de reales brasileños (equivalentes a aproximadamente \$260 millones de dólares). Se prevé que la nueva planta será terminada en julio de 2014 y entrará en operación durante el tercer trimestre de 2014. Se espera que para el 2015 la capacidad de producción anual sea de aproximadamente 1.2 millones de litros de bebidas gaseosas, lo que representa un aumento 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 S.A.P.I. de C.V. (al cual nos referimos como Grupo Fomento Queretano), con operaciones 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 suministra 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 de FEMSA de desinvertir en operaciones no estratégicas. Quimiproducos se vendió el 31 de diciembre de 2012, resultando en una ganancia de Ps. 871 millones.

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 CCBPI 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 CCBPI 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 CCBPI a The Coca-Cola Company iniciando en el quinto aniversario de la fecha del cierre y terminando en el sexto año 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 tomadas de manera conjunta con The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA reconoce los resultados de CCBPI utilizando el método de la participación.

En mayo del 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 (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. Tras esta transacción, el 13 de mayo de 2013, CCF adquirió Farmacias Moderna, operadora líder de farmacias en el estado de Sinaloa.

En agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición de 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. Spaipa vendió aproximadamente 233.3 millones de cajas unidad (incluyendo cerveza) en los últimos doce meses al 30 de junio de 2013

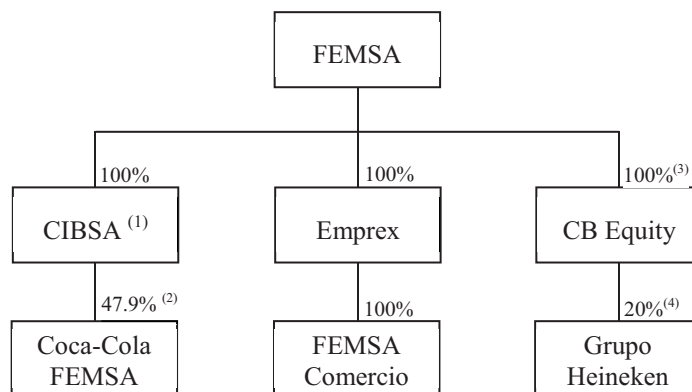
En diciembre de 2013, FEMSA Comercio, a través de una de sus subsidiarias, adquirió los activos operativos y las marcas de Doña Tota, un operador líder de restaurantes de servicio rápido en México. Los fundadores de Doña Tota tienen una participación del 20% en el capital de la subsidiaria de FEMSA Comercio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

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 2014**



(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 2013 y % de crecimiento (disminución) vs año anterior ⁽¹⁾ :					
	Coca-Cola FEMSA		FEMSA Comercio		CB Equity ⁽²⁾	
	(expresados en millones de pesos, excepto los empleados y porcentajes)					
Ingresos totales.....	Ps. 156,011	6%	Ps. 97,572	13%	—	—
Utilidad bruta.....	72,935	6%	34,586	14%	—	—
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de participación 289	61%	11	148%	4,587	(45%)
Activos totales	216,665	30%	39,617	27%	82,576	4%
Empleados	84,922	16%	102,989	12%	—	—

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

Resumen de Ingresos Totales por Segmento⁽¹⁾

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2013	2012	2011
	(expresados en millones de pesos)		
Coca-Cola FEMSA	Ps. 156,011	Ps. 147,739	Ps. 123,224
FEMSA Comercio.....	97, 572	86,433	74,112
Otros	17,254	15,899	13,360
Ingresos totales consolidados.....	Ps. 258,097	Ps. 238,309	Ps. 201,540

⁽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:		
	2013	2012	2011
	(expresados en millones de pesos)		
México y Centroamérica⁽²⁾	Ps. 171,726	Ps. 155,576	Ps. 129,716
Sudamérica⁽³⁾	55,157	56,444	52,149
Venezuela.....	31,601	26,800	20,173
Ingresos totales consolidados	258,097	238,309	201,540

⁽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. 163,351 millones, Ps. 148,098 millones y Ps. 122,690 millones durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

⁽³⁾ Sudamérica incluye Brasil, Colombia y Argentina. Los ingresos en Sudamérica incluyen los resultados de Brasil de Ps. 31,138, millones, Ps. 30,930 millones y Ps. 31,405 millones; los resultados de Colombia de Ps. 13,354 millones, Ps. 14,597 millones y Ps. 12,320 millones; y los resultados de Argentina de Ps. 10,729 millones, Ps. 10,270 millones y Ps. 8,399 millones, durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Principales Subsidiarias

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 31 de diciembre de 2013:

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 América Latina. Todo esto apoyado por un área de Negocios Estratégicos.

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. Coca-Cola FEMSA 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 fue convertida 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, MéxicoD.F., México. Su número telefónico en estas oficinas es (52-55) 1519-5000. Su página en Internet es www.coca-colafemsa.com.

La siguiente tabla es un resumen de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento consolidado reportado durante 2013:

Operaciones por Segmento Consolidado Reportado—Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2013

	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⁾	70,679	45.3%	34,941	47.9%
Sudamérica ⁽²⁾ (excluye Venezuela)	53,774	34.5%	22,374	30.7%
Venezuela	31,558	20.2%	15,620	21.4%
Consolidado	156,011	100.0%	72,935	100.0%

⁽¹⁾ Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Incluye los resultados de Grupo Yoli desde junio de 2013.

⁽²⁾ Incluye Colombia, Brasil y Argentina. Incluye los resultados de Companhia Fluminense desde septiembre de 2013 y Spaipa desde noviembre de 2013.

Historia Corporativa

En 1979, una de nuestras subsidiarias, adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de la compañía Coca-Cola FEMSA. En ese momento, las embotelladoras adquiridas tenían 13 centros de distribución que operaban 701 rutas de distribución y su capacidad de producción era de 83 millones de cajas. 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 de 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA representado en acciones Serie D, por \$195 millones. En septiembre de 1993, vendimos acciones Serie L al público las cuales representaron el 19% del capital social de Coca-Cola FEMSA, y Coca-Cola FEMSA listó dichas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en la bolsa de valores de Nueva York ("*New York Stock Exchange*" o "*NYSE*"). A través de una serie de transacciones entre 1994 y 1997, Coca-Cola FEMSA adquirió territorios en Argentina y territorios adicionales en el sur de México.

En mayo de 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió Panamco y empezó a producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola* en otros territorios de las 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. Como resultado de la adquisición, The Coca-Cola Company incrementó su participación accionaria en la compañía de Coca-Cola FEMSA, pasando de 30.0% a 39.6%.

En agosto de 2004, Coca-Cola FEMSA llevó a cabo una oferta de suscripción de acciones para permitirle a los tenedores existentes de Coca-Cola FEMSA de acciones Serie L y ADS adquirir nuevas acciones Serie L emitidas en la forma de acciones Serie L y ADSs, respectivamente, al mismo precio por acción al cual nosotros y The Coca-Cola Company suscribimos al momento de la adquisición de Panamco.

En noviembre de 2006, adquirimos a través de una subsidiaria 148,000,000 acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 9.4% del total de las acciones pagadas con derecho a voto y el 8.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA, a un precio de \$2.888 dólares por acción, alcanzando un total de \$427.4 millones de dólares. Con esta compra, nuestra participación en el capital social de Coca-Cola FEMSA se incrementó a 53.7%. De acuerdo con los estatutos de la sociedad de Coca-Cola FEMSA, las acciones adquiridas fueron convertidas de la Serie D a acciones Serie A.

En noviembre de 2007, Administración S.A.P.I. de C.V., o Administración, una compañía mexicana propiedad directa o indirectamente Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle S.A.P.I. de C.V. o Jugos del Valle. Jugos del Valle vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas. El negocio de Jugos del Valle en Estados Unidos de América fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En 2008, Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para las operaciones de México y Brasil, respectivamente, de Jugos del Valle. Tomando en cuenta la participación correspondiente de Grupo Yoli al 4 de abril de 2014, Coca-Cola FEMSA tiene una participación del 26.2% en las operaciones en México. En agosto de 2010 Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con 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 Leao*. En enero de 2013, las operaciones en Brasil de Jugos del Valle se fusionaron con Leão Alimentos. Tomando en cuenta la participación de Coca-Cola FEMSA y las participaciones de Companhia Fluminense y Spaipa, al 4 de abril de 2014, Coca-Cola FEMSA tiene una participación indirecta del 26.1% en el negocio de *Matte Leao* en Brasil.

En diciembre de 2007 y mayo de 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. 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 de la venta de propiedad de las marcas en las que Coca-Cola FEMSA tiene una participación significativa y continua, son diferidos y amortizados contra los costos relacionados a las ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas.

En mayo de 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, por un precio de compra de US\$ 364.1 millones. Coca-Cola FEMSA empezó a consolidar REMIL en sus estados financieros a partir de junio de 2008.

En julio del 2008 Coca-Cola FEMSA adquirió el negocio de agua de garrafón de Agua de los Angeles en el Valle de México (Ciudad de México y sus alrededores) de Grupo Embotellador CIMSA, S.A. de C.V., en dicha fecha una franquicia embotelladora del sistema Coca-Cola en México por un precio de compra de US\$18.3 millones. Las marcas siguen siendo propiedad de The Coca-Cola Company. Subsecuentemente, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Agua de los Angeles en su negocio de agua de garrafón bajo la marca *Ciel*.

En febrero de 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*. Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company dividieron en partes iguales el precio de compra de US\$92 millones. Posterior al período de transición, en junio de 2009, Coca-Cola FEMSA comenzó a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

En mayo de 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 marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA adquirió, a través de la Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I. de C.V., junto con The Coca-Cola Company el Grupo Estrella Azul, un conglomerado panameño que participa en las categorías de leche y bebidas a base de jugo en Panamá. Seguiremos desarrollando este negocio con The Coca-Cola Company.

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. El valor compañía que resulta de esta transacción fue de Ps. 9,300 millones y un total de 63.5 millones de nuevas acciones serie L emitidas por Coca-Cola FEMSA en relación con esta transacción. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar a Grupo Tampico en sus estados financieros a partir de Octubre 2011.

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. El valor compañía que resulta de esta transacción fue de Ps. 11,000 millones y un total de 75.4 millones de nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA serie L que fueron emitidas en relación con esta transacción. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar a Grupo CIMSA en sus estados financieros a partir de Diciembre 2011. 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. (“PIASA”).

En mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA concretó la fusión con Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. de C.V. (“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. Durante 2012, El valor compañía de esta transacción fue de Ps. 6,600 millones y la emisión de un total de 45.1 millones de nuevas acciones Serie L emitidas por Coca-Cola FEMSA en relación a esta transacción. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar a Grupo Fomento Queretano en sus estados financieros a partir de mayo de 2012. Como parte su fusión de con Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación del 12.9% en el capital social de Piasa.

El 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la transacción con The Coca-Cola Company para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por US\$688.5 millones (Ps.8,904 millones) en una transacción pagada en efectivo. Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante del capital social de CCBPI en cualquier momento durante los siguientes siete años posteriores al cierre de la operación. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta, ejercible a partir del quinto aniversario de la fecha de cierre y hasta el sexto aniversario de la fecha de cierre de la operación, para venderle su parte en CCBPI de regreso a The Coca-Cola Company. 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. Actualmente, Coca-Cola FEMSA reconoce los resultados de CCBPI utilizando el método de participación.

En mayo de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la fusión de Grupo Yoli con su compañía, 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. Grupo Yoli vendió aproximadamente 99 millones de cajas unidad en 2012. El valor compañía de esta transacción fue Ps. 8,806 millones, emitiéndose un total de 42.4 millones de nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA de la Serie L en relación con esta transacción. 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%. Coca-Cola FEMSA empezó a consolidar los resultados de Grupo Yoli en sus estados financieros en junio de 2013.

En agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la adquisición de Companhia Fluminense, una empresa familiar que opera 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 terminados el 31 de marzo de 2013. El valor compañía de esta transacción fue de US\$448 millones pagado en efectivo. Como parte de la adquisición de Companhia Fluminense, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación adicional del 1.20% en el capital social de Leão Alimentos. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar los resultados de Companhia Fluminense en sus estados financieros en septiembre de 2013.

En octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró la adquisición de Spaipa, la segunda empresa familiar más grande en Brasil, con operaciones en el estado de Paraná y parte del estado de São Paulo. Spaipa vendió aproximadamente 233.3 millones de cajas unidad (incluyendo cerveza) en los últimos doce meses terminados el 30 de junio de 2013. El valor compañía de esta transacción fue de US\$1,855 millones pagado en efectivo. Como parte de la adquisición de Spaipa, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación adicional del 5.82% en el capital social de Leão Alimentos para alcanzar un total de participación de 26.1%, y una participación del 50% en Fountain Água Mineral Ltda., un *joint venture* para desarrollar la categoría de agua junto con The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar los resultados de Spaipa en sus estados financieros en noviembre de 2013.

Capital Social

Al 4 de abril de 2014, 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 4 de abril de 2014, 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 2014 reestructuró sus operaciones en cuatro nuevas divisiones: (1) México y Centro América (cubriendo ciertos territorios en México y Guatemala, y en todo el territorio de Nicaragua, Costa Rica y Panamá), (2) Sudamérica (cubriendo 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 extender su trayectoria de crecimiento. Hasta el 31 de diciembre de 2013, el negocio de Coca-Cola FEMSA se manejaba en dos divisiones—México y Centroamérica y Sudamérica. 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 valor potencial de sus clientes y el uso de un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el valor potencial de la industria.; 2) la implementación de estrategias de multisegmentación en sus mercados más grandes para atacar distintos grupos divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; 3) la implementación de estrategias bien planeadas de producto, empaque y precios a través de los diversos canales de distribución; 4) impulsar la innovación de productos en sus distintas categorías; 5) ;desarrollar nuevos negocios y canales; y 6) alcanzar el pleno potencial operativo de su modelo comercial y de procesos para impulsar mejoras operativas a lo largo de sus operaciones. Aunado a 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, y comercializando eficazmente sus productos;
- desarrollando y expandiendo su portafolio de bebidas no de forma orgánica a través de innovación, adquisiciones estratégicas y celebrando acuerdos para adquirir compañías con The Coca-Cola Company;
- expandiendo su estrategia de agua embotellada con The Coca-Cola Company, a través de innovación y adquisiciones selectivas para maximizar la rentabilidad a través de sus territorios;
- fortaleciendo sus capacidades de venta e implementando estrategias de distribución, incluyendo sistemas de pre-venta, venta convencional y rutas híbridas para acercarse a sus clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- implementando estrategias de empaque selectivas diseñadas para aumentar la demanda de consumo de los sus productos, para así construir una sólida 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 para colocarse en una mejor posición y así responder ante un entorno competitivo en constante cambio;
- comprometiéndose a construir un equipo multicultural de colaboración en todos los niveles; y
- ampliando su presencia geográfica a través del crecimiento orgánico, así como acuerdos estratégicos, *joint ventures*, 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 constantemente desarrollan estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de sus diversos territorios y canales de distribución. Coca-Cola FEMSA continúa desarrollando su cartera de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener su rentabilidad promedio en general. Para estimular y responder a la demanda del consumidor, 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 inversión en activo fijo de Coca-Cola FEMSA incluye inversiones en instalaciones de producción y distribución, en botellas, cajas, 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 consumidor de sus productos.

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 una administración de calidad en todos los niveles. El Modelo Estratégico de Administración de Talento de Coca-Cola FEMSA está diseñado para alcanzar su máximo potencial 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 operativo anual para pagar los 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 Valores Corporativos y Éticos. Coca-Cola FEMSA se enfoca en tres áreas estratégicas, (i) su gente, fomentando el desarrollo de sus empleados y sus familias; (ii) su comunidad, promoviendo el desarrollo de las comunidades en donde opera, en 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.

Inversión en CCBPI por Método de Participación

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 CCBPI. 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 2013, la inversión de Coca-Cola FEMSA según el método de participación en CCBPI era Ps.9,398 millones. Ver Notas 10 y 26 de nuestros estados financieros consolidados. 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 2013 alcanzó 515 millones de cajas unidad. Las operaciones de CCBPI comprenden 20 plantas de producción y distribuyen a cerca de 925,000 clientes.

Filipinas tiene una de las tasas de consumo *per cápita* de los productos *Coca-Cola* más altas en la región 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 las bebidas de sus bebidas y el consumo per cápita de las mismas al 31 de diciembre de 2013:



La información sobre el consumo *per cápita* por territorio se determina dividiendo el volumen total de ventas de bebidas por territorio (en botellas, latas y fuentes de sodas) 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 forma 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 2013:

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⁽⁴⁾</i>		✓	
<i>Del Prado⁽⁵⁾</i>	✓		
<i>Estrella Azul⁽⁶⁾</i>	✓		
<i>FUZE Tea</i>	✓		✓
<i>Hi-C⁽⁷⁾</i>	✓	✓	
<i>Leche Santa Clara⁽⁸⁾</i>	✓		
<i>Jugos del Valle⁽⁴⁾</i>	✓	✓	✓
<i>Matte Leao⁽⁹⁾</i>		✓	
<i>Powerade⁽¹⁰⁾</i>	✓	✓	✓
<i>Valle Frut⁽¹¹⁾</i>	✓	✓	✓

- (1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.
(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.
(3) Agua saborizada. En Brasil, también refrescos de sabores.
(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 y productos lácteos.
(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 total 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		
	2013⁽¹⁾	2012⁽²⁾	2011⁽³⁾
	(millones de cajas unidad)		
Mexico y Centroamérica			
México	1,798.0	1,720.3	1,366.5
Centroamérica ⁽⁴⁾	155.6	151.2	144.3
Sudamérica (excluye Venezuela)			
Colombia	275.7	255.8	252.1
Brasil ⁽⁵⁾	525.2	494.2	485.3
Argentina	227.1	217.0	210.7
Venezuela	222.9	207.7	189.8
Volumen Total	3,204.6	3,046.2	2,648.7

- (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 el volumen de las operaciones de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y Grupo CIMSA desde diciembre de 2011.
(4) Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.
(5) 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 Zero* y *Coca-Cola Life*, representaron el 60.2% del total del volumen de ventas en 2013. Las siguientes marcas más relevantes, *Ciel* (una marca de agua de México, y sus extensiones de línea), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *ValleFrut* (y sus extensiones de línea) y *Sprite* (y sus extensiones de línea), representaron el 12.6%, 4.7%, 2.8% y 2.6% del volumen total de ventas en 2013, 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* van desde 6.5 onzas en tamaño individual hasta 3 litros en tamaño familiar. 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 portafolio basadas en conveniencia y accesibilidad para implementar estrategias de administración de ingresos y alcanzar canales específicos de distribución y segmentos de población en sus territorios. Además, Coca-Cola FEMSA vende algunos jarabes de bebida marca *Coca-Cola* en contenedores designados para uso de fuente de refrescos a los que nos referimos como fuentes de soda. 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 al 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 tienen un gran número de marcas competidoras de bebidas, en comparación con el resto de sus territorios. Los territorios de Coca-Cola FEMSA en Brasil tienen una alta densidad poblacional 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 2013, 2012 y 2011.

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*. En 2012 Coca-Cola FEMSA lanzó *FUZE tea* en la división. El consumo *per cápita* de todas sus bebidas en nuestros territorios de México y Centroamérica fue de 654.0 y 180.6 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante 2013.

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		
	2013⁽¹⁾	2012⁽²⁾	2011⁽³⁾
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad)	1,953.6	1,871.5	1,510.8
% Crecimiento	4.4	23.9	9.5
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría (en porcentajes)			
Refrescos	73.1	73.0	74.9
Agua ⁽⁴⁾	21.2	21.4	19.7
Bebidas no carbonatadas.....	5.7	5.6	5.4
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 el volumen de las operaciones de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y Grupo CIMSA desde diciembre de 2011.

⁽⁴⁾ Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

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 representa una disminución de 10 puntos base comparado con el 2012 y 56.3% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, lo que representa un incremento de 50 puntos base comparado con el 2012. La estrategia de Coca-Cola FEMSA es fomentar el consumo de presentaciones individuales y

mantener los volúmenes de las presentaciones familiares. 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 representa una disminución de 160 puntos base en comparación con el 2012.

En el 2013, el volumen de los refrescos de Coca-Cola FEMSA 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 la división México y Centroamérica (incluyendo Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli) de Coca-Cola FEMSA 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. El efecto no comparable de la integración de Grupo Fomento Queretano y Grupo Yoli en México contribuyó en 89.3 millones de cajas unidad en 2013, de lo cual el 72.2% corresponde a refrescos, 9.9% a agua embotellada, 13.4% a agua de garrafón y 4.5% a bebidas no carbonatadas. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen disminuyó 0.4% a 1,864.2 millones de cajas unidad. Orgánicamente, el portafolio de agua embotellada de Coca-Cola FEMSA creció 5.1%, principalmente debido al desempeño del portafolio de productos de la marca *Ciel* en México. La categoría de bebidas no carbonatadas creció un 3.7% debido principalmente al desempeño de los productos del portafolio de Jugos del Valle en la división. Estos incrementos compensaron parcialmente el no crecimiento en el volumen de ventas de los refrescos y la disminución del 3.5% en el negocio de agua de garrafón.

En 2012, las presentaciones familiares representaron el 66.2% del total de ventas de refrescos en México (incluyendo Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano), lo que representa una disminución de 140 puntos base comparado con el 2011 y 56.1% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, lo que representa un incremento de 30 puntos base comparado con el 2011. En 2012, la presentación de envases retornables, como porcentaje del total del volumen de ventas de refrescos representó un 33.7% en México (incluyendo Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano), un incremento de 200 puntos base comparado con el 2011, mientras que en Centroamérica fue el 33.6% que representa un incremento de 190 puntos base en comparación con el 2011.

En 2012, el volumen de nuestros refrescos como un porcentaje del volumen total de ventas de nuestra división México y Centroamérica (incluyendo Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano) disminuyó de 74.9% en 2011 a 73.0% en 2012, principalmente debido a la integración, en 2011, de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, que tienen una mezcla más elevada de agua de garrafón en sus portafolios.

El volumen total de ventas en la división México y Centroamérica (incluyendo Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano) de Coca-Cola FEMSA alcanzó 1,871.5 millones de cajas unidad en 2012, un incremento del 23.9% comparado con los 1,510.8 millones de cajas unidad en el 2011. El efecto no comparable de la integración de Grupo Fomento Queretano, Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, contribuyó en 322.7 millones de cajas unidad en 2012, de lo cual el 62.5% corresponde a refrescos, 5.1% a agua embotellada, 27.9% a agua de garrafón y 4.5% a bebidas no carbonatadas. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen creció 1.9% a 1,538.8 millones de cajas unidad. El volumen de ventas de refrescos incrementó orgánicamente un 2.5% con respecto al año 2011. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 2.6%. La categoría de bebidas no carbonatadas creció un 8.9%.

Sudamérica (excluyendo Venezuela).

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA 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 la marca de cervezas *Kaiser*, que *Coca-Cola FEMSA* vende y distribuye en Brasil.

En 2010 en Brasil, Coca-Cola FEMSA incorporó una bebida lista para beber bajo la marca de *Matte Leao*. Durante el 2011, como parte de del esfuerzo continuo de Coca-Cola FEMSA esfuerzo por impulsar las bebidas no carbonatadas, en Argentina Coca-Cola FEMSA lanzó al mercado *Cepita* en botellas PET no retornables y *Hi-C*, una naranjada. Durante 2013, como parte del esfuerzo de Coca-Cola FEMSA por fortalecer el consumo *per cápita* en Brasil Coca-Cola FEMSA reforzó la botella de *Coca-Cola* de plástico retornable de 2.0 litros e introdujimos dos presentaciones personales de 0.2 y 0.3 litros. En 2013, el consumo *per cápita* de nuestras bebidas en Colombia, Brasil y Argentina fue de 150.7, 253.0 y 457.3 respectivamente, en porciones de ocho onzas.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2013 ⁽¹⁾	2012	2011
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad).....	1,028.1	967.0	948.1
% Crecimiento.....	6.3	2.0	4.3
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría (en porcentajes)			
Refrescos.....	84.1	84.9	85.9
Agua ⁽²⁾	10.1	10.0	9.2
Bebidas no carbonatadas.....	5.8	5.1	4.9
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 Sudamérica, excluyendo Venezuela, de Coca-Cola FEMSA 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 Brasil. Estos efectos compensaron la disminución de volumen orgánico en Brasil. 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. El portafolio de agua embotellada de Coca-Cola FEMSA, 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 250 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.

El volumen total de ventas en nuestra división Sudamérica, excluyendo Venezuela, fue de 967.0 millones de cajas unidad en 2012, un incremento de 2.0% comparado con 948.1 millones de cajas unidad en 2011. El crecimiento en refrescos, derivado principalmente de la venta de bebidas de la marca *Coca-Cola* en Argentina y la marca *Fanta* en Brasil y Colombia representó la mayoría del crecimiento durante el año. El crecimiento de Coca-Cola FEMSA en bebidas no carbonatadas, fue principalmente derivado de la línea de productos de *Jugos del Valle* en Brasil y la marca de jugos *Cepita* en Argentina. El crecimiento en volumen de ventas del portafolio de agua de Coca-Cola FEMSA, incluyendo agua de garrafón, se debió principalmente a las marcas *Crystal* en Brasil y *Brisa* en Colombia.

En 2012, los envases retornables, como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 40.4% en Colombia, permaneciendo igual en comparación con el 2011; 28.9% en Argentina, con un aumento de 110 puntos base y el 14.4% en Brasil, con una caída en relación al 2011 de 150 puntos base. En 2012, las presentaciones familiares representaron un 62.9%, 85.2% y 72.5% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, Argentina y Brasil, respectivamente.

Coca-Cola FEMSA tiene un acuerdo con Cervejarias Kaiser, una subsidiaria del Grupo Heineken, para continuar con la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en los territorios brasileños de Coca-Cola FEMSA, de conformidad con acuerdos vigentes desde 2006 y hasta la terminación de su vigencia de 20 años, previo a la adquisición de Cervejarias Kaiser por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., (anteriormente FEMSA Cerveza). Empezando el segundo trimestre de 2005, Coca-Cola FEMSA dejó 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 las bebidas de Coca-Cola FEMSA en Venezuela fue de 184.8 porciones de ocho onzas durante 2013. Al final de 2011 Coca-Cola FEMSA lanzó *Del Valle Fresh*, una naranjada en Venezuela, lo cual contribuyó significativamente a incrementar su volumen de ventas en dicho país durante 2012. Durante 2012, Coca-Cola FEMSA lanzó dos nuevas presentaciones para su portafolio de refrescos: una presentación no retornable de PET de 0.355 litros y una presentación no retornable de PET de 1.0 litro.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de los productos de Coca-Cola FEMSA en Venezuela:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2013	2012	2011
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad).....	222.9	207.7	189.8
% Crecimiento	7.3	9.4	(10.0)
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría			
	(en porcentajes)		
Refrescos	85.6	87.9	91.7
Aguas ⁽¹⁾	6.9	5.6	5.4
Bebidas no carbonatadas	7.5	6.5	2.9
Total.....	100.0	100.0	100.0

(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. En adición, de tiempo en tiempo, Coca-Cola FEMSA ha experimentado interrupciones operativas debido a las negociaciones prolongadas de los contratos colectivos de trabajo. No obstante lo anterior, el volumen de ventas de bebidas de Coca-Cola FEMSA incrementó 7.3% en 2013 en comparación con 2012.

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

En 2012, las presentaciones familiares representaron el 79.9% del total de las ventas de refrescos en Venezuela, lo que es un incremento en relación al 2011 de 140 puntos base. En el 2012, las presentaciones retornables representaron el 7.5% del total de las ventas de refrescos en Venezuela, lo que es una disminución en relación con el 2011 de 50 puntos base. El volumen total de ventas fue de 207.7 millones de cajas unidad en 2012, un aumento del 9.4% comparado con los 189.8 millones de cajas unidad en 2011.

Estacionalidad

La venta de los productos de Coca-Cola FEMSA es estacional, ya que sus niveles de ventas generalmente aumentan durante los meses de verano en cada país y durante la temporada navideña. En México, Centroamérica, Colombia y Venezuela, Coca-Cola FEMSA generalmente alcanza los niveles de venta más altos durante los meses de verano entre abril y septiembre así como durante las vacaciones de navidad en diciembre. En Brasil y Argentina, Coca-Cola FEMSA alcanza los más altos niveles de ventas durante los meses de verano de octubre a marzo y las vacaciones 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 2013 de Coca-Cola FEMSA, sin contar las contribuciones de The Coca-Cola Company, fue de Ps. 5,391 millones. The Coca-Cola Company contribuyó con un monto adicional de Ps. 4,206 millones en 2013, 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 en la cobertura de refrigeradores entre los detallistas de Coca-Cola FEMSA 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 ejecución 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, consumo “*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 ha ido transformando sus modelos comerciales para enfocarse en el potencial de valor de sus clientes con un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el potencial de la industria. Coca-Cola FEMSA comenzó la implementación de este nuevo modelo en sus operaciones en México, Centroamérica, Colombia y Brasil en el 2009. A finales de 2013, ha cubierto la totalidad de nuestros volúmenes en cada operación, excepto por Venezuela y sus recientes adquisiciones de Grupo Yoli en México y 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 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 significativamente en la creación de estos sistemas, incluyendo computadoras de mano para apoyar la recolección de información acerca de la venta 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 los detallistas a quienes Coca-Cola FEMSA les vende sus productos:

Distribución de Productos al 31 de diciembre de 2013

	<u>México y Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Centros de distribución.....	176	70	34
Detallistas ⁽³⁾	993,522	769,955	183,879

⁽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, mientras 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 través 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 ejecución y acomodo 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 producción 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. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas”. 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 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 31.9% del volumen total de ventas en 2013 a través de supermercados. 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 un mayor reconocimiento y mayor lealtad 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 otros embotelladores y distribuidores de marcas de bebidas nacionales y regionales. Coca-Cola FEMSA enfrenta el aumento de competencia en muchos de sus territorios por parte de productores de bebidas de bajo precio 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 refrescos, bebidas no carbonatadas y agua, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Las estrategias de descuento en precios y de empaque, se han sumado a promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y apoyos no monetarios al detallista, como principales medios de competencia entre 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 importante estrategia competitiva que les permite aumentar la demanda por sus productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y crear nuevas alternativas de consumo.

México y Centroamérica.

Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son idénticos a los de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA compite con Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. una alianza estratégica formada recientemente entre Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V., el antiguo embotellador de *Pepsi* en la región central y sureste de México, una subsidiaria de PepsiCo y Empresas Polar, S.A., el distribuidor líder de cerveza y embotellador 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 de Grupo Danone, es el principal competidor de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA compite con Cadbury Schweppes en el segmento de refrescos y con otras marcas nacionales y regionales en los territorios de Coca-Cola FEMSA en México, así como con productores de bajo precio 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 una alianza estratégica entre AmBev y The Central American Bottler Corporation. En Costa Rica su principal competidor es Florida Bebidas, S.A., una subsidiaria de Florida Ice and Farm Co. En Panamá el competidor principal de Coca-Cola FEMSA es Cervecería Nacional, S.A. Coca-Cola FEMSA también compite con productores de bajo precio 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 en presentaciones de tamaño familiar 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, compite 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 compite 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 los refrescos de marca *Coca-Cola* se determina como un porcentaje del precio promedio neto de impuestos al detallista en moneda local. A pesar de que The Coca-Cola Company tiene el derecho de fijar el precio del concentrado de manera unilateral, en la práctica este porcentaje históricamente se ha establecido de acuerdo con negociaciones periódicas con The Coca-Cola Company.

En el pasado, The Coca-Cola Company ha incrementado el precio del concentrado en refrescos 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 refrescos en Panamá y Costa Rica 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. 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 Principales— Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company**”.

Además del 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 producir 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 permaneció igual en 2013 en comparación con el 2012.

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 el precio esté sobre 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 15% en 2013 en comparación con el 2012.

Coca-Cola FEMSA considera al agua como materia prima de su negocio. Para la producción de algunos de sus productos de agua de manantial, tales como *Manantial* y *Crystal*, 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, el cual es el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de The Coca-Cola Company y sus embotelladores en México. Compramos resina principalmente de Indorama Ventures Polymers Mexico, 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., conocida como FAMOSA, 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 4 de abril de 2014, 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., o VITRO), Fevisa Industrial, S.A. de C.V., conocida como FEVISA y Glass & Silice, S.A. de C.V. (conocida anteriormente como Vidriera de Chihuahua, S.A. de C.V., o VICHISA), una subsidiaria controlada por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V. (antes FEMSA Cerveza), actualmente una subsidiaria controlada por el Grupo Heineken.

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 4 de abril de 2014, teníamos el 36.3% y 2.7% de su capital social, respectivamente. Adquirimos el JMAF de CP Ingredientes, S.A. de C.V. y de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almex.

Los precios del azúcar en México están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado lo que ocasiona que Coca-Cola FEMSA tenga que pagar precios más altos por el azúcar 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 para el azúcar. En el 2013 los precios del azúcar disminuyeron aproximadamente 17% en comparación con los de 2012.

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. Los precios locales de azúcar en los países que comprenden la región se han incrementado debido a la volatilidad en los precios internacionales. 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 principalmente del mercado local. Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico de Amcor y Tapón Corona de Colombia S.A. Adquiere todas sus botellas de vidrio de Peldar O-I y latas de Crown, ambos proveedores de Grupo Ardila

Lulle, dueño de su competidor Postobón, que tiene una participación menor en dichas empresas. Las botellas de plástico y latas están disponibles sólo con estos proveedores locales; sin embargo, actualmente Coca-Cola FEMSA está explorando fuentes alternativas.

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 en períodos recientes han sido volátiles debido principalmente al incremento de la producción de azúcar de caña como combustible alterno, y el costo de compra promedio de Coca-Cola FEMSA disminuyó en 2013 aproximadamente en un 5.0% en comparación con el 2012. 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 principalmente JMAF en nuestros productos como edulcorante, la cual compra de diferentes proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compra preformas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile, Brasil 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, de vez en cuando, una escasez de azúcar debido a una menor producción interna, y a la poca capacidad 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 2013 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., pero existen alternativas de proveedores autorizados 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, la estipulación del 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 obtenida 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 2013, principalmente bajo la marca OXXO. A esa fecha, FEMSA Comercio operaba 11,721 tiendas OXXO, de las cuales 11,683 se encuentran ubicadas a lo largo del país, con una presencia particularmente fuerte en el norte de México; las 38 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 2013, una tienda OXXO típica ofrecía aproximadamente 3,091 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, 1,135, 1,040 y 1,120 nuevas tiendas OXXO en los años 2011, 2012, y 2013 respectivamente. En 2013, la expansión acelerada en el número de tiendas OXXO se tradujo

en un crecimiento total en ingresos de 12.9% para alcanzar Ps. 97,572 millones. Las ventas- mismas- tiendas crecieron 2.4% en promedio, debido a un incremento en el ticket promedio de venta que compensó una disminución de tráfico en las mismas. FEMSA Comercio registró aproximadamente 3,200 millones de transacciones en 2013, comparado con 3,000 millones de transacciones en 2012.

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.

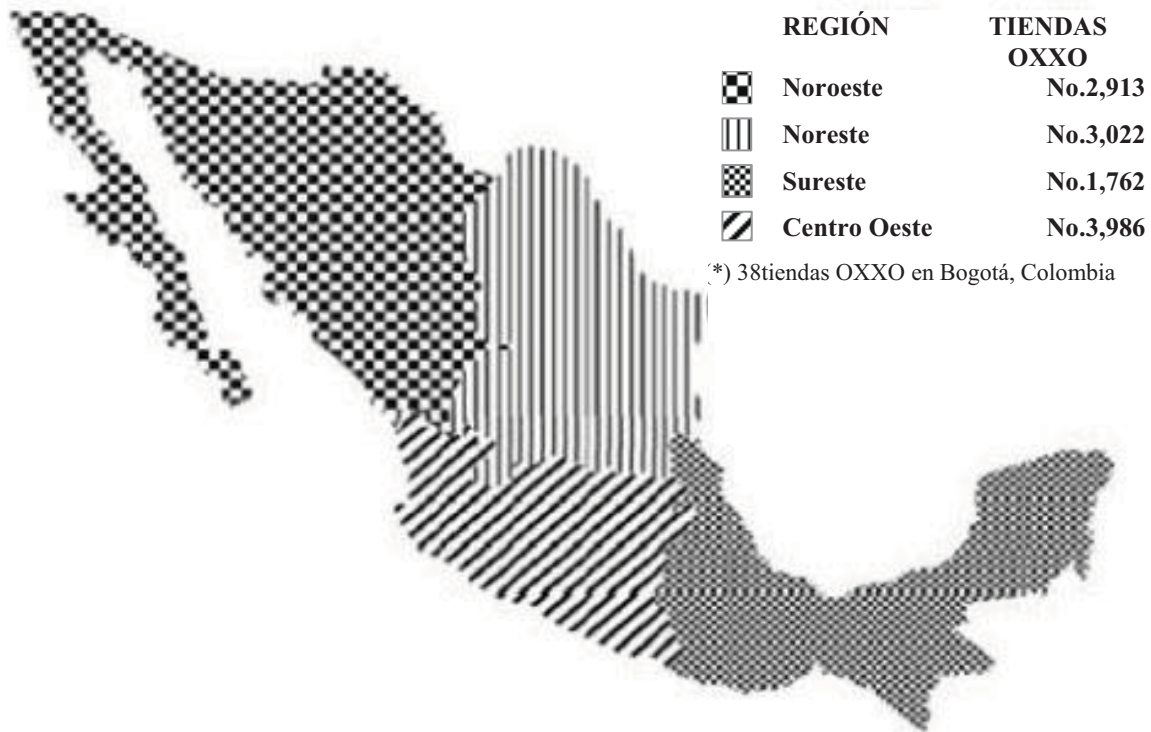
FEMSA Comercio ha realizado, y continuará realizando, sustanciales inversiones en TI para mejorar su capacidad para captar información sobre sus clientes y mejorar su desempeño operativo general. La mayoría de los productos comercializados por las tiendas OXXO tienen códigos de barra y todas las tiendas 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 4 nuevas tiendas OXXO en Bogotá, Colombia durante el 2013.

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

Ubicación de las Tiendas

Con 11,683 tiendas OXXO en México y 38 tiendas OXXO en Colombia, al 31 de diciembre de 2013, 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.

FEMSA Comercio
Tiendas OXXO en México y Latinoamérica^(*)
Al 31 de diciembre de 2013



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.

Crecimiento Total de Tiendas OXXO

	Al 31 de diciembre del:				
	2013	2012	2011	2010	2009
Total tiendas OXXO.....	11,721	10,601	9,561	8,426	7,334
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	10.6%	10.9%	13.5%	14.9%	15.1%

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

La selección de la ubicación y la planificación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales son elementos importantes en el plan de crecimiento de FEMSA Comercio. La empresa revisa en forma permanente el desempeño de sus locales en comparación a ciertos estándares de operación y financieros para optimizar el desempeño general de la cadena. Las tiendas que no pueden mantener los niveles de desempeño de referencia por lo general se cierran. Entre el 31 de diciembre del 2009 y 2013, el número total de tiendas OXXO aumentó en 4,387, resultado de la inauguración de 4,507 nuevas tiendas y del cierre de 120 existentes.

Competencia

FEMSA Comercio, principalmente a través de 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. En base a un estudio de mercado realizado por FEMSA Comercio, creemos que FEMSA Comercio opera aproximadamente el 67% de tiendas en México que podrían considerarse parte del segmento de tiendas de conveniencia dentro del mercado de comercio al detalle al 31 de diciembre de 2012. Las tiendas OXXO también enfrentan competencia de diversas cadenas comerciales pequeñas en todo México y de comercios que participan en este segmento con formatos de tienda distintos a las tiendas de conveniencia. 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 66% 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 424 metros cuadrados.

FEMSA Comercio—Indicadores Operativos

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2013	2012	2011	2010	2009
	(cambio porcentual respecto al año anterior)				
Ingresos totales FEMSA Comercio	12.9%	16.6%	19.0%	16.3%	13.6%
Ventas mismas tiendas OXXO ⁽¹⁾	2.4%	7.7%	9.2%	5.2%	1.3%

⁽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 61% de las tiendas son operadas por gerentes independientes que son responsables de todos los aspectos relativos al funcionamiento de las tiendas. Los gerentes son agentes a comisión y no son empleados de FEMSA Comercio. Cada gerente de tienda es el patrón legal del personal de la misma, el cual típicamente se compone de seis personas. FEMSA Comercio invierte constantemente en personal operativo de cada local, con el objetivo de promover la lealtad, el servicio al cliente, así como para una rotación baja de su personal en las tiendas.

Publicidad y promoción

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

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

Inventario y Compras

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

Consideramos que la escala de operaciones de la cadena OXXO proporciona a FEMSA Comercio una ventaja competitiva para lograr establecer alianzas estratégicas con sus proveedores. Las ofertas de las categorías generales se determinan a nivel nacional, pero las decisiones de compra se implementan según la naturaleza de la categoría de producto a nivel local, regional o nacional. Dada la fragmentación de la industria de comercio minorista mexicana en general, los productores mexicanos de cerveza, refrescos, pan, productos lácteos, botanas, cigarrillos y otros productos con alta frecuencia de consumo han creado sistemas propios de distribución con amplia cobertura de distribución directa. Como resultado, aproximadamente un 58% de las ventas totales de la cadena 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, Oregón, Puebla, Querétaro, Chihuahua, Reynosa, Saltillo, Tijuana, Toluca, Villahermosa y dos en México D.F. Los centros de distribución operan una flota de 783 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 oeste del estado de Sinaloa.

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.

Incurción 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 incurrió 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 representa 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.

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.

El método de participación en la inversión en Heineken

Al del 31 de diciembre de 2013, FEMSA tenía una participación minoritaria en el Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Al 31 de diciembre de 2013, 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 2013, FEMSA reconoció un ingreso por participación de Ps. 4,587 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, nuestras subsidiarias de logística, servicios compartidos y corporativos continúan prestando 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 y Nicaragua.
- 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 510,840 unidades al 31 de diciembre de 2013. En 2013, vendió 412,202 unidades de refrigeración, 35.4% a Coca-Cola FEMSA y los refrigeradores restantes fueron vendidos a terceros.
- Nuestra subsidiaria de servicios corporativos emplea a todo nuestro personal corporativo, incluyendo las áreas de finanzas, contabilidad corporativa, impuestos, legal, planeación financiera y estratégica, recursos humanos y auditoría interna. A través de esta subsidiaria, dirigimos, controlamos, supervisamos y evaluamos las operaciones de nuestras compañías subtenedoras. Al 31 de diciembre de 2013, 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. Como parte de la transacción con Heineken, nuestras subsidiarias de servicios compartidos y corporativos seguirán prestando algunos servicios a Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del Grupo Heineken), por los cuales dichas compañías continuarán pagando.

Descripción de Propiedad, Planta y Equipo

Al 31 de diciembre de 2013 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 11.8% 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 Instalaciones de Producción Al 31 de diciembre de 2013

País	Capacidad Instalada (millones de cajas unidad)	% de utilización ⁽¹⁾
México	2,857,805	61%
Guatemala	36,770	77%
Nicaragua	68,961	59%
Costa Rica	78,740	57%
Panamá	54,755	57%
Colombia	542,058	50%
Venezuela	249,373	88%
Brasil	794,214	61%
Argentina	364,612	61%

⁽¹⁾ Tasa Anualizada.

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

Instalaciones productivas Al 31 de diciembre de 2013

País	Ubicación	Área de Producción (miles de metros cuadrados)
<i>México</i>	San Cristóbal de las Casas, Chiapas...	45
	Cuautitlán, Estado de México	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México .	50
	Toluca, Estado de México	242
	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
	Iguala, Guerrero	8
Acapulco , Guerrero	104	
<i>Guatemala</i>	Guatemala	46
<i>Nicaragua</i>	Managua	54
<i>Costa Rica</i>	Calle Blancos, San José	52

	Coronado, San José.....	14
<i>Panamá</i>	Panamá.....	29
<i>Colombia</i>	Barranquilla	37
	Bogotá, DC	105
	Bucaramanga	26
	Cali.....	76
	Manantial, Cundinamarca	67
	Medellín	47
<i>Venezuela</i>	Antímano	15
	Barcelona	141
	Maracaibo	68
	Valencia	100
<i>Brasil</i>	Campo Grande	36
	Jundiaí.....	191
	Mogi das Cruzes	119
	Belo Horizonte.....	73
	Porto Real	108
	Maringá.....	160
	Marilia.....	159
	Curitiba	65
	Baurú.....	111
<i>Argentina</i>	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 2013, las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo” y de transporte de mercancías fueron emitidas por ACE Seguros, S.A., y la póliza sobre responsabilidad civil fue emitida por XL Insurance México, S.A. de C.V. 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 2013, 2012 y 2011 fueron de Ps. 17,882 millones, Ps. 15,560 millones y Ps. 12,666 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:		
	2013	2012	2011
	(en millones de pesos mexicanos)		
Coca-Cola FEMSA.....	Ps. 11,703	Ps.10,259	Ps.7,862
FEMSA Comercio	5,683	4,707	4,186
Otros	496	594	618
Total.....	Ps. 17,882	Ps.15,560	Ps.12,666

Coca-Cola FEMSA

En 2013, 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 2013, FEMSA Comercio abrió 1,120 nuevas tiendas netas. El monto invertido por FEMSA Comercio en el 2013, fue de Ps. 5,651 millones, los cuales se destinaron a la adición de nuevas tiendas, centros de distribución y a mejoras en las propiedades arrendadas.

Asuntos Regulatorios

Legislación sobre Competencia

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

En México y en algunos otros países en los cuales operamos, estamos involucrados en procedimientos en curso relacionados a la competencia económica. Creemos que el resultado de estos procedimientos no tendrá un efecto material adverso en nuestros resultados y 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 alguno de sus territorios, a excepción de Argentina, donde las autoridades supervisan directamente dos productos vendidos a través de supermercados como una medida para controlar la inflación, y Venezuela, donde recientemente 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. 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 nueva ley es establecer las regulaciones y los procesos administrativos para imponer un límite en las ganancias de la venta de bienes, incluyendo los productos de Coca-Cola FEMSA, buscando mantener la estabilidad de precios y el acceso equitativo a bienes y servicios. La 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. Aunque Coca-Cola FEMSA considera que está en cumplimiento con esta ley, las leyes de protección al consumidor y de controles de precios en Venezuela están sujetas a constante revisión y cambios, y cualquiera de estos cambios 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 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 retenido 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 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 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 entra 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
- 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.

Impuestos sobre bebidas

Las bebidas están gravadas con un impuesto al valor agregado en todos los países en donde opera Coca-Cola FEMSA excepto en Panamá, con un tasa del 16% en México, 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 16% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta en la cadena de suministro), 12% en Venezuela, 21% en Argentina y en Brasil 17% en los estados de Mato Grosso do Sul and Goiás y 18% en los estados de São Paulo, Minas Gerais y Río de Janeiro. En Brasil el impuesto al valor agregado es acumulado y agregado junto con el impuesto a las ventas federal y municipal a la base gravable. Asimismo, en Brasil, Coca-Cola FEMSA es responsable de cobrar y recolectar el impuesto al valor agregado de cada uno de sus minoristas, con base a los precios promedio al por menor de cada estado en el que Coca-Cola FEMSA opera, definidos principalmente por medio de una encuesta llevada a cabo por el gobierno de cada estado y por lo general actualizada cada seis meses, misma que en 2013 representó un promedio de tasa de impuesto de aproximadamente 15.3% sobre ventas netas.

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

- El estado de Rio de Janeiro cobra un 1% adicional como contribución para el fondo de erradicación de la pobreza.
- México impone una cuota de Ps. 1.00 por litro de producción, venta e importación de bebidas con azúcar añadida, 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.0.3002 al 31 de Diciembre de 2013), 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 17.32 colones (Ps.0.4460 al 31 de Diciembre de 2013) por 250 ml, un impuesto valorado actualmente en 6.02 colones (aproximadamente Ps. 0.1553 al 31 de Diciembre de 2013) por 250 ml.
- Nicaragua impone un 9.0% de impuesto al consumo y los municipios implementaron un impuesto de 1% sobre los ingresos brutos de Coca-Cola FEMSA en Nicaragua.
- Panamá impone un 5.0% de impuesto con base en el costo del bien producido e impone un impuesto de 10% 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 en refrescos con 10% o más de jugo de fruta y 4.2% al agua carbonatada, 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 9.1% y un impuesto en promedio a las ventas de aproximadamente 13.5% 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 realizadas anualmente. 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 los minoristas.
- 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 de 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, 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 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 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".

Asimismo, en diciembre de 2009, Coca-Cola FEMSA conjuntamente con socios estratégicos, celebraron un acuerdo de suministro de energía eólica con una subsidiaria mexicana del desarrollador español de energía eólica, GAMESA Energía S.A., o GAMESA, para suministrar energía limpia al centro de embotellado de Coca-Cola FEMSA localizado en Toluca, México, propiedad de su subsidiaria Propimex, S. de R.L. de C.V. (anteriormente Propimex, S.A. de C.V.), o Propimex a algunos de sus proveedores de botellas de plástico (PET). En 2010, GAMESA vendió su participación en la subsidiaria mexicana propietaria del parque eólico Iberdrola Renovables México, S.A. de C.V. El Parque Eólico, que se encuentra en La Ventosa, Oaxaca, se espera que genere alrededor de 100 mil megavatios hora de energía al año. Los servicios de suministro de energía se iniciaron en abril de 2010. Durante 2012 y 2013, este parque eólico suministró a Coca-Cola FEMSA aproximadamente 88 mil y 81 mil megavatios hora respectivamente

Adicionalmente, algunas de nuestras subsidiarias han celebrado un contrato de compra de energía eólica con el Parque Eólico Mareña Renovables por 20 años para recibir energía eléctrica en las instalaciones de producción y distribución de FEMSA y Coca-Cola FEMSA en todo México, así como en una importante cantidad de tiendas OXXO. El Parque Eólico Mareña Renovables estará localizado en el estado de Oaxaca y se espera que tenga una capacidad de 396 megawatts. Anticipamos que las operaciones del Parque Eólico Mareña Renovables comenzarán en el 2015.

Centroamérica

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales relacionados con la protección al medio ambiente, las cuales han sido aplicadas en los últimos diez años, debido a que ha aumentado, en esta región, la conciencia sobre la protección al medio ambiente y el desecho de materiales peligrosos y tóxicos así como el uso del agua. 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. Para las plantas de Coca-Cola FEMSA en Colombia se obtuvo la "Certificación Ambiental Fase IV" demostrando su cumplimiento en el nivel más alto con las regulaciones correspondientes colombianas. Coca-Cola FEMSA también está involucrada en programas de reforestación, campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico. En 2011, conjuntamente con la Fundación FEMSA, Coca-Cola FEMSA fue galardonado con el "Premio del Hemisferio Occidental de Ciudadanía Corporativa" por los programas de responsabilidad social que se llevaron a cabo para responder a las condiciones meteorológicas extremas experimentadas en Colombia en 2010 y 2011, conocidas localmente como la "emergencia de invierno". Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA también obtuvo las certificaciones ISO 9001, ISO-22000, ISO 14001 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. Estas seis plantas se unieron a un pequeño grupo de empresas que han obtenido estas certificaciones.

Venezuela

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales relacionados con la protección al medio ambiente. Las leyes más relevantes sobre la materia son la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley Sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos, la Ley Penal del Ambiente y la Ley de Aguas. Desde la aplicación de la Ley Orgánica del Medio Ambiente en 1995, la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Venezuela ha presentado a las autoridades competentes planes para lograr que sus instalaciones de producción y centros de distribución estén en cumplimiento con las leyes aplicables, que en su mayoría consisten en construir y expandir la capacidad de las plantas de tratamiento de agua en las instalaciones de Coca-Cola FEMSA. Aún y cuando Coca-Cola FEMSA ha tenido que ajustar algunos de sus calendarios originalmente propuestos debido a retrasos de construcción, en 2009, Coca-Cola FEMSA completó la construcción y recibió todos los permisos requeridos para operar una nueva planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora ubicada en la ciudad de Barcelona. Al final de 2011, Coca-Cola FEMSA concluyó la construcción de una nueva planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora en la ciudad de Valencia, la cual comenzó a operar en Febrero de 2012. Durante el 2011, Coca-Cola FEMSA también comenzó la construcción de una planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora de Antímamo, en Caracas, cuya construcción concluyó durante el segundo trimestre de 2012. Coca-Cola FEMSA también 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 la primera mitad de 2014. 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 aquellas 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 Jundiaí ha sido reconocida por las autoridades Brasileñas por su cumplimiento con los reglamentos ambientales y por tener normas superiores a aquellas impuestas por la ley. La planta ha sido certificada bajo (i) ISO 9001 desde 1993, (ii) ISO 14001 desde marzo de 1997, (iii) norma OHSAS 18001 desde 2005, (iv) ISO 22000 desde 2007; y (v) PAS 220 desde 2010.

En 2012, las plantas de producción de Coca-Cola FEMSA en Jundiaí, 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 el 90% de las botellas de PET que había vendido 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 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. 1.3 millones al 31 de diciembre de 2013) 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 esta evaluando los siguientes pasos. En julio de 2012, la Corte de Apelación del estado de Sao Paulo emitió una resolución admitiendo la apelación interlocutoria interpuesta en nombre de ABIR con el fin de suspender las multas y otras sanciones a empresas asociadas de ABIR, incluyendo la filial brasileña de Coca-Cola FEMSA, por presunto incumplimiento con la regulación municipal en espera de 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.

En Agosto de 2010, la Ley No. 12.305/2010 estableció la Política Nacional de Residuos Sólidos en Brasil. Esta política está basada en el principio de la responsabilidad compartida entre el gobierno, las compañías y el público, y prevé el retorno después del consumo de los productos a las empresas y obliga a las autoridades a implementar programas de manejo de residuos. Esta ley es regulada por el Decreto Federal No. 7.404/2010, y fue publicada en Diciembre de 2010. Coca-Cola FEMSA está actualmente discutiendo con las autoridades correspondientes el impacto que esta ley pueda tener en las compañías brasileñas en cumplimiento con la regulación vigente en la Ciudad de São Paulo. 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, Coca-Cola FEMSA filial brasileña 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 esta esperando la resolución final del Ministerio de Medio Ambiente, que espera que sea recibida durante el 2014.

Argentina

Nuestras operaciones en Argentina están sujetas a las leyes federales y municipales de Argentina destinadas a proteger el medio ambiente. Las más significativas de estas normas son las que se refieren a las descargas de aguas residuales, que se aplican dentro del ámbito de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable y el Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible para la provincia de Buenos Aires. La planta de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires instalada en Alcorta cumple y se encuentra en cumplimiento con las normas ambientales y 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. No creemos que dichos costos tengan 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. La administración de Coca-Cola FEMSA no tiene conocimiento de cambios significativos 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 se sometieron a un plan, que incluía la compra de generadores para sus plantas. En enero de 2010, el gobierno Venezolano subsecuentemente implementó recortes de energía y otras medidas para todas las industrias en Caracas cuyo consumo fuera mayor a 35 kilovatios por hora. En 2011, Coca-Cola FEMSA instaló generadores eléctricos en sus plantas embotelladoras de Antimano, Valencia y Maracaibo para mitigar cualquier riesgo y ha presentado con las autoridades los planes de reducción de uso de energía correspondientes. Actualmente Coca-Cola FEMSA también está instalando generadores eléctricos en su planta de Barcelona.

En Enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en escuelas. El decreto inició su vigencia en 2012. La imposición de esta ley ha sido gradual desde su inicio en 2012 hasta el 2014, dependiendo de las características específicas de la comida o bebida en cuestión. 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 seguirá estando autorizada para vender agua y ciertas bebidas sin gas en las escuelas. 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; nuevas restricciones podrían generar un efecto adverso sobre los resultados 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 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 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. Esta ley podría resultar en costos laborales adicionales.

En junio de 2013, siguiendo una reforma comprensiva a la Constitución mexicana, una nueva autoridad de competencia con autonomía fue creada, la Comisión Federal de Competencia Económica. Se espera que el Congreso promulgue leyes para ajustar la legislación actual en base a las disposiciones de las reformas constitucionales. Como resultado de estas reformas, se crearon unas nuevas cortes especializadas en competencia y telecomunicaciones e iniciaron recibiendo casos en agosto de 2013. 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.

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 derogo 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 efecto la nueva ley Anti-Corrupción en Brasil, que regula soborno, prácticas de corrupción y 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% del volumen de ventas de la compañía en el año 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.

En Brasil, los impuestos federales aplicados a la producción y venta de bebidas están basados en un promedio de precio de venta al público, calculado en base a una encuesta anual de cada marca de bebidas brasileña, combinado con una tasa de impuesto fija y un multiplicador específico por cada presentación (vidrio, plástico o lata). Empezando el 1 de octubre de 2014 al 1 de octubre de 2018 el multiplicador utilizado para calcular los impuestos de refrescos enlatados y embotellados en vidrio se incrementará gradualmente del 31.9% y 37.2% al 38.0 y 44.4% respectivamente, y el multiplicador utilizado para calcular impuestos en bebidas isotónicas y energizantes enlatados y embotellados en vidrio va a incrementarse gradualmente de 31.9% a 37.5%. Los multiplicadores para otras presentaciones de refrescos y bebidas isotónicas y energizantes como plástico, vasos y para mezcla posterior no cambiará.

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 actualmente 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 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 Alcora 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 también usa sus propios pozos de agua privados, así como agua suministrada por las municipalidades, y ha tomado las medidas adecuadas, incluyendo medidas para cumplir con la regulación sobre agua, para tener suministro de agua de estas fuentes regulado por la Ley de Aguas.

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

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

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

Ninguno

PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS

El siguiente análisis debe leerse en conjunto y está completamente referenciado a nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas de los mismos. Nuestros estados financieros consolidados 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, y se encuentra en el proceso de integración de Grupo Yoli a sus operaciones en México y Companhia Fluminense y Spaipa en sus operaciones en Brasil. Sin embargo, en el corto plazo hay una cierta presión por la incertidumbre macroeconómica en ciertos mercados Sudamericanos, incluyendo la volatilidad en el tipo de cambio. En México, a partir del 2014, Coca-Cola FEMSA enfrenta incrementos graduales en impuestos y está ajustando sus precios y diseño de empaques para hacer frente al nuevo entorno fiscal. 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.

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 octubre de 2013, el Consejo de Directores acordó separar las funciones de Presidente del Consejo y Director General, ratificando a José Antonio Fernández Carbajal como Presidente Ejecutivo del Consejo y nombrando a Carlos Salazar Lomelín como nuevo Director General de FEMSA. Además, John Anthony Santa Maria Otazua fue nombrado Director General de Coca-Cola FEMSA.

En octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró su adquisición de Spaipa, la segunda más grande franquicia en Brasil, con operaciones en el estado de Paraná y en partes del estado de Sao Paulo. Spaipa vendió aproximadamente 233.3 millones de cajas unidad (incluyendo cerveza) en los doce meses terminados al 30 de junio de 2013. El valor de la empresa en esta transacción fue US\$ 1,855 (Ps. 26,856) millones y fue una transacción completamente en efectivo. La adquisición de Spaipa como parte de Coca-Cola FEMSA, también adquirió una participación adicional del 5.82% del capital en Leao Alimentos, para una participación total del 26.1%, y una participación del 50% en Fountain Agua Mineral Ltda., una inversión conjunta para desarrollar la categoría de agua junto con The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA inició la consolidación de los resultados de Spaipa en sus estados financieros en noviembre de 2013.

En Diciembre de 2013, FEMSA Comercio, a través de una de sus subsidiarias, compró los activos operativos y las marcas comerciales de Doña Tota, un restaurante operador principalmente de comida rápida en México. Los accionistas fundadores de Doña Tota mantienen un 20% de participación en la subsidiaria de FEMSA Comercio que ahora opera el negocio de Doña Tota.

En enero de 2014, entro en vigor un decreto que modifica y suplementa ciertas disposiciones fiscales en México. Véase nota 24 de nuestros estados financieros consolidados auditados, y **“Punto 4. Información de la compañía—Cuestiones Regulatorias—Reforma Fiscal Mexicana”**

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 2013, 2012 y 2011 el 63%, 62% y 61%, 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. La participación de estos otros países como porcentaje total de nuestros ingresos no ha cambiado significativamente durante los últimos 5 años. Se espera que las ventas en países distintos a México crezcan en los periodos futuros derivado de adquisiciones.

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 2013, el producto interno bruto mexicano o PIB creció 1.1%, cifra que en 2012 y 2011, fue de aproximadamente 3.9% 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 3 de abril de 2014, se espera que el PIB crezca 3.09% en el 2014. La economía mexicana continua estando influenciada de forma importante por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación de la economía de Estados Unidos puede dificultar la recuperación de México.

Nuestros resultados 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 2011 y durante el 2013, 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. 14.37 por dólar. Al 31 de diciembre de 2013, el tipo de cambio (compra al mediodía) fue de Ps. 13.0980 por 1 dólar americano. El 4 de abril de 2014 el tipo de cambio fue 13.0265 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 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 otros activos depreciables de larga duración.

Los activos intangibles con vida útil indefinida incluyendo el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Un 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.

Evalúamos a cada fecha del balance, si existe algún indicio de que un activo depreciable de larga duración 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 múltiples de valuación, precios de las acciones cotizadas para filiales que cotizan en bolsa u otros indicadores de valor razonable disponibles. Los supuestos clave utilizados para determinar el importe recuperable de nuestras unidades generadoras de efectivo, incluyendo un análisis de sensibilidad, se explica con más detalle en las Notas 3.16 y 12 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

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 cual nos referimos como NIIF 2) 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” (a la cual nos referimos como NIIF 5) 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 % 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 % 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 % 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 % 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 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 CCBPI. Coca-Cola FEMSA controla CCBPI 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 CCBPI 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 2013. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Antecedentes.”

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”, (a la cual nos referimos como NIIF 9) emitida en noviembre de 2009 y modificada en octubre de 2010 introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos y pasivos financieros y el cese de reconocimiento. La norma requiere que todos los activos financieros que están dentro del alcance de la NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición” sean medidos subsecuentemente a costo amortizado o valor razonable. Específicamente, los instrumentos de deuda que se tienen en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales, y que tienen flujos de efectivo que son únicamente pagos de capital e intereses sobre el capital pendiente de pago, generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Todas las demás inversiones en deuda e inversiones de capital se miden a su valor razonable al final de periodos contables posteriores.

El efecto más significativo de la NIIF 9 con respecto a la clasificación y medición de pasivos financieros se relaciona con la contabilización de cambios en el valor razonable de un pasivo financiero (designado como a Valor Razonable a Través de Utilidad o Pérdida, o “VRTUP”) atribuible a cambios en el riesgo crediticio de ese pasivo. Específicamente, conforme a la NIIF 9, para pasivos financieros que se designan como a VRTUP, el monto del cambio en el valor razonable del pasivo financiero que es atribuible a cambios en el riesgo crediticio de ese pasivo se reconoce en otras partidas de la utilidad integral, a menos que el reconocimiento de los efectos de los cambios en el riesgo crediticio del pasivo en otras partidas de la utilidad integral forme o amplíe la disparidad de la utilidad o pérdida. Los cambios en valor razonable atribuibles a los riesgos crediticios del pasivo financiero no se reclasifican posteriormente a utilidad o pérdida. Anteriormente, conforme a la NIC 39, el monto total del cambio en el valor razonable del pasivo financiero asignado como a VRTUP era reconocido en utilidad o pérdida.

La NIIF 9, fue modificada nuevamente en noviembre de 2013, e introduce un nuevo capítulo para la contabilidad de coberturas, estableciendo un nuevo modelo de contabilidad de coberturas que está diseñado para estar más apegado a cómo las entidades asumen las actividades de administración de riesgos cuando cubren exposiciones al riesgo tanto financieras como no financieras. Así mismo, permite a una entidad aplicar solamente los requerimientos introducidos en la NIIF 9 (2010) para la presentación de ganancias y pérdidas sobre pasivos financieros designados como a VRTUP sin aplicar los otros requerimientos de la NIIF 9, lo que significa que la porción del cambio en el valor razonable relacionada con los cambios en el riesgo crediticio propio de la entidad puede ser presentado en otras partidas de la utilidad integral en lugar de presentarse en resultados.

La NIIF 9 (2013) elimina la fecha efectiva de aplicación obligatoria de la NIIF 9 en 2010 y 2009, dejando abierta la fecha efectiva en función a la finalización de los requerimientos de deterioro, clasificación y medición, hemos decidido que su adopción se llevará a cabo hasta su fecha efectiva y no es práctico cuantificar el efecto hasta que se concluya de manera definitiva con las fases anteriormente mencionadas y las versiones finales sean emitidas.

- Las mejoras a la NIC 19 (2011) “Beneficios a los empleados,” en relación con las contribuciones de los empleados a los planes de beneficios definidos, clarifican los requerimientos relativos a cómo las contribuciones de los empleados o de un tercero que está ligado al servicio, deben atribuirse a los periodos de servicio. Además, permiten un expediente práctico si el monto de las contribuciones es independiente del número de años de servicio, en el que las contribuciones puedan, pero no estén requeridas, de ser reconocidas como una reducción en el costo del servicio en el periodo en el que dicho servicio es prestado.

Las mejoras son efectivas para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. Estas mejoras no han sido adoptadas anticipadamente por nosotros y no esperamos tener efectos significativos en nuestros estados financieros consolidados auditados.

- Mejoras a la NIC 32, "Compensación de activos financieros y pasivos financieros": Estas mejoras 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 periodos anuales que comiencen en o después de enero 1 de 2014, con aplicación retroactiva requerida. Esta norma no ha sido anticipadamente adoptada por nosotros y no esperamos tener un impacto material en nuestros estados financieros consolidados auditados.
- Mejoras a la NIC 36 "Deterioro de activos,": Estas mejoras 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 la NIC 36 son efectivas por los periodos que comiencen en o después del 1 de enero de 2014. Estas mejoras no han sido adoptadas anticipadamente por nosotros y no esperamos tener un impacto material en nuestros estados financieros consolidado auditados.
- Mejoras a la NIC 39 "Instrumentos financieros: reconocimiento y medición,": Estas mejoras 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 remplacen 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 la NIC 39 no han sido adoptadas anticipadamente por nosotros y no esperamos tener un impacto material en nuestros estados financieros consolidados auditados.
- Ciclo de mejoras anuales 2010-2012: Estas mejoras anuales hacen enmiendas a: la NIIF 2 "Pagos basados en acciones," al enmendar 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; la NIIF 3 "Combinaciones 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 NIIF 8 "Segmentos operativos," requiriendo revelaciones de los juicios hechos por la administración en la aplicación de los criterios de agregación de segmentos operativos y clarificando que las conciliaciones para los activos de los segmentos solamente se requieren si los activos se reportan sobre una base regular; la NIIF 13 "Medición del valor razonable," clarifica que la emisión de la NIIF 13 y las enmiendas 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 (enmienda a las bases de conclusión únicamente); la NIC 16 "Propiedad, planta y equipo" y la NIC 38 "Activos intangibles," clarificando que el monto bruto de propiedad, planta y equipo se ajusta de una manera consistente con una revaluación del valor en libros; y la NIC 24 "Información a revelar sobre partes relacionadas," clarificando cómo los pagos a entidades que proveen de servicios de administración se deben revelar. Estas mejoras son aplicables a periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. Aún estamos en el proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en nuestros estados financieros consolidados auditados.
- Ciclo de mejoras anuales 2011-2013: Estas mejoras anuales hacen enmiendas a las siguientes normas que nos aplican: NIIF 3, clarificando que la norma excluye de su alcance la contabilidad para la formación de un acuerdo conjunto en los estados financieros del acuerdo conjunto mismo; 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. Estas mejoras son aplicables a periodos anuales

que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. Aún estamos en el proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en nuestros estados financieros consolidados auditados.

- INIIF 21 “Tarifas”: Esta Interpretación 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. La Interpretación identifica el evento obligante para el reconocimiento de un pasivo, como la actividad que desencadena el pago de la tarifa de acuerdo con la legislación aplicable. Además, provee una guía en el reconocimiento de un pasivo de pago de tarifas, donde el pasivo es reconocido progresivamente si el evento obligante ocurre sobre un periodo de tiempo; y si la obligación se desencadena al alcanzar un límite mínimo, el pasivo se reconoce cuando dicho límite es alcanzado. Esta Interpretación es aplicable para periodos que inician el 1 de enero de 2014 y se permite su adopción anticipada. No hemos adoptado anticipadamente esta Interpretación, y estamos en el proceso de evaluar si tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados auditados.

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:			
	2013 ⁽¹⁾	2013	2012	2011
	(en millones de dólares (“\$”) y pesos mexicanos (“Ps.”))			
Ventas Netas.....	\$19,606	Ps. 256,804	Ps.236,922	Ps.200,426
Otros ingresos de operación	99	1,293	1,387	1,114
Ingresos totales.....	19,705	258,097	238,309	201,540
Costo de ventas.....	11,333	148,443	137,009	117,244
Utilidad bruta	8,372	109,654	101,300	84,296
Gastos de administración	761	9,963	9,552	8,172
Gastos de ventas	5,312	69,574	62,086	50,685
Otros ingresos.....	50	651	1,745	381
Otros gastos	(110)	(1,439)	(1,973)	(2,072)
Gasto financiero	(331)	(4,331)	(2,506)	(2,302)
Producto financiero	94	1,225	783	1,014
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta	(55)	(724)	(176)	1,148
(Pérdida) Ganancia por posición monetaria, neta	(33)	(427)	(13)	53
Ganancia (pérdida) en instrumentos financieros	1	8	8	(109)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación.....	1,915	25,080	27,530	23,552
Impuestos a la utilidad.....	592	7,756	7,949	7,618
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos.....	369	4,831	8,470	4,967
Utilidad neta consolidada	\$1,692	Ps. 22,155	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Utilidad neta controladora.....	1,216	15,922	20,707	15,332
Utilidad neta no controladora.....	476	6,233	7,344	5,569
Utilidad neta consolidada	\$1,692	Ps. 22,155	Ps. 28,051	Ps. 20,901

⁽¹⁾ Se utilizó el tipo de cambio de Ps.13.0980 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 2013, 2012 y 2011:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2013	Porcentaje de Crecimiento (Disminución)			
	2012	2011	2013 vs. 2012	2012 vs. 2011	
(en millones de pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2012, excepto por los porcentajes)					
Ventas Netas					
Coca-Cola FEMSA	Ps. 155,175	Ps.146,907	Ps.122,638	5.56%	19.8%
FEMSA Comercio	97,572	86,433	74,112	12.9%	16.6%
Ingresos Totales					
Coca-Cola FEMSA	156,011	147,739	123,224	5.6%	19.9%
FEMSA Comercio	97,572	86,433	74,112	12.9%	16.6%
Costo de Ventas					
Coca-Cola FEMSA	83,076	79,109	66,693	5.0%	18.6%
FEMSA Comercio	62,986	56,183	48,636	12.1%	15.5%
Utilidad Bruta					
Coca-Cola FEMSA	72,935	68,630	56,531	6.3%	21.4%
FEMSA Comercio	34,586	30,250	25,476	14.3%	18.7%
Gastos de Administración					
Coca-Cola FEMSA	6,487	6,217	5,140	4.3%	21.0%
FEMSA Comercio	1,883	1,666	1,433	13.0%	16.3%
Gastos de Ventas					
Coca-Cola FEMSA	44,828	40,223	32,093	11.4%	25.3%
FEMSA Comercio	24,707	21,686	18,353	13.9%	18.2%
Depreciación					
Coca-Cola FEMSA	6,371	5,078	3,850	25.5%	31.9%
FEMSA Comercio	2,328	1,940	1,685	20.0%	15.1%
Margen Bruto^{(1) (2)}					
Coca-Cola FEMSA	46.7%	46.5%	45.9%	0.2p.p.	0.6p.p
FEMSA Comercio	35.4%	35.0%	34.4%	0.4p.p.	0.6p.p
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos					
Coca-Cola FEMSA	289	180	86	60.6%	109.3%
FEMSA Comercio	11	(23)	-	147.8%	N/D
CB Equity ⁽³⁾	4,587	8,311	4,880	-44.8%	70.3%

⁽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.

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 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 0.9 puntos porcentuales, 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 *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 10 de los Estados Financieros Consolidados**.

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 0.40 puntos porcentuales, 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.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, comparado con el año terminado el 31 de diciembre del 2011

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados aumentaron 18.2% alcanzando Ps. 238,309 millones en 2012 en comparación con Ps. 201,540 millones en 2011. Todas las operaciones de FEMSA —bebidas y comercio—contribuyeron positivamente a dicho incremento. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 19.9% a Ps. 147,739 millones, resultado del crecimiento de doble dígito en ingresos totales en nuestras dos divisiones y la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México. Los ingresos totales de FEMSA Comercio incrementaron 16.6% a Ps.

86,433 millones, debido principalmente a la apertura de 1,040 nuevas tiendas durante el año y al incremento promedio en las ventas-mismas-tiendas de 7.7%.

La utilidad bruta consolidada aumentó 20.2% a Ps. 101,300 millones en 2012 en comparación con Ps. 84,296 millones en 2011, impulsada por Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. El margen bruto se expandió 0.70 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2011, de 41.8% en 2011 a 42.5% en 2012.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 16.9% a Ps. 9,552 millones en 2012 comparado con Ps. 8,172 millones en 2011. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados disminuyeron de 4.1% en 2011 a 4.0% en 2012.

Los gastos de ventas consolidados aumentaron 22.5% a Ps. 62,086 millones en 2012 comparado con Ps. 50,685 millones en 2011. 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 ventas incrementaron 0.90 puntos porcentuales de 25.1% en 2011 a 26.0% en 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 2012, estos gastos disminuyeron a Ps. 1.973 millones de Ps. 2.072 millones en 2011. Tanto en 2012 y 2011, los otros gastos se debieron principalmente al efecto neto de ciertos factores, tales como la nueva legislación laboral en Venezuela (LOTTT) en 2012, como pérdidas en disposición de activos significativos de largo plazo en 2011.

Otros ingresos incluyen principalmente las ganancias por la venta de acciones y activos de largo plazo y de la cancelación de ciertas contingencias. Durante 2012, otros ingresos aumentaron a Ps. 1.745 millones de Ps. 381 millones en 2011, debido principalmente al efecto neto de ciertos elementos derivados de la venta de Quimiproduitos en el cuarto trimestre de 2012.

El resultado integral de financiamiento¹ aumentó a Ps. 1,904 millones de Ps. 196 millones en 2011, resultado de una pérdida no monetaria en la fluctuación cambiaria de Ps. 176 millones en 2012 comparado con una base de comparación difícil de una ganancia no monetaria en la fluctuación cambiaria de Ps. 1,148 millones en 2011, reflejando una apreciación secuencial del peso mexicano y su impacto con respecto a nuestra posición en caja denominada en dólares americanos.

La provisión contable de impuesto efectivo fue de Ps. 7,949 millones en 2012 comparado con Ps. 7,618 millones en 2011, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 28.9% en 2012 comparada con una tasa de 32.3% en 2011

El monto en la participación de las asociadas y negocios conjuntos registrado a través del método de participación, neta de impuestos. Este rubro aumentó 70.5% a Ps. 8,470 millones en 2012 en comparación con Ps. 4,967 millones en 2011, debido principalmente a una ganancia virtual excepcional relacionada con la revaluación de ciertas participaciones accionarias de Heineken en Asia.

La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 28,051 millones en 2012 comparada con Ps. 20,901 millones en 2011, una diferencia principalmente atribuible a Coca-Cola FEMSA, FEMSA Comercio y a una ganancia virtual excepcional relacionada con la revaluación de ciertas participaciones accionarias previas de Heineken en Asia. La utilidad neta mayoritaria consolidada fue de Ps. 20,707 millones en 2012 comparada con Ps. 15,332 millones en 2011, dicha diferencia fue principalmente también 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 2012 fue de Ps. 5.79 (\$ 4.46 dólares por cada American Depositary Shares "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 equivalente al número total de acciones en circulación a la misma fecha, dividido entre 5.

¹ Incluye gasto financiero, producto financiero, ganancia (pérdida) neta por fluctuación cambiaria, (pérdida) ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias y ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros.

Coca-Cola FEMSA

Los ingresos totales consolidados de Coca-Cola FEMSA crecieron 19.9% a Ps. 147,739 millones en el 2012, en comparación con el 2011, como resultado de crecimientos de ingresos de dos dígitos en ambas divisiones, incluyendo Venezuela e incluyendo la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano a su operación de México. Excluyendo los efectos no comparables de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en las operaciones mexicanas de Coca-Cola FEMSA, los ingresos totales crecieron 11.6%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los nuevos territorios de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano, los ingresos totales crecieron 15.0%.

El volumen total de ventas incrementó 15.0% a 3,046.2 millones de cajas unidad en 2012, en comparación con el 2011. La integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en las operaciones mexicanas de Coca-Cola FEMSA, aportó un volumen de 332.7 millones de cajas unidad, del cual 62.5% es refrescos, 5.1% es agua y 27.9% es agua de garrafón y 4.5% es bebidas no-carbonatadas. Excluyendo el efecto no comparable de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, el volumen creció 2.4% a 2,713.5 millones de cajas unidad. Bajo la misma base, la categoría de refrescos creció 2.0%, principalmente impulsada por la marca *Coca-Cola*, contribuyendo con más del 65% del volumen incremental de Coca-Cola FEMSA. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 13.5%, principalmente impulsada por el negocio de Jugos del Valle en México, Venezuela y Brasil, y el negocio de Del Prado en Centroamérica, representando cerca del 30% del volumen incremental. El portafolio de agua embotellada de Coca-Cola FEMSA, incluyendo agua de garrafón, creció 0.9%, representando el resto.

El precio promedio consolidado por caja unidad creció 4.4%, a Ps. 47.27 en 2012, comparado con Ps. 45.29 en el 2011. En moneda local, el precio promedio por caja unidad creció en todos los territorios de Coca-Cola FEMSA, principalmente impulsado por incrementos de precio implementados durante el año y mayores volúmenes en la categoría de refrescos, que posee un precio promedio por caja unidad más alto.

El costo de ventas aumentó 18.6% de Ps. 79,109, principalmente como resultado de mayores costos en edulcorantes en México durante la primera mitad del año y la depreciación del tipo de cambio promedio del real brasileño, el peso argentino y el peso mexicano aplicado a los costos de materia prima de Coca-Cola FEMSA denominados en dólares americanos. El margen bruto alcanzó 46.5% en 2012, una expansión de 60 puntos base en comparación con 2011. La utilidad bruta creció 21.4% a Ps. 68,630 millones en 2012, en comparación con el 2011.

Los gastos de administración aumentaron 21.0% a Ps. 6,217 en 2012, comparado con Ps. 5,140 millones en 2011; sin embargo, como porcentaje de ventas se mantuvieron estables con 4.2%.

Los gastos de ventas en términos absolutos aumentaron 25.3%, principalmente debido a la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México. Adicionalmente, los gastos de ventas crecieron como consecuencia de mayores costos laborales en Venezuela y Brasil y una combinación de mayores costos laborales y de fleteo en Argentina, continuas inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado de Coca-Cola FEMSA, ampliar su cobertura de enfriadores y expandir la base de envase retornable en sus territorios. Durante este año, Coca-Cola FEMSA registró gastos adicionales relacionados con el desarrollo de sistemas de información y capacidades comerciales en relación con sus modelos comerciales y ciertas inversiones relacionadas, entre otras, con el desarrollo de nuevas líneas de negocios y categoría de bebidas no carbonatadas.

FEMSA Comercio

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 16.6% a Ps. 86,433 millones en 2012, en comparación con Ps. 74,112 millones en 2011, debido principalmente de la apertura de 1,040 nuevas tiendas netas durante 2012, aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 7.7%. Al 31 de diciembre de 2012, teníamos 10,601 tiendas en México. Las ventas-mismas tiendas de FEMSA Comercio tuvieron incremento de 7.7% en comparación al 2011, reflejando un crecimiento de 3.8% en el tráfico y 3.8% en el ticket promedio.

El costo de ventas aumentó 15.5% a Ps. 56,183 millones en 2012, por debajo del crecimiento de los ingresos totales, en comparación con Ps. 48,636 millones en 2011. Como resultado, la utilidad bruta alcanzó Ps. 30,250 millones en 2012, representando un incremento de 18.7% en relación con el 2011. El margen bruto tuvo una expansión de 0.60 puntos porcentuales alcanzando el 35.0% de los ingresos totales. Esta mejora refleja un cambio positivo en la mezcla debido al crecimiento de categorías con mayores márgenes, una colaboración y ejecución más efectiva con nuestros proveedores clave, incluyendo beneficios por lograr ciertos objetivos de ventas con algunos de ellos, una mayor efectividad en el uso de

recursos de mercadotecnia relacionados a promoción, y una mejor ejecución en las estrategias de segmentación de precios en el mercado.

Los gastos de administración aumentaron 16.3% a Ps. 1,666 millones en 2012, en comparación con Ps. 1,433 millones en 2011; sin embargo, como porcentaje de los ingresos se mantuvo estable en 1.9%.

Los gastos de ventas aumentaron 18.2% a Ps. 21,686 millones en 2012 en comparación con Ps. 18,353 millones en 2011, debido principalmente al crecimiento en el número de tiendas, así como a gastos incrementales relacionados con, entre otras cosas, el fortalecimiento de la estructura organizacional de FEMSA Comercio y de tecnología de información y al desarrollo de rutas de distribución especializadas con el objetivo de mejorar nuestras iniciativas de comida preparada.

Liquidez y Recursos de Capital

Cada una de nuestras compañías subtenedoras, generalmente, financia sus propios requerimientos de operación y de capital de forma independiente. Al 31 de diciembre de 2013, 79% 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.

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, de nuestro estado de flujo de efectivo consolidado:

Fuentes y usos principales de efectivo
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011
(en millones de pesos mexicanos)

	2013	2012	2011
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación	Ps. 28,758	Ps. 30,785	Ps. 21,247
Flujos netos de efectivo aplicados por actividades de inversión ⁽¹⁾	(55,231)	(14,643)	(18,089)
Flujos netos de efectivo generados (aplicados) en actividades de financiamiento ⁽²⁾	20,584	(3,418)	(6,258)
Pago de dividendos	(16,493)	(9,186)	(6,625)

⁽¹⁾ Incluye adquisición de negocios, inversión en propiedad, planta y equipo, inversión en acciones y otros activos.

⁽²⁾ Incluye obtención de préstamos bancarios, pagos de préstamos y dividendos declarados y pagados.

Nuestras compañías subtenedoras generalmente incurren en deuda a corto plazo en el caso de que estuviesen temporalmente impedidas de financiar sus operaciones o para cumplir con algún requerimiento de capital mediante el efectivo generado en sus operaciones. Un deterioro significativo en la actividad de negocios de cualquiera de nuestras

subsidiarias, podría afectar la capacidad de tal subsidiaria de financiar sus requerimientos de capital. Un deterioro significativo y prolongado de las economías en donde operamos o en nuestros negocios, podría afectar negativamente nuestra capacidad de obtener crédito de corto y largo plazo, o de refinanciar nuestra deuda existente, bajo términos satisfactorios para nosotros.

Nuestro endeudamiento total consolidado al 31 de diciembre de 2013 fue de Ps. 76,748 millones comparada con Ps. 37,342 millones en 2012 y Ps. 29,392 millones al 31 de diciembre de 2011. Nuestro endeudamiento a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 3,827 millones y Ps. 72,921 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2013, comparada con Ps. 8,702 millones y Ps. 28,640 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2012, y Ps. 5,573 millones y Ps. 23,819 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 2011. Efectivo y valores de realización inmediata fueron Ps. 27,259 millones al 31 de diciembre de 2013, comparado con Ps. 36,521 millones al 31 de diciembre de 2012 y Ps. 25,841 millones al 31 de diciembre de 2011.

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 2013:

	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. 1,368	Ps. 5,281	Ps. 3,630	Ps. 9,987	Ps. 20,266
Reales brasileños	204	166	92	42	504
Pesos colombianos	913	582	-	-	1,495
Dólares americanos	97	1,592	17,299	33,363	52,351
Pesos argentinos	439	99	-	-	538
Arrendamiento financiero					
Reales brasileños	277	465	241	82	1,065
Pagos de Intereses ⁽¹⁾					
Pesos mexicanos	1,147	1,804	1,386	2,284	6,621
Reales brasileños	77	86	70	21	254
Pesos colombianos	68	14	-	-	82
Dólares americanos	1,456	2,895	2,778	9,268	16,397
Pesos argentinos	134	12	-	-	146
Swap de tasa de interés y de tipos de cambio ⁽²⁾					
Pesos mexicanos	1,001	2,274	1,326	1,794	6,395
Reales brasileños	2,372	4,671	4,422	13,469	24,934
Pesos colombianos	83	19	-	-	102
Dólares americanos	890	3,112	1,385	3,394	8,781
Pesos argentinos	126	10	-	-	136
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos	3,067	5,726	5,193	13,801	27,787
Dólares americanos	141	264	245	246	896
Otros	76	78	6	6	166
Contratos de precios de materias prima					
Azúcar ⁽³⁾	1,183	833	-	-	2,016
Aluminio ⁽³⁾	205	-	-	-	205
Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones					
	590	653	809	2,548	4,600
Otras deudas a largo plazo ⁽⁴⁾	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 7,785	Ps. 7,785

⁽¹⁾ Los intereses se calcularon usando la deuda a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2013 excluyendo el efecto de swaps 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. 13.0765 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 2013.

- (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 2013 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio (la cantidad de la deuda utilizada en el cálculo del interés considera 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 notional 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. 302 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 2013, Ps. 3,827 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo, (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo).

Al 31 de diciembre de 2013, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio era de aproximadamente el 4.7%, una disminución de 0.60% puntos porcentuales comparado con 5.3% en 2012 (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). Al 31 de diciembre de 2013, incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio, aproximadamente el 46.1% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, 16.7. % era en dólares, 2.0% en pesos colombianos, 1.4% en pesos argentinos, y el 33.8% 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 2013:

	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. 495	Ps. -	Ps. 495
<i>Reales Brasileños:</i>				
Préstamos bancarios	34	-	-	34
Deuda a Largo Plazo ⁽¹⁾				
<i>Pesos Mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios	-	4,132	-	4,132
Unidades de inversión (UDIs)	3,630	-	-	3,630
Certificados bursátiles	-	12,504	-	12,504
<i>Dólares Americanos:</i>				
Préstamos bancarios	-	5,966	-	5,966
Certificados bursátiles	12,113	34,272	-	46,385
<i>Reales Brasileños:</i>				
Préstamos bancarios	365	139	-	504
Arrendamientos capitalizables	106	959	-	1,065
<i>Pesos Colombianos:</i>				
Préstamos bancarios	-	1,456	39	1,495
<i>Pesos Argentinos:</i>				
Préstamos bancarios	-	538	-	538
Total	Ps. 16,248	Ps. 60,461	Ps. 39	Ps. 76,748
Costo Promedio ⁽²⁾				
Pesos mexicanos	4.9%	5.8%	-	5.4%
Dólares americanos	-	6.3%	-	6.3%
Reales brasileños	7.3%	9.3%	-	9.3%
Pesos argentinos	-	23.7%	-	23.7%
Pesos colombianos	-	5.6%	6.7%	5.7%
Total	4.9%	7.7%	6.7%	7.1%

(1) Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 3,298 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 2013.

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 2013, 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 2013:

Coca-Cola FEMSA

- La deuda total de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 60,461 millones al 31 de diciembre de 2013. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción circulante de deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 3,586 millones y 56,875 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2013 el efectivo y los valores de realización fueron Ps. 15,306 millones y estuvieron compuestos por 24% de dólares americanos, 25% de pesos mexicanos, 10% de reales brasileños, 37% de bolívares venezolanos, 3% de pesos colombianos y 1% en otras monedas.
- 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. Adicionalmente, en el futuro Coca-Cola FEMSA podría financiar su capital de trabajo e inversiones con deuda a corto plazo u otros préstamos.

FEMSA Comercio

- Al 31 de diciembre de 2013, FEMSA Comercio tenía un total de deuda de Ps. 39 millones.

FEMSA y otras

- Al 31 de diciembre de 2013, la deuda total de FEMSA y otras fue de Ps. 16,248 millones, compuesta por Ps. 3,630 millones de unidades de inversión (UDI's), que vencen en noviembre del 2017, Ps. 399 millones de deuda bancaria (de los cuales Ps. 357 millones están en nuestras subsidiarias de servicios logísticos y Ps. 42 millones están en nuestros negocios de refrigeración) en otras monedas, Ps. 106 millones en arrendamiento financiero, mantenido por nuestras subsidiarias de servicios logísticos, con fechas de vencimiento entre 2014 y 2018; y Ps. 3,736 millones en certificados bursátiles con vencimiento en 2023 y Ps. 8,377 millones de certificados bursátiles con vencimiento en 2043 que emitimos en Mayo de 2013. Véase “Liquidez.” Al 31 de diciembre de 2013, el costo de deuda promedio de FEMSA y otras, incluyendo el efecto del swap de tasa de interés, era de 4.85% en pesos mexicanos (el importe de la deuda utilizada para el cálculo de este

porcentaje considera solamente 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 2013:

	Contingencias	
	Al 31 de diciembre de 2013	
	(en millones de pesos mexicanos)	
Impuestos, principalmente indirectos	Ps.	3,300
Legales.....		311
Laborales		1,063
Total.....	Ps.	4,674

Como es común en Brasil, las Autoridades de Impuestos nos han solicitado saldar las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 2,248, Ps. 2,164 millones y Ps. 2,418 millones al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, 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 2013, la suma de dichas contingencias por las cuales no hemos registrado una reserva fue de Ps. 20,671 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. 17,882 millones en 2013 comparado con Ps. 15,560 millones en 2012, un crecimiento de 14.9%. Esto se debió principalmente a inversiones en 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. Los principales componentes de nuestros programas de inversión han sido para equipo, inversiones en el mercado y expansión de la capacidad productiva y de la red de distribución en Coca-Cola FEMSA, así como la apertura de nuevas tiendas en FEMSA Comercio. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo”**.

Presupuesto de Inversiones en Activo Fijo para el 2014

Nuestro presupuesto de inversión para el 2014 se espera que sea de aproximadamente \$1,453 (Ps. 18,652) 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 2014 está sujeto a cambios en las condiciones del mercado, los resultados y los recursos financieros de las subsidiarias.

En 2014, 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 (principalmente para la planta de Colombia y Brasil);
- inversiones de mercado (principalmente para la colocación de enfriadores);
- botellas retornables y cajas;
- mejoras a través de toda su red de distribución; y
- inversión en TI.

Coca-Cola FEMSA estima que del total de su inversión proyectada para el 2014, aproximadamente el 31.0% 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 2014. El plan de inversión de Coca-Cola FEMSA para 2014 puede cambiar en base al mercado y otras condiciones y en sus resultados y recursos financieros.

En 2014, se espera que el presupuesto de inversiones en activo fijo de FEMSA Comercio será aproximadamente de \$481 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 2013. 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 2013				Valor Razonable Activo (Pasivo)
	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. (211)	Ps. (157)	Ps. 345	Ps. (350)	Ps.(373)

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.

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

Nuestros estatutos sociales establecen que el consejo de administración debe reunirse por lo menos una vez cada 3 meses. Las acciones que lleva a cabo el consejo de administración deben de ser aprobadas por mayoría de votos de los

miembros del consejo presentes. El Presidente del consejo de administración, el presidente de nuestro Comité de Auditoría o nuestro Comité de Prácticas Societarias, o por lo menos el 25% de nuestros consejeros podrán convocar a junta al consejo de administración e incluir asuntos en el orden del día.

Nuestro Consejo de Administración fue elegido en la Asamblea General de Accionistas celebrada el 14 de marzo de 2014, y actualmente se compone de 17 consejeros y 16 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>	<p>Fecha de Nacimiento: Febrero de 1954</p> <p>Designado por primera vez (Presidente del consejo): 2001</p> <p>Designado por primera vez (Consejero): 1984</p> <p>Duración en el cargo hasta: 2015</p> <p>Ocupación principal: Presidente del Consejo de Administración de FEMSA.</p> <p>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 N.V. y consejero no ejecutivo del consejo de Heineken Holding N.V., miembro de los consejos de administración de Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa) y Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A. de C.V. (Volaris) y Co-presidente del Consejo Consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute.</p> <p>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 nombrado Presidente Ejecutivo del Consejo.</p> <p>Educación: Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM</p> <p>Consejero suplente: Federico Reyes García</p>
Eva María Garza Lagüera Gonda⁽¹⁾ <i>Consejera</i>	<p>Fecha de Nacimiento: Abril de 1958</p> <p>Designada por primera vez: 1999</p> <p>Duración en el cargo hasta: 2015</p> <p>Ocupación principal: Inversionista Privada</p> <p>Otros cargos como Consejera: Miembro de los consejos de administración del ITESM y Premio Eugenio Garza Sada; y miembro suplente del Consejo de administración de Coca-Cola FEMSA</p> <p>Educación: Título en Ciencias de la Comunicación del ITESM</p> <p>Consejera suplente: Mariana Garza Lagüera Gonda(2)</p>
Paulina Garza Lagüera Gonda⁽²⁾ <i>Consejera</i>	<p>Fecha de Nacimiento: Marzo de 1972</p> <p>Designada por primera vez: 1999</p> <p>Duración en el cargo hasta: 2015</p> <p>Ocupación principal: Inversionista Privada</p> <p>Otros cargos como Consejera: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA</p> <p>Educación: Título en Administración de Empresas del ITESM</p> <p>Consejero suplente: Othón Páez Garza</p>

José Fernando Calderón Rojas
Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1954
Designado por primera vez: 1984
Duración en el cargo hasta: 2015
Ocupación principal: Director General y Presidente del Consejo 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, El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. (Liverpool) y miembro del consejo consultivo regional de BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer (Bancomer), 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: 2015
Experiencia profesional: Fundadora y Ex Presidenta 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: 2015
Ocupación principal: Inversionista Privado
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 del consejo de administración y de los comités de prácticas societarias y de auditoría de Peñoles, Grupo Profuturo, S.A.B. de C.V. (Profuturo) y Grupo 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: 2015
Ocupación principal: Presidente de los consejos de administración de Grupo BAL, S.A. de C.V., Peñoles, GNP, Fresnillo plc, Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V., Profuturo GNP, S.A. de C.V., Afore Profuturo GNP Pensiones, S.A. de C.V., Tane S.A. de C.V., Albacor S.A. de C.V., Bal Holdings, Inc., Minera Penmont, S. de R.L. de C.V. y Profuturo y Presidente de la Junta de Gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México y Miembro Fundador de Fundación Alberto Bailleres, A.C.

Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Valmex Soluciones Financieras, S.A. de C.V. S.O.F.O.M.E.N.R., 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 Instituto Tecnológico Autónomo de México
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: 2015
Ocupación principal: Director General de Servicios Administrativos Contry, S.A. de C.V.

Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Primero Fianzas, S.A., Primero Seguros, S.A. Visa, Inc., Alfa, Cemex, S.A.B. de C.V., Frisa Forjados, S.A. de C.V., Corporación EG, S.A. de C.V. y Fresnillo, plc.
Educación: Título de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del ITESM y maestría en Administración de Empresas en 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: 2015
Ocupación principal: Presidente del consejo de administración de Solfi, S.A.

Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Grupo Valores Monterrey, 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., Solfi, ITESM y Vitro, S.A.B. de C.V.
Educación: Título en Ingeniería Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y maestría en administración de la Universidad de California en Berkeley
Consejero suplente: Alfonso González Migoya

Alfredo Livas Cantú*Consejero*

Fecha de Nacimiento Julio de 1951
Designado por primera vez: 1995
Duración en el cargo hasta: 2015
Ocupación principal: Inversionista Privado
Otros cargos como
Consejero: Miembro de los consejos de administración de 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., Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V. miembro suplente del consejo de Gruma, S.A.B. de C.V. y miembro del comité de gobierno corporativo de Grupo Proeza, S.A.P.I. de C.V.
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: 2005
Duración en el cargo hasta: 2015
Ocupación principal: Inversionista Privada
Otros cargos como
Consejera: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, BBVA Bancomer, Bancomer, Solfi, ITESM Campus Ciudad de México, Fondo para la Paz, Museo Franz Mayer, y Fundación Bancomer
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: 2015
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 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.
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.
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

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: 2015
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 Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V., Liverpool, Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V., Grupo Proeza, S.A.P.I. de C.V., 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 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: 2015
Ocupación principal: Senior Fellow de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional
Experiencia profesional: Ex editor en jefe del Foreign Policy.
Otros cargos como
Consejero: Miembro del consejo de administración de AES Corporation y de Cementos Pacasmayo, S.A.A.
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: 2015
Ocupación principal: Consultor Privado
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., Grupo Acir, S.A. de C.V., y comisario de BBVA Bancomer
Educación: Título en Contador Público de la Universidad Nacional Autónoma de México
Consejero suplente: Ricardo Saldívar Escajadillo

Michael Larson

Consejero

Fecha de Nacimiento: Octubre 1959
Designado por primera vez: 2010
Duración en el cargo hasta: 2015
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 Televisa 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
Experiencia profesional:
Educación: Maestría en Administración de la University of Chicago y una Licenciatura en Artes del Claremont Men's College.

Robert E. Denham
Consejero

Fecha de Nacimiento Agosto de 1945
Designado por primera vez: 2001
Duración en el cargo hasta: 2015
Ocupación principal Socio de Munger, Tolles & Olson LLP, despacho de abogados
Otros cargos como Miembro de los consejos de administración de New York Times
Consejero: Co., Oaktree Capital Group, LLC, y ChevronCorp.
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 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

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

Carlos Salazar Lomelín

Director General

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

Javier Gerardo

Astaburuaga Sanjines

Director Corporativo

Fecha de Nacimiento: Julio de 1959
Se incorporó a FEMSA en: 1982
Nombrado para el cargo actual: 2006
Experiencia profesional en FEMSA: Se incorporó a FEMSA como analista de información financiera, posteriormente adquirió experiencia en desarrollo corporativo, administración y finanzas. Entre 1993 y 2001, ocupó varios puestos ejecutivos en FEMSA Cerveza, incluyendo el de Director de Finanzas 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.
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y miembro del consejo de supervisión y del comité de auditoría de Heineken N.V.
Educación: Título en Contador Público del ITESM

Federico Reyes García

Director de Desarrollo Corporativo

Fecha de Nacimiento: Septiembre de 1945
Se incorporó a FEMSA en: 1992
Nombrado para el cargo actual: 2006
Experiencia profesional en FEMSA: Director de Desarrollo Corporativo de 1992 a 1993, y Director de Finanzas de 1999 hasta 2006.
Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, y Óptima Energía CELSOL, S.A.P.I. de C.V.
Educación: Título en Contador Público del ITESM

José González Ornelas

Director de Administración y Control Corporativo

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 Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (“IPADE”)

Alfonso Garza Garza
*Director General de
Negocios Estratégicos*

Fecha de Nacimiento: Julio de 1962
Se incorporó a FEMSA en: 1985
Nombrado para el cargo actual: 2012
Experiencia profesional en FEMSA: Tiene experiencia en varias unidades y departamentos de negocios de FEMSA, incluyendo Ventas Domésticas, Ventas Internacionales, Abastecimiento y Mercadotecnia, principalmente en FEMSA Cerveza. y como Director General de FEMSA Empaques
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA, ITESM, 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 del consejo de 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*

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1949
Se incorporó a FEMSA en: 2007
Nombrado para el cargo actual: 2007
Experiencia profesional: Gobernador Constitucional del Estado de Zacatecas de 1986 a 1992, Director General del Instituto Mexicano del Seguro Social de 1993 a 2000 y Senador de la República por el Estado de Zacatecas de 2000 a 2006
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de Fundación Mexicanos Primero, Human Staff, S.A., Crossmark LATAM, S.A, 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*

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.
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Gentera.
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 del consejo de administración de Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V., y miembro del Consejo Técnico de Capital I-3.
Educación: Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en administración de empresas en Wharton Business School

FEMSA Comercio

Eduardo Padilla Silva

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 Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V., Club Industrial, A.C., Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales, A.C. y NACS y miembro suplente del consejo 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 2013, la remuneración total pagada a nuestros Consejeros por la Compañía fue de aproximadamente Ps. 13 millones. Adicionalmente, para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA pagó 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 2013, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 1,574 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 2013, los montos en reserva y acumulados para todos los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 5,608 millones, de los cuales Ps. 2,371 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 trabaje. 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 3 de abril de 2014, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 5,185,186 Unidades BD de FEMSA y 1,447,606 Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.14% y 0.07% 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 14 de marzo de 2014, 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 14 de marzo de 2014, 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	9,475,196	0.10%	18,950,392	0.44%	18,950,392	0.44%
Alfonso Garza Garza	1,524,095	0.02%	3,048,190	0.07%	3,048,190	0.07%
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, 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 14 de marzo de 2014:

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

Empleados

Al 31 de diciembre de 2013, nuestra cuenta de empleados por región geográfica era la siguiente: 162,112 en México, 6,220 en Centroamérica, 6,071 en Colombia, 7,919 en Venezuela, 22,412 en Brasil y 2,910 en Argentina, 6 en Estados Unidos, 3 en Ecuador, 3 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 2013, 2012 y 2011:

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

	2013			2012			2011		
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total
Compañía subtenedora:									
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	33,846	51,076	84,922	32,272	41,123	73,395	32,362	37,517	69,879
FEMSA Comercio ⁽²⁾	64,186	38,803	102,989	59,358	32,585	91,943	56,914	26,906	83,820
Otras	9,424	10,322	19,746	9,371	7,551	16,922	8,043	6,628	14,671
Total	107,456	100,201	207,657	101,001	81,259	182,260	97,319	71,051	168,370

⁽¹⁾ Incluye empleados de distribuidores independientes a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 7,837, 9,309 y 9,043 en 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

⁽²⁾ Incluye empleados de tienda no administrativos a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 50,862, 50,176 y 48,801, en 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestras subsidiarias habían celebrado 447 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 2013**

Compañía subtenedora	Contratos Colectivos	
	de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA	205	95
FEMSA Comercio ⁽¹⁾	112	5
Otras	130	40
Total	447	140

⁽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 14 de marzo de 2014. 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 2014

Shareholder	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%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽⁵⁾	280,416,440	3.03%	560,832,880	12.98%	560,832,880	12.98%	7.84%
William H. Gates III ⁽⁶⁾	278,887,349	3.02%	557,746,980	12.90%	557,746,980	12.90%	7.79%

(1) Al 14 de marzo de 2014, había 2,161,177,770 Acciones Serie B en circulación.

(2) Al 14 de marzo de 2014, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-B en circulación.

(3) Al 14 de marzo de 2014, 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 (Suisse), S.A. como Fiduciario del fideicomiso controlado por Paulina Garza de Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva María Garza Lagüera Gonda, Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Patricio Garza Garza, Juan Carlos Garza Garza, Eduardo Garza Garza, Eugenio Garza Garza, Alberto Bailleres González, María Teresa Gual Aspe de Bailleres, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlada por la Familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlada por Alberto Bailleres González), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlada por Consuelo Garza Lagüera de Garza), BBVA Bancomer, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29013-0 (controlada por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), Max Michel Suberville, Max David Michel, Juan David Michel, Monique David de VanLathem, Renee Michel de Guichard, Magdalena Guichard Michel, Rene Guichard Michel, Miguel Guichard Michel, Graciano Guichard Michel, Juan Guichard Michel, Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlada por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), BBVA Bancomer, 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) De acuerdo a lo reportado en el suplemento 13F presentado el 31 de enero de 2014 por Aberdeen Asset Management PLC/UK.

(6) Se incluye el total de acciones que son propiedad de Cascade Investments, LLC. sobre la cual William H. Gates III tiene voto pleno y poder de disposición.

Al 31 de marzo de 2014, había 94 tenedores de ADSs registrados en los Estados Unidos, los cuales representaban aproximadamente 51.5% 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.

El 30 de abril de 2010, José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, comenzó a fungir como miembro del Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director Corporativo, también funge como miembro del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. desde el 30 de abril de 2010. Hemos hecho compras de cerveza en el curso ordinario de negocios de Heineken Group por un monto de Ps. 9,397 millones en 2011, Ps. 11,013 en 2012 y Ps. 11,865 millones en 2013. También suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 2,169 millones en 2011, Ps. 2,979 en 2012 y Ps. 2,412 millones en 2013. Para el final del 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 1,885, Ps. 1,477 millones y Ps. 1,291 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 Bárbara Garza Lagüera Gonda, quienes también son Consejeros de FEMSA, son Consejeros y para el que José Manuel Canal Hernando, también director de FEMSA, sirve como auditor estatutario. Llevamos a cabo pago de intereses y comisiones a favor de BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 77 millones, Ps. 205 millones y Ps. 128 millones al 31 de diciembre de los años 2013, 2012 y 2011, respectivamente. El monto total adeudado a BBVA Bancomer

al 31 de diciembre del 2013, 2012 y 2011 fue de Ps. 1,080 millones, Ps. 1,136 millones y Ps. 1,076 millones, respectivamente y también tuvimos un saldo por cobrar con BBVA Bancomer de Ps. 2,357 millones, Ps. 2,299 millones y Ps. 2,791 millones al 31 de Diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Regularmente en nuestro giro ordinario de negocios celebramos transacciones de cobertura entrando en contratos de crédito en términos de mercado y líneas de crédito con subsidiarias de Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V., o Grupo Financiero Banamex, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros. Herman Harris Fleishman quien es miembro alterno del consejo de directores de Coca-Cola FEMSA es también miembro del consejo regional de Grupo Financiero Banamex. Los intereses y comisiones pagados a Grupo Financiero Banamex por el año terminado al 31 de diciembre de 2013 fue de Ps. 19 millones y Coca-Cola FEMSA tiene cuentas por pagar con Grupo Financiero Banamex las cuales ascienden a Ps. 1,962 millones al 31 de diciembre de 2013.

Mantenemos pólizas de seguro de gastos médicos para ejecutivos, emitidas por Grupo Nacional Provincial, S.A.B., una compañía de seguros de la cual Alberto Bailleres González y Max Michel Suberville, quienes también son consejeros en FEMSA, y Juan Guichard Michel, quien es un Consejero alterno de FEMSA, son Consejeros. La prima total pagada por estas pólizas en pesos mexicanos fue de aproximadamente Ps. 67 millones, Ps. 57 millones y Ps. 59 millones en los años 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 92 millones, Ps. 124 millones y Ps. 86 millones en el curso ordinario del negocio en 2013, 2012 y 2011, respectivamente, en publicidad y anuncios comprados a Grupo Televisa, S.A.B., una compañía de medios de comunicación de la cual nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, José Antonio Fernández Carbajal y dos de nuestros consejeros, Alberto Bailleres González y Michael Larson, son consejeros.

En 2013, 2012 y 2011, Coca-Cola FEMSA, en su giro ordinario de negocios, compró Ps. 1,814 millones, Ps. 1,577 millones y Ps. 1,248 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 S.A. de C.V. 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. 2,860 millones, Ps. 2,394 millones y Ps. 2,270 millones en los años 2013, 2012 y 2011 respectivamente, en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual Ricardo Guajardo Touché, un consejero de FEMSA y Daniel Servitje Montull, uno de los consejeros de Coca-Cola FEMSA, son consejeros. FEMSA Comercio compró Ps. 808 millones, Ps. 408 millones y Ps. 316 millones en 2013, 2012 y 2011 respectivamente, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle.

José Antonio Fernández Carbajal, Eva Maria Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Ricardo Guajardo Touché, Carlos Salazar Lomelín, Alfonso Garza Garza, y Armando Garza Sada, quienes son consejeros o consejeros alternos 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 2013, 2012 y 2011, los donativos al ITESM ascendieron a Ps. 78 millones, Ps. 109 millones y Ps. 81 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, 2012 y 2011, los donativos a Fundación FEMSA, S.A. de C.V. ascendieron a Ps. 27 millones, Ps. 864 millones y Ps. 46 millones, respectivamente.

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

Coca-Cola FEMSA realiza periódicamente transacciones con The Coca-Cola Company y sus afiliadas. Coca-Cola FEMSA compra todos sus requerimientos de concentrado para refrescos de la marca Coca-Cola a The Coca-Cola Company. El total pagado a The Coca-Cola Company por Coca-Cola FEMSA por el concentrado fue de aproximadamente Ps. 22,988 millones, Ps. 23,886 millones y Ps. 20,882 millones en 2013, 2012 y 2011, 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. 4,206 millones, Ps. 3,018 millones y Ps. 2,595 millones en 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

En diciembre del 2007 y mayo del 2008, Coca-Cola FEMSA vendió la mayoría de marcas de su propiedad a The Coca-Cola Company. Estas marcas están siendo actualmente licenciadas a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company de acuerdo con los contratos de embotellador. La transacción de diciembre de 2007 estuvo valuada en \$48 millones de dólares y la transacción de mayo de 2009 tuvo un valor de \$16 millones. Los ingresos por la venta de marcas propias registradas en años pasados y en los que Coca-Cola FEMSA sigue participando significativamente, son diferidos y amortizados contra los costos relacionados de ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas. El saldo a ser amortizado es de Ps. 37 millones, Ps. 98 millones y Ps. 302 millones al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Las porciones de corto plazo a ser amortizadas ascienden a Ps. 37 millones, Ps. 61 millones y Ps. 197 millones al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Las porciones de corto plazo se incluyen en otros pasivos circulantes. Las porciones de largo plazo se incluyen en otros pasivos.

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

En Argentina, Coca-Cola FEMSA utiliza principalmente el jarabe de maíz de alta fructosa que Coca-Cola FEMSA compra de varios proveedores locales como un endulzante en sus productos. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Coca-Cola FEMSA compra pre-formas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, SA; una subsidiaria local de Embotelladora Andina SA, un embotellador de The Coca-Cola Company con operaciones en Argentina, Chile y Brasil y otros proveedores locales. Coca-Cola FEMSA adquiere también pre-formas de plástico de ALPLA Avellaneda SA y otros proveedores.

En noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I., una empresa mexicana propiedad directa o indirectamente de Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, adquirió el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle. El negocio de Jugos del Valle en los Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En 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 en Brasil, respectivamente. Tomando en cuenta la participación mantenida de Grupo Yoli, al 4 de abril de 2014, Coca-Cola FEMSA mantuvo un interés del 26.2% en cada uno de los negocios de participación conjunta en México. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo de frutas y derivados de frutas. 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 Leao. En enero 2013, el negocio conjunto Jugos del Valle de Coca-Cola FEMSA se fusionó con Leao Alimentos. Tomando en cuenta la participación de Coca-Cola FEMSA y la participación mantenida por Companhia Fluminense y Spaipa, al 4 de abril de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía un 26.1% de participación indirecta en Leao Alimentos en Brasil.

En febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA adquirió 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 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 Septiembre de 2010, FEMSA vendió Promotora de Marcas Nacionales, S. de R.L. de C.V. a The Coca-Cola Company. Promotora de Marcas Nacionales, S. de R.L. de C.V. era la propietaria de las marcas de refrescos Mundet en México.

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 Mercantil de Pachuca, S.A. de C.V., o Santa Clara, un productor de leche y productos lácteos en México. Al 4 de abril de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 26.2% en Santa Clara.

El 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA cerró una transacción con The Coca-Cola Company para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI 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 CCBPI 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 CCBPI 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 tomados 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 CCBPI usando el método de participación.

PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA

Información Financiera Consolidada

Véase páginas F-1a F- 71, 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, como resultado de las demandas presentadas por PepsiCo y algunos de sus embotelladores en México, inició una investigación en contra de The Coca-Cola Company Export Corporation (TCECC) y las embotelladoras mexicanas de Coca-Cola por presuntas prácticas monopólicas a través de acuerdos de exclusividad con detallistas. Nueve de las subsidiarias mexicanas de Coca-Cola FEMSA, incluyendo aquellas que adquirió como resultado de su fusión con Grupo CIMSА, la división de bebidas de Grupo Tampico 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 las 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, el tribunal rechazó una apelación que Coca-Cola FEMSA presentó en nombre de 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 una resolución favorable por 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 beneficio de Coca-Cola FEMSA. 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 Coca-Cola FEMSA desafió 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 está pendiente de obtener la resolución final.

En febrero de 2009, la CFCE comenzó una nueva investigación de supuestas prácticas monopólicas 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 sus embotelladoras. Sin embargo, el 9 de febrero de 2012, el demandante apeló la decisión de la CFCE. La CFCE confirmó su decisión inicial. En un caso relacionado, un Tribunal de Circuito ha determinado que la CFCE debe reexaminar parte de las pruebas proporcionadas originalmente por el demandante. Actualmente no está claro cómo se pronunciará la CFCE sobre esta apelación.

Brasil

Asuntos de competencia.

Varias demandas han sido presentadas en contra de Coca-Cola FEMSA por entidades privadas, que argumentan prácticas anticompetitivas en sus operaciones brasileñas. Los demandantes son Ragi (Dolly), un productor brasileño de bebidas de “marcas B”, y PepsiCo, argumentando prácticas anticompetitivas por Spal Indústria Brasileira de Bebidas, S.A. y Racofarma Indústria do Amazonas, Ltda. De las cuatro demandas presentadas por Dolly en contra de Coca-Cola FEMSA, la única que sigue en proceso y está pendiente de resolución, es la que fue presentada por Dolly, reclamando que se les ha negado el acceso a los detallistas. Las autoridades competentes establecieron un procedimiento administrativo en contra de la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA y Coca-Cola Industrias Ltda. por supuestas prácticas de competencia desleal. En septiembre de 2013, el Consejo de Administración de Defensa Económica o CADE emitió una resolución final desechando la demanda por falta de pruebas.

De las dos demandas hechas por PepsiCo, la primera concierne a acuerdos de exclusividad en el punto de venta, y la segunda es respecto a un supuesto espionaje corporativo contra el embotellador de Pepsi, BAESA, la cual el Ministerio de Economía recomendó que se desechara por falta de pruebas. Bajo las leyes brasileñas, cada una de estas demandas pudiera generar multas sustanciales, así como otras penas. En cuanto a la demandas promovidas por PepsiCo, en diciembre de 2012, CADE dictó una resolución final desechando la demanda relacionada con acuerdos de exclusividad con los detallistas. También en diciembre de 2012, el CADE emitió una nota técnica abogando por la desestimación de la demanda relacionada con un supuesto espionaje corporativo contra la embotelladora Pepsi, BAESA, por falta de pruebas. En diciembre de 2013, el CADE rindió su resolución final desechando la demanda.

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. LA OFERTA Y LISTADO

Descripción de Valores

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

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

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

- Unidades B, 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 2014:

<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 2014, aproximadamente el 51.5% 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			Cierre U.S.\$⁽⁴⁾	Promedio de Volumen Diario (Unidades)
	Máximo⁽²⁾	Mínimo⁽²⁾	Cierre⁽³⁾		
2009	57.00	30.50	55.00	4.21	300
2010	57.99	44.00	57.98	4.68	1,629
2011	81.00	50.00	78.05	5.59	1,607
2012					
Primer Trimestre	82.00	75.00	80.50	6.28	872
Segundo Trimestre	97.00	83.00	97.00	7.17	140
Tercer Trimestre.....	94.00	89.70	91.49	6.95	3,615
Cuarto Trimestre	99.00	88.50	99.00	7.65	2,033
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
Octubre.....	111.00	103.00	106.00	8.15	8,373
Noviembre	104.00	102.00	104.00	7.93	8,781
Diciembre.....	106.30	103.00	106.00	8.09	260,463
2014					
Enero.....	106.90	103.00	103.00	7.71	2,168
Febrero	106.48	104.00	106.48	8.05	101
Marzo.....	106.00	106.00	106.00	8.12	484
Primer Trimestre	106.90	103.00	106.00	8.12	271

⁽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⁾	
2009	63.20	30.49	62.65	4.80	3,011,747
2010	71.21	53.22	69.32	5.60	3,177,203
2011	97.80	64.01	97.02	6.95	2,703,955
2012					
Primer Trimestre	105.33	88.64	105.33	8.22	2,865,624
Segundo Trimestre	121.25	105.73	119.03	8.80	1,955,790
Tercer Trimestre.....	121.27	108.26	118.56	9.01	2,162,873
Cuarto Trimestre	130.64	116.41	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
Octubre.....	131.76	118.33	122.05	9.39	2,704,219
Noviembre.....	126.10	117.05	125.94	9.61	3,158,088
Diciembre.....	128.16	120.92	126.40	9.65	3,602,998
2013					
Enero	126.17	119.68	123.03	9.21	3,137,376
Febrero	121.13	112.88	113.49	8.58	2,500,455
Marzo	122.05	109.62	121.61	9.31	3,516,369
Primer Trimestre	126.17	109.62	121.61	9.31	3,063,251

⁽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⁾	
2009	49.00	19.91	47.88	1,188,775
2010	57.38	40.49	55.92	534,197
2011	73.00	52.67	69.71	553,338
2012				
Primer Trimestre	82.27	52.95	82.27	525,762
Segundo Trimestre	89.25	77.19	89.25	567,603
Tercer Trimestre.....	92.26	82.31	91.98	554,361
Cuarto Trimestre	101.70	88.56	100.70	494,332
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
Octubre.....	100.23	91.65	93.30	580,349
Noviembre.....	94.95	88.66	94.95	622,126
Diciembre.....	97.99	92.24	97.87	514,419
2014				
Enero	96.94	89.89	90.24	613,353
Febrero	91.20	85.00	85.62	730,915
Marzo	93.24	82.59	93.24	637,430
Primer Trimestre	96.94	82.59	93.24	658,259

⁽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 o por el consejo de administración.

Vigilancia

La vigilancia de la compañía se le encomienda al consejo de administración, el cual será apoyado en la realización de estas funciones por el comité de prácticas corporativas, el comité de auditoría y nuestro auditor externo.

El auditor externo puede ser invitado a las asambleas del consejo de administración como observador, con derecho a participar, pero sin derecho a voto.

Facultades del Consejo de Administración

El consejo de administración es el representante legal de la Compañía, y está facultado para tomar cualquier acción relacionada con sus operaciones que no haya sido reservada a la asamblea de accionistas. De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, el consejo de administración deberá aprobar, observando en todo momento sus deberes de diligencia y lealtad, entre otros asuntos:

- cualquier transacción con partes relacionadas que se 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.

Desliste de Acciones

En el caso de cancelación de registro de cualquiera de nuestras acciones ante el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por solicitud nuestra con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social en circulación, nuestros estatutos y la Ley del Mercado de Valores requieren que hagamos una oferta pública para adquirir dichas acciones previo a la cancelación.

Liquidación

En el caso de que la Compañía sea disuelta, una asamblea general extraordinaria designará a uno o más liquidadores, los cuales deberán finiquitar los asuntos. Todas las acciones de capital plenamente pagadas y en circulación tendrán derecho a participar equitativamente en cualquier distribución al momento de la liquidación.

Acciones en Contra de Consejeros

Accionistas (incluyendo tenedores de las Acciones de las Series D-B y D-L) que en su totalidad representen no menos del 5% del capital social tienen derecho de iniciar acciones en contra de nuestros consejeros.

En el caso de acciones derivadas por algún incumplimiento en el deber de diligencia y el deber de lealtad, la responsabilidad estará exclusivamente en favor de la Compañía. La Ley del Mercado de Valores, establece que la responsabilidad podrá recaer en los consejeros o el secretario del consejo de administración, así como funcionarios relevantes.

A pesar de que la Ley del Mercado de Valores estipula que los miembros del consejo de administración no deberán incurrir, conjunta o separadamente, en responsabilidad por daños y perjuicios causados a la compañía, cuando sus actos sean hechos de buena fe, en cualquiera de los siguientes casos: (1) los consejeros cumplan con las normas estipuladas en la Ley del Mercado de Valores y los estatutos de la Compañía, (2) la toma de decisiones o el voto hayan sido realizado utilizando la información proveniente de los funcionarios relevantes, auditores externos, o expertos independientes, cuyas capacidades y credibilidad no generen duda razonable; (3) los efectos económicos negativos no pudieron ser previstos con base a la información disponible; y (4) exista un cumplimiento de las resoluciones emitidas por las asambleas de accionistas cuando dichas resoluciones cumplan la ley aplicable.

Deberes 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 las 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 y (2) no hayamos sido, en el año anterior al año en que el dividendo fue pagado, y no somos, en el año en el cual el dividendo es pagado, una compañía de inversión extranjera pasiva. El tratado del impuesto sobre la renta entre México y Estados Unidos de América fue aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados. En base a nuestros estados de resultados consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, creemos que no somos considerados como una compañía de inversión extranjera pasiva para los efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense respecto a nuestro año fiscal

2013. 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 2014. 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 Principales

Nosotros y nuestras subsidiarias hemos celebrado diversos acuerdos importantes con terceros, entre ellos acuerdos de accionistas, acuerdos de suministro, y contratos de compraventa y servicios. A continuación se resumen los principales términos de dichos acuerdos y contratos. Véase “Punto 19. Anexos”.

Contratos Principales relacionados con Coca-Cola FEMSA

Convenio de Accionistas

Coca-Cola FEMSA opera de conformidad con un convenio de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA, The Coca-Cola Company y ciertas de sus subsidiarias. Este convenio, junto con los estatutos de Coca-Cola FEMSA, establecen las reglas básicas por las cuales opera Coca-Cola FEMSA.

En febrero de 2010, los principales accionistas Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el convenio de accionistas y los estatutos de Coca-Cola FEMSA fueron modificados de conformidad. Las modificaciones principalmente 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 entre subsidiarias directamente 100% propiedad de nuestra Compañía y The Coca-Cola Company continuarán siendo válidos. El 1 de febrero de 2010, FEMSA modificó el acuerdo entre accionistas con The Coca-Cola Company. Véase “—Convenio de Accionistas”.
- FEMSA continuará consolidando los estados financieros de Coca-Cola FEMSA bajo las NIF .
- 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.
- FEMSA, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA se reunirán para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotellado de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, Coca-Cola FEMSA considerará todas las posibles combinaciones y cualquier intercambio de activos que pueda surgir de estas discusiones. Además, Coca-Cola FEMSA considerará cualquier combinación potencial siempre y cuando sea estratégicamente conveniente y realizada a un valor justo de mercado.
- Coca-Cola FEMSA quisiera mantenerse abierta a alternativas estratégicas que se relacionen con la integración de refrescos y cerveza. The Coca-Cola Company, nuestra Compañía y Coca-Cola FEMSA explorarían estas alternativas en base a cada mercado en el momento apropiado.
- Coca-Cola FEMSA pudiera penetrar algunos mercados donde la inversión sustancial en infraestructura pudiera ser requerida. The Coca-Cola Company y FEMSA conducirán un estudio en conjunto que trazará las estrategias para estos mercados, así como la inversión en niveles requeridos para ejecutar dichas estrategias. Posteriormente, está previsto que nuestra Compañía y The Coca-Cola Company lleguen a un acuerdo en el nivel de aportación a ser proporcionada por cada uno de los socios. Las partes previenen que esta asignación de responsabilidades de aportación no va a ser una carga excesiva para cualquiera de las partes.

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 CCBPI 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, para todas las marcas registradas de Coca-Cola.

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 gaseosas son determinados como un porcentaje del precio promedio en moneda local, neto de impuestos aplicables. Aunque los factores de precios utilizados para calcular el costo del concentrado y la moneda de pago, entre otros términos, son fijados por The Coca-Cola Company a su entera discreción, Coca-Cola FEMSA fija el precio de productos vendidos a clientes a su discreción, sujeto a la aplicación de restricciones de precios. Coca-Cola FEMSA tiene derechos exclusivos sobre la distribución de bebidas de las marcas registradas Coca-Cola para su venta en sus territorios en envases autorizados descritos por los contratos de embotellador y actualmente utilizados por Coca-Cola FEMSA. Entre estos envases se incluyen diversos tipos de latas y botellas retornables y no retornables, de vidrio, 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 ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company y ciertas subsidiarias de nuestra Compañía, una evento adversa de The Coca-Cola Company conforme a cualquiera de los contratos de embotellador puede resultar en una suspensión de ciertos derechos de 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 afiliadas de sus obligaciones con The Coca-Cola Company; y
- presentar anualmente, a The Coca-Cola Company planes de mercadeo, gerencia, promoción y publicidad para el año siguiente.

The Coca-Cola Company contribuyó con una porción significativa del gasto total de mercadotecnia en los territorios de Coca-Cola FEMSA, durante el 2013 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 2013, Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellador en México: (i) el territorio del Valle de México cuyos contratos de embotellador expiran en abril de 2016 y en junio de 2023, (ii) el contrato para el territorio de Centro de México sus contratos de embotellador expiran en agosto de 2014 (dos contratos) , mayo de 2015 y julio de 2016; (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste el cual expira en septiembre de 2014, (iv) el

contrato de embotellador para el territorio del Bajío el cual expira en mayo de 2015, y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste el cual expira en junio de 2023. Al 31 de diciembre de 2013, teníamos cuatro contratos de embotellador en Brasil, dos expiran en octubre de 2017 y los otros dos en abril de 2024. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company expirarán para los territorios en los países y fechas siguientes: Argentina en septiembre de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016 y Panamá en noviembre de 2014. En relación con la fusión de Coca-Cola FEMSA con la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA asumió contratos de embotellador adicionales. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía-Coca-Cola FEMSA- Adquisiciones Recientes y Fusiones.”**

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 Principales 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 periodo 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 Vicepresidente del consejo de Administración de Heineken N.V. y también será representante de FEMSA en el Consejo de accionistas de Heineken Holding N.V. Nuestros nominados para el Consejo de Supervisión fueron José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo y Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director Corporativo quienes fueron aprobados por los accionistas de Heineken Holding N.V. en su asamblea general de accionistas, el señor José Antonio Fernández Carbajal también fue aprobado para el Consejo de 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 sufiera 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 2013, nuestra deuda total es de Ps. 76,748 millones, de los cuales el 18.9% de esta deuda se encuentra contratada a tasa de interés variable y 81.1% 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 2013, 58.6% de nuestra deuda total era a tasa fija y 41.4% de nuestra deuda total era a tasa variable (el monto total de la deuda y los montos de la deuda de tasa variable y deuda de tasa fija utilizados 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). 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 2013, 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 2013 el cual era de Ps. 13.0765 por dólar americano.

La siguiente tabla también muestra el valor razonable estimado para el 31 de diciembre de 2013 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 2013.

Al 31 de diciembre de 2013, el valor razonable representa un decremento en deuda total de Ps. 1,194 millones menor que el valor en libros debido a un decremento en la tasa de interés de Estados Unidos.

	Deuda Principal por Año de Vencimiento							Al 31 de diciembre de 2012		
	Al 31 de diciembre de 2013							Valor en Libros	Valor Razonable	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019 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	495	—	—	—	—	—	495	489	291	291
Tasa de interés ⁽¹⁾	25.4%	—	—	—	—	—	25.4%	25.4%	19.2%	—
<u>Deuda de tasa variable:</u>										
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	34	—	—	—	—	—	34	34	19	19
Tasa de interés ⁽¹⁾	9.7%	—	—	—	—	—	9.7%	9.7%	8.1%	—
Dólares americanos										
Préstamos bancarios	—	—	—	—	—	—	—	—	3,903	3,899
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	0.6%	—
Subtotal	529	—	—	—	—	—	529	523	4,213	4,209

Deuda a largo plazo:											
Deuda de tasa fija:											
Dólares americanos											
Certificados bursátiles (Coca-Cola FEMSA)	—	—	—	—	13,022	21,250	34,272	35,327	6,458	7,351	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	2.4%	4.4%	3.7%	3.7%	4.6%	—	
Certificados bursátiles con fecha de vencimiento del 2023	—	—	—	—	—	3,736	3,736	3,486	—	—	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	2.9%	2.9%	2.9%	—	—	
Certificados bursátiles con fecha de vencimiento del 2043	—	—	—	—	—	8,377	8,377	7,566	—	—	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	4.4%	4.4%	4.4%	—	—	
Préstamos bancarios	97	26	—	—	—	—	123	125	—	—	
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.8%	3.8%	—	—	—	—	3.8%	3.8%	—	—	
Pesos mexicanos:											
Unidades de inversión (UDIs)	—	—	—	3,630	—	—	3,630	3,630	3,567	3,567	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	4.2%	—	—	4.2%	4.2%	4.2%	—	
Certificados bursátiles	—	—	—	—	—	9,987	9,987	9,427	2,495	2,822	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	6.2%	6.2%	6.2%	8.3%	—	
Reales brasileños											
Préstamos bancarios	66	72	65	63	29	42	337	311	119	114	
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.2%	2.9%	3.0%	3.0%	3.4%	3.1%	3.1%	3.1%	3.8%	—	
Arrendamiento financiero	242	216	184	157	84	82	965	817	11	11	
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.7%	4.7%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.5%	—	
Pesos argentinos:											
Préstamos bancarios	259	71	28	—	—	—	358	327	529	514	
Tasa de interés ⁽¹⁾	21.8%	16.8%	15.3%	—	—	—	20.3%	20.3%	19.9%	—	
Subtotal	664	385	277	3,850	13,135	43,474	61,785	61,016	13,179	14,379	
Deuda de tasa variable:											
Dólares americanos											
Préstamos bancarios	—	—	1,566	—	4,277	—	5,843	5,897	7,990	8,008	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	1.1%	—	0.8%	—	0.9%	0.9%	0.9%	—	
Pesos mexicanos											
Certificados bursátiles	—	—	2,517	—	—	—	2,517	2,500	6,011	5,999	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	3.9%	—	—	—	3.9%	3.9%	5.0%	—	
Préstamos bancarios	1,368	2,764	—	—	—	—	4,132	4,205	4,380	4,430	
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.0%	4.0%	—	—	—	—	4.0%	4.0%	5.1%	—	
Pesos argentinos											
Préstamos bancarios	180	—	—	—	—	—	180	179	106	106	
Tasa de interés ⁽¹⁾	25.7%	—	—	—	—	—	25.7%	25.7%	22.9%	—	
Reales brasileños											
Préstamos bancarios	138	18	11	—	—	—	167	167	106	—	
Tasa de interés ⁽¹⁾	11.3%	11.3%	11.3%	—	—	—	11.3%	11.3%	8.9%	—	
Arrendamiento financiero	35	39	26	—	—	—	100	100	149	149	
Tasa de interés ⁽¹⁾	10.0%	10.0%	10.0%	—	—	—	10.0%	10.0%	10.5%	—	
Pesos colombianos											
Préstamos bancarios	913	582	—	—	—	—	1,495	1,490	1,023	990	
Tasa de interés ⁽¹⁾	5.6%	5.7%	—	—	—	—	5.7%	5.7%	6.8%	—	
Arrendamiento financiero	—	—	—	—	—	—	—	—	185	186	
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	6.8%	—	
Subtotal	2,634	3,403	4,120	—	4,277	—	14,434	14,538	19,950	19,868	
Total deuda a largo plazo	3,298	3,788	4,397	3,850	17,412	43,474	76,219	75,554	33,129	34,247	

Instrumentos financieros

derivados:

Swaps de tasa de interés:

Pesos mexicanos

Tasa variable a fija:	575	1,963	—	—	—	—	2,538	—	6,325	—
Interés pagado ⁽¹⁾	8.4%	8.6%	—	—	—	—	8.6%	—	8.4%	—
Interés recibido ⁽¹⁾	4.0%	4.0%	—	—	—	—	4.0%	—	5.0%	—

Swaps de tipo de cambio:

Unidades de inversión (UDIs) a pesos mexicanos y de tasa variable:

Fijo a variable	—	—	—	2,500	—	—	2,500	—	2,500	—
Interés pagado ⁽¹⁾	—	—	—	4.1%	—	—	4.1%	—	4.7%	—
Interés recibido ⁽¹⁾	—	—	—	4.2%	—	—	4.2%	—	4.2%	—

Dólares americanos a pesos

Variable a variable	—	—	—	—	—	—	—	—	2,553	—
Interés pagado ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	3.7%	—
Interés recibido ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	1.4%	—

Fijo a variable

Interés pagado ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	11,403	11,403	—	—	—
Interés recibido ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	5.1%	5.1%	—	—	—

Fijo a fijo

Interés pagado ⁽¹⁾	1,308	—	—	—	—	1,267	2,575	—	—	—
Interés recibido ⁽¹⁾	8.7%	—	—	—	—	5.7%	7.2%	—	—	—

Dólares americanos a reales

Variable a variable	—	—	—	—	—	18,046	18,046	—	—	—
Interés pagado ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	9.5%	9.5%	—	—	—
Interés recibido ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	1.5%	1.5%	—	—	—

Fijo a variable

Interés pagado ⁽¹⁾	50	83	—	—	5,884	—	6,017	—	—	—
Interés recibido ⁽¹⁾	12.1%	12.0%	—	—	9.5%	—	9.5%	—	—	—

Variable a variable

Interés pagado ⁽¹⁾	—	—	—	—	2.7%	—	2.7%	—	—	—
Interés recibido ⁽¹⁾	—	—	—	—	9.5%	—	9.5%	—	—	—

(1) Tasa de interés promedio ponderada.

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 2013, incrementaría nuestro gasto de interés en aproximadamente Ps. 332 millones, o 7.6% sobre el periodo de 12 meses del 2014, 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 2013, 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	66.4%
Venezuela	Bolívar fuerte	12.2%
Sudamérica	Real brasileño, Peso argentino y Peso colombiano	21.4%

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

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 2013, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés, 46.5% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaban denominadas en pesos mexicanos, 16.8% en dólares americanos 2.0% en pesos colombianos, 0.7% en pesos argentinos y 34.0% en reales brasileños. Tenemos endeudamiento a corto plazo constituido por préstamos bancarios en pesos argentinos, reales brasileños y dólares americanos. 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 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 nocional de estos contratos forward fue de Ps. 3,616 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo 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 en euros. El monto nocional 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 es en el 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 2011, 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. El monto nocional de estos contratos forward fue de Ps. 2,933 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 183 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward es en el 2012. 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 2011 se registró una ganancia de Ps. 21 millones en nuestros resultados consolidados

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. Al 31 de diciembre de 2013, no teníamos opciones de compra de dólares americanos.

Al 31 de diciembre de 2011, 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. 1,901 millones, para el cual registramos un activo neto de valor razonable de Ps. 300 millones como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La fecha de vencimiento de estas opciones es en el 2012.

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	
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	Ps	(250)	Ps	-
	+11%MXN/USD		-		-
	-9%MXN/EUR		104		-
	-11%MXN/USD		-		-
Coca-Cola FEMSA	-11%USD		(204)		-
2011					
FEMSA	+13%MXN/EUR	Ps	(189)	Ps	-
	+15%MXN/USD		-		-
	-13%MXN/EUR		191		-
	-15%MXN/USD		-		-
Coca-Cola FEMSA	-15%MXN/USD		(352)		(127)

(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 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.

Al 31 de diciembre de 2011, tuvimos swaps de tipo de cambio y tasa de interés designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,500 millones, que vencen en 2017, por los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 860 millones. El efecto neto en nuestros contratos vencidos fue registrado como producto financiero por Ps. 8 millones para el año terminado al 31 de diciembre de 2011.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 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 pérdida de Ps. 33 millones en 2013 y Ps. 2 millones en 2012 y 2011, respectivamente.

Si ocurriera una hipotética, instantánea y desfavorable devaluación del 10% del peso mexicano, en relación al dólar americano al 31 de diciembre de 2013, ésta produciría una pérdida por fluctuación cambiaria, decrementando nuestra utilidad neta consolidada en aproximadamente Ps. 700 millones sobre el periodo de 12 meses de 2014, 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 4 de abril de 2014, 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 2013, es como se muestra a continuación:

Pais	Moneda	Tipo de cambio al 4 de abril de 2014	(Devaluación) / Apreciación
Mexico	Peso mexicano	13.10	(0.2)%
Brasil.....	Real brasileño	2.24	4.3%
Venezuela	Bolívar fuerte	10.70	(69.8)%
Colombia	Peso colombiano	1,966.40	(2.1)%
Argentina	Peso argentino	8.00	(22.7)%
Costa Rica.....	Colón	559.39	(10.2)%
Guatemala.....	Quetzal	7.77	0.9%
Nicaragua.....	Cordoba	25.65	(1.3)%
Panama	Dolar Americano	1.00	0.0%
Eurozona.....	Euro	0.72	0.4%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable de que el 31 de diciembre de 2013 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:

Country	Currency	Reducción en el capital contable (in millions of Mexicanpesos)
Mexico	Peso mexicano	892
Brasil	Real brasileño	1,689
Venezuela	Bolívar fuerte	1,264
Colombia	Peso colombiano	1,011
Costa Rica.....	Colón	221
Argentina	Peso Argentino	88
Guatemala.....	Quetzal	59
Nicaragua.....	Cordoba	91
Panama	Dolar americano	200
Eurozona.....	Euro	7,331

Riesgos Derivados del Capital

Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, no se cuenta con ningún contrato derivado para cubrir riesgo de capital.

Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas

Se han contratado diferentes instrumentos derivados para cubrir nuestro riesgo en el costo de ciertas materias primas que están expuestas a variaciones de tipo de cambio. Al 31 de diciembre de 2013, se tienen diferentes contratos con vencimientos en el año 2014, 2015 y 2016, con un valor de referencia de Ps. 2,221 millones y un valor razonable registrado como un pasivo por Ps. 302 millones. Los resultados de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, fueron una pérdida por Ps. 362 millones, y ganancias por Ps. 6 millones y Ps. 257 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. ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS

El Bank of New York Mellon actúa como depositario de nuestras ADSs. Los tenedores de nuestras ADSs, las cuales constan en ADRs deben pagar diferentes cuotas al depositario, y el depositario podría negarse a prestar cualquier servicio para el cual una cuota es requerida hasta que dicha cuota haya sido pagada.

Los tenedores de ADSs deben pagar al depositario cantidades en relación con los gastos incurridos por el depositario o sus agentes en representación de los tenedores de los ADSs, incluyendo gastos que resulten del cumplimiento con las leyes aplicables, impuestos u otros cargos gubernamentales, transmisión por cable, telex y fax o la conversión de una moneda extranjera a dólares americanos. El depositario puede decidir bajo su propia discreción buscar pago ya sea mediante facturación a los tenedores o deducción de la cuota de uno o más dividendos en efectivo u otras distribuciones en efectivo.

Los tenedores de ADRs también deben pagar cuotas adicionales por ciertos servicios prestados por el depositario, como se muestran en la tabla de abajo:

Servicio del Depositario

Emisión y entrega de los ADSs, incluyendo en relación con distribución de acciones, subdivisión de acciones

Distribución de dividendos⁽¹⁾

Retiro de acciones amparados en las ADSs

Cuota a pagar por los tenedores de ADSs

Hasta US\$5.00 por cada 100 ADSs (o una porción de los mismos)

Hasta US\$0.02 por 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 2013, esta cantidad fue de US\$ 650,000.

PUNTOS 13-14. NO APLICABLE

PUNTO 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS

(a) Revelación de Controles y Procedimientos

Hemos evaluado, con la participación de nuestro director general y director de finanzas, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de revelación de la información al 31 de diciembre de 2013. 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 1992 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 2013.

Nuestra gestión de la evaluación sobre la efectividad de un control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2013, excluye, de conformidad con los lineamientos provistos por la SEC, una evaluación de control interno sobre la información financiera de Grupo Yoli, que fue adquirida por Coca-Cola FEMSA en mayo de 2013, Companhia Fluminense que fue adquirida por Coca-Cola FEMSA en agosto de 2013, Spaipa que fue adquirida por Coca-Cola FEMSA

en octubre de 2013 y otros negocios adquiridos por nosotros. Al 31 de diciembre de 2013 Grupo Yoli, Companhia Fluminense, Spaipa y otras adquisiciones representaron, de manera colectiva, 3.1% y 1.1% de nuestros activos totales y netos, respectivamente al 31 de diciembre de 2013, y el 3.2% y 1.9% de nuestros ingresos y utilidad neta, respectivamente por el año terminado el 31 de diciembre de 2013. 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 2013 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 2013 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 Y SERVICIOS DE AUDITORES

Honorarios de Auditoría y Servicios Distintos a la Auditoría

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, fue nuestro auditor.

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros durante 2013, 2012 y 2011 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados al 31 de diciembre del 2013, 2012 y 2011:

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2013	2012	2011
	(en millones de pesos mexicanos)		
Honorarios de auditoría	Ps. 101	Ps. 88	Ps. 83
Honorarios relacionados con auditoría	10	5	10
Honorarios de servicios fiscales	12	9	8
Honorarios de otros conceptos	6	5	—
Total	Ps. 129	Ps. 107	Ps. 101

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 para los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, incluyen principalmente honorarios facturados por servicios de revisión de operaciones para posibles adquisiciones. Para el año terminado al 31 de diciembre de 2011 no se registraron honorarios de otros conceptos.

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 2013 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 Compradas	Precio promedio pagado por la Unidad BD comprada	Número total de acciones (o unidades) compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	Número máximo (o valor apropiado en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
Marzo de 2013	1,626,497	Ps.129.35	-	-
Abril de 2013	62,798	Ps. 138.55	-	-
Diciembre de 2013	596,653	Ps. 121.12	-	-

PUNTO 16F. NO APLICABLE

PUNTO 16G. GOBIERNO CORPORATIVO

De conformidad con la Regla 303A.11 del Manual para Compañías que cotizan en la Bolsa de Nueva York (*Listed Company Manual of the New York Stock Exchange*), estamos obligados a presentar un resumen de las formas más significativas en que nuestras prácticas de gobierno corporativo difieren de aquellas requeridas para las empresas estadounidenses bajo los estándares de cotización en la Bolsa de Nueva York. Nosotros somos una empresa mexicana con acciones que cotizan en la BMV. Nuestras prácticas de gobierno corporativo están regidas por nuestros estatutos, la Ley del Mercado de Valores (LMV) y las normas expedidas por CNBV. Asimismo revelamos nuestro grado de adhesión de conformidad con el Código de Mejores Prácticas Corporativas, que fue creado en enero de 2001 por un grupo de empresas mexicanas líderes, y el cual fue aprobado por la CNBV.

La tabla siguiente muestra las diferencias significativas entre nuestras prácticas de gobierno corporativo y los estándares de la Bolsa de Nueva York.

Estándares de la Bolsa de Nueva York

Independencia de los consejeros: La mayoría del consejo de administración debe ser independiente.

Sesiones ejecutivas: Los consejeros no ejecutivos deben reunirse en sesiones programadas regularmente sin la administración.

Comité de Gobierno

Corporativo/Designación: Se requiere un comité de gobierno corporativo/designación compuesto en su totalidad de consejeros independientes.

Comité de Compensaciones: Se requiere un comité de compensaciones compuesto enteramente de consejeros independientes.

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

Independencia de los consejeros: De acuerdo a la LMV, debemos contar con un Consejo de Administración de máximo 21 miembros, de los cuales el 25% debe ser independiente.

La LMV establece, en el artículo 26, la definición de independencia, la cual difiere de la establecida en la Sección 302A.02 del Manual para Compañías que cotizan en la Bolsa de Nueva York. En general, bajo la LMV, un consejero no será independiente si: (i) es empleado o ejecutivo relevante de la compañía o sus subsidiarias; (ii) es un individuo con influencia significativa sobre la compañía o sus subsidiarias; (iii) es un accionista o parte del grupo de control de la compañía; (iv) es un cliente, proveedor, deudor, acreedor, socio o empleado de un cliente, proveedor, deudor o acreedor importante de la compañía o; (v) si es familiar de alguna de las personas antes mencionadas.

De acuerdo con la LMV, nuestros accionistas deben hacer una determinación sobre la independencia de nuestros consejeros en la asamblea ordinaria de accionistas; aunque la CNBV puede objetar dicha determinación. Nuestro consejo de administración no es requerido para calificar la independencia de nuestros consejeros.

Sesiones ejecutivas: Bajo nuestros estatutos y la ley mexicana aplicable, nuestros consejeros no ejecutivos y los independientes no son requeridos para reunirse en sesiones ejecutivas.

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración deberá reunirse al menos cuatro veces al año, al término de cada trimestre, para discutir nuestros resultados operativos y el progreso obtenido en los objetivos estratégicos. Nuestro consejo de administración también puede reunirse en sesiones extraordinarias.

Comité de Gobierno Corporativo/Designación: No somos requeridos de tener un comité de designación, y el Código de Mejores Prácticas Corporativas no estipula un comité de designación.

Sin embargo, la ley mexicana nos exige tener Comité de Prácticas Societarias; nuestro Comité de Prácticas Societarias está compuesto por tres miembros y, como lo exige la LMV y nuestros estatutos, los tres son independientes 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: 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.

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.

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 debe ser elegido en la asamblea de accionistas.

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-105, 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., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha del 11 de enero de 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., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. 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, 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, S.A.B. de C.V. y The Bank of New York Mellon (incorporado por referencia al Anexo 2.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F, presentada el 10 de junio de 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.4. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 5 de febrero de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y The Bank of New York Mellon y The Bank of New York Mellon (Luxemburgo) S.A. (incorporado por referencia al Anexo 2.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 10 de junio de 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.5. Segundo *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de abril de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., Propimex, S. 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* Suplmenentario, de fecha 6 de septiembre de 2013, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., 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* Suplmentario, de fecha 18 de octubre 2013, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., 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* Suplmentario, de fecha 26 de noviembre de 2013, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., 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* Suplmentario, de fecha 21 de enero de 2014, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., 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 Modificadorio, de fecha 1 de febrero de 1996, al Contrato de Embotellador entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA, de fecha 1 de diciembre de 1995 (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.12. Convenio Modificadorio, de fecha 22 de mayo de 1998, al Contrato Embotellador en relación al anterior territorio de SIRSA, de fecha 1 de diciembre de 1995, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.12 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.13. Contrato de Suministro, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Empaques (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 4.14. Contrato de Embotellador y Carta Complementaria de fecha 1 de junio de 2005, entre Panamco Golfo, S.A. de C.V. y The Coca Cola Company en relación a las operaciones en Golfo, México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.7 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.15. Contrato de Embotellador y Carta Complementaria de fecha 1 de junio de 2005, entre Panamco Bajío, S.A. de C.V. y The Coca Cola Company en relación a las operaciones en Bajío, México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.8 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.16. Contrato de Licencia del Nombre Comercial de Coca-Cola de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 4.17. Convenio Modificadorio al Contrato de Licencia de Marca, de fecha 1 de diciembre de 2002, celebrado por y entre Administración de Marcas, S.A. de C.V., como propietario, y The Coca-Cola Export Corporation sucursal México,

como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).

- 4.18. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Golfo S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para 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 Femsas y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.1 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.26. Convenio Suplementario, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.27. Memorándum con *The Coca-Cola Company*, dirigido a Steve Heyer por José Antonio Fernández el 22 de diciembre de 2002 (incorporado por referencia al Anexo 10.1 de la modificación no. 1 a la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-3, presentada el 20 de septiembre de 2004 (Expediente No. 333-117795)).
- 4.28. Acuerdo de Accionistas celebrado el 25 de enero de 2013, por CCBPI, 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 16 de Abril de 2014.

- 12.2 Certificación del Director de Finanzas de conformidad con la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oaxley de 2002, con fecha de 16 de Abril de 2014.
- 13.1 Certificación de Ejecutivo de conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oaxley de 2002, con fecha de 16 de Abril de 2014.
- 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: 16 de abril de 2014.

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

Por: /s/Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Nombre: **Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines**
Cargo: **Director de Finanzas y Desarrollo
Estratégico**

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 31 de diciembre de 2013:

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 Inscritos en el Registro Nacional de Valores

La Compañía cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores. Las Unidades BD de la Compañía cotizan en forma de American Depositary Receipts en The New York Stock Exchange bajo la clave de cotización FMX.

Así mismo, tiene autorizado otro Programa de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000,000,000 (veinte mil millones de pesos 00/100 M.N.) bajo Autorización inicial de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/1654782/2007 del 4 de diciembre de 2007, dicho programa fue actualizado con la Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/78953/2009 del 31 de Agosto de 2009. Bajo este Programa se han realizado tres emisiones: (i) Ps. 3,500,000,000 (tres mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 07” 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 de efecto invernadero 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 marcasse 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

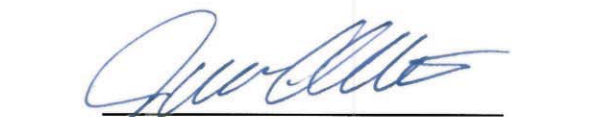
Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que 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 Lomelín
Director General

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



C.P. Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Director de Finanzas y Desarrollo Estratégico

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



Lic. Carlos E. Aldrete Ancira
Director Jurídico

16 de abril de 2014

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

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

16 de abril de 2014

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 2013, 2012 y 2011, fueron dictaminados con fecha 3 de marzo de 2014, 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

16 de abril de 2014

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

**EY**

Construyendo un mejor
entorno de negocios

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

16 de abril de 2014

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 2013.

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 2013 y 2012	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2013 y 2012.....	F-2
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012.....	F-3
Estados Consolidados de Utilidad Integral por los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012.....	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012.....	F-5
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012.....	F-7
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados.....	F-9
Reporte del Comité de Auditoría de fecha 27 de febrero 2013.....	F-105

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 2013 y 2012, 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 2013, 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 2013 y 2012, 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 2013, 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



C.P.C. Agustín Aguilar Laurents
3 de Marzo de 2014
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 2013 y 2012.

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

	Nota	Diciembre 2013 (*)	Diciembre 2013	Diciembre 2012
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 2,081	Ps. 27,259	Ps. 36,521
Inversiones	6	10	126	1,595
Cuentas por cobrar, neto	7	977	12,798	10,837
Inventarios	8	1,396	18,289	16,345
Impuestos por recuperar		698	9,141	6,277
Otros activos financieros circulantes	9	304	3,977	2,546
Otros activos circulantes	9	151	1,979	1,334
Total activo circulante		5,617	73,569	75,455
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	10	7,507	98,330	83,840
Propiedad, planta y equipo, neto	11	5,646	73,955	61,649
Activos intangibles, neto	12	7,886	103,293	67,893
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	290	3,792	2,028
Otros activos financieros	13	210	2,753	2,254
Otros activos, neto	13	267	3,500	2,823
TOTAL ACTIVO		\$ 27,423	Ps. 359,192	Ps.295,942
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 40	Ps. 529	Ps. 4,213
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	18	252	3,298	4,489
Intereses por pagar		31	409	207
Proveedores		2,033	26,632	24,629
Cuentas por pagar		528	6,911	6,522
Obligaciones fiscales por pagar		515	6,745	5,048
Otros pasivos financieros circulantes	25	332	4,345	3,408
Total pasivo circulante		3,731	48,869	48,516
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	5,567	72,921	28,640
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	311	4,074	3,675
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	229	2,993	700
Otros pasivos financieros	25	127	1,668	480
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	25	467	6,117	3,770
Total pasivo a largo plazo		6,701	87,773	37,265
Total pasivo		10,432	136,642	85,781
Capital Contable:				
Participación controladora:				
Capital social		255	3,346	3,346
Prima en suscripción de acciones		1,942	25,433	22,740
Utilidades retenidas		9,989	130,840	128,508
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral		(17)	(227)	665
Total participación controladora		12,169	159,392	155,259
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	4,822	63,158	54,902
Total capital contable		16,991	222,550	210,161
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE		\$ 27,423	Ps. 359,192	Ps.295,942

(*) 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 2013, 2012 y 2011.

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

	Nota	2013(*)	2013	2012	2011
Ventas netas		\$ 19,606	Ps. 256,804	Ps. 236,922	Ps. 200,426
Otros ingresos de operación		99	1,293	1,387	1,114
Ingresos totales		19,705	258,097	238,309	201,540
Costo de ventas		11,333	148,443	137,009	117,244
Utilidad bruta		8,372	109,654	101,300	84,296
Gastos de administración		761	9,963	9,552	8,172
Gastos de ventas		5,312	69,574	62,086	50,685
Otros ingresos	19	50	651	1,745	381
Otros gastos	19	(110)	(1,439)	(1,973)	(2,072)
Gasto financiero	18	(331)	(4,331)	(2,506)	(2,302)
Producto financiero		94	1,225	783	1,014
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta		(55)	(724)	(176)	1,148
(Pérdida) ganancia por posición monetaria, neta		(33)	(427)	(13)	53
Ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros		1	8	8	(109)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación		1,915	25,080	27,530	23,552
Impuesto a la utilidad	24	592	7,756	7,949	7,618
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación, neta de impuestos	10	369	4,831	8,470	4,967
Utilidad neta consolidada		\$ 1,692	Ps. 22,155	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Atribuible a:					
Participación controladora		1,216	15,922	20,707	15,332
Participación no controladora		476	6,233	7,344	5,569
Utilidad neta consolidada		\$ 1,692	Ps. 22,155	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Utilidad neta controladora:					
Por acción Serie "B"	23	\$ 0.06	Ps. 0.79	Ps. 1.03	Ps. 0.77
Por acción Serie "D"	23	0.08	1.00	1.30	0.96
Utilidad neta controladora diluida:					
Por acción Serie "B"	23	0.06	0.79	1.03	0.76
Por acción Serie "D"	23	0.08	0.99	1.29	0.96

(*) 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 2013, 2012 y 2011.

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

	Nota	2013(*)	2013	2012	2011
Utilidad neta consolidada		\$ 1,692	Ps. 22,155	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Otras partidas de la utilidad integral:					
Partidas que podrían ser reclasificadas posteriormente a utilidad neta, netas de impuesto:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta	6	-	(2)	(2)	4
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados utilizados en la cobertura		(19)	(246)	(243)	118
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión		88	1,151	(5,250)	9,008
Participación en otras partidas de la utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos	10	(201)	(2,629)	(781)	(1,395)
Total de partidas que podrían ser reclasificadas		(132)	(1,726)	(6,276)	7,735
Partidas que no serán reclasificadas a utilidad neta en periodos subsecuentes, netas de impuesto:					
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, netas de impuestos	16	(9)	(112)	(279)	(59)
Total de partidas que no serán reclasificadas		(9)	(112)	(279)	(59)
Otras partidas de la utilidad (pérdida) integral, netas de impuesto		(141)	(1,838)	(6,555)	7,676
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 1,551	Ps. 20,317	Ps. 21,496	Ps. 28,577
Utilidad integral de la participación controladora		1,147	15,030	15,638	20,986
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo YOLI		(3)	(36)	-	-
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de FOQUE		-	-	29	-
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo Tampico		-	-	-	37
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo CIMSA		-	-	-	50
Participación controladora, neta del efecto de retribución		\$ 1,144	Ps. 14,994	Ps. 15,667	Ps. 21,073
Utilidad integral de la participación no controladora		404	5,287	5,858	7,591
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo YOLI		3	36	-	-
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de FOQUE		-	-	(29)	-
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo Tampico		-	-	-	(37)
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo CIMSA		-	-	-	(50)
Participación no controladora, neta del efecto de retribución		\$ 407	Ps. 5,323	Ps. 5,829	Ps. 7,504
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 1,551	Ps. 20,317	Ps. 1,496	Ps. 28,577

(*) 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 2013, 2012 y 2011.

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	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Saldos al 1 de Enero de 2011	Ps. 3,345	Ps. 14,757	Ps. 103,695	Ps. -	Ps. 139	Ps. -	Ps. (59)	Ps. 121,877	Ps. 31,521	Ps. 153,398
Utilidad neta			15,332					15,332	5,569	20,901
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuestos				4	228	5,810	(301)	5,741	1,935	7,676
Utilidad integral			15,332	4	228	5,810	(301)	21,073	7,504	28,577
Dividendos decretados			(4,600)					(4,600)	(2,025)	(6,625)
Emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones		50						50	(19)	31
Adquisición de Grupo Tampico a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		2,854			(1)	(39)	3	2,817	5,011	7,828
Adquisición de Grupo CIMSA a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		3,040			(1)	(54)	5	2,990	6,027	9,017
Otras transacciones con la participación no controladora		(45)						(45)	(70)	(115)
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			60					60	-	60
Saldos al 31 de Diciembre de 2011	3,345	20,656	114,487	4	365	5,717	(352)	144,222	47,949	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	Ps. 3,346	Ps. 22,740	Ps. 128,508	Ps. 2	Ps. 349	Ps. 1,961	Ps. (1,647)	Ps. 155,259	Ps. 54,902	Ps. 210,161

	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	Remedaciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Utilidad neta	Ps. -	Ps. -	Ps. 15,922	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 15,922	Ps. 6,233	Ps. 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	Ps. 3,346	Ps. 25,433	Ps. 130,840	Ps. -	Ps. 181	Ps. 779	Ps. (1,187)	Ps. 159,392	Ps. 63,158	Ps. 222,550

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 2013, 2012 y 2011.

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

	2013(*)	2013	2012	2011
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación:				
	\$			
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	2,284	Ps. 29,911	Ps. 36,000	Ps. 28,519
Ajustes por:				
Partidas virtuales operativas	58	752	1,683	474
Participación de los trabajadores en las utilidades	147	1,936	1,650	1,237
Depreciación	672	8,805	7,175	5,694
Amortización	68	891	715	469
Ganancia por venta de activos de larga duración	(3)	(41)	(132)	(95)
Ganancia en venta de acciones	-	-	(2,148)	-
Disposiciones de activos de larga duración	9	122	133	656
Deterioro de activos de larga duración	-	-	384	146
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizado a través del método de participación, neta de impuestos	(369)	(4,831)	(8,470)	(4,967)
Producto financiero	(94)	(1,225)	(783)	(1,014)
Gasto financiero	331	4,331	2,506	2,302
Pérdida (ganancia) por fluctuación cambiaria, neta	55	724	176	(1,148)
Pérdida (ganancia) por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias, neto	33	427	13	(53)
(Ganancia) pérdida en valuación de instrumentos financieros	(1)	(8)	(8)	109
Flujo de efectivo de las actividades de operación antes de cambios en las partidas operativas y la participación de los trabajadores en las utilidades	3,190	41,794	38,894	32,329
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes	(149)	(1,948)	(746)	(2,990)
Otros activos financieros circulantes	(115)	(1,508)	(977)	(94)
Inventarios	(118)	(1,541)	(2,289)	(2,277)
Instrumentos financieros derivados	31	402	(17)	(43)
Proveedores y cuentas por pagar	39	517	3,833	1,364
Otros pasivos a largo plazo	(8)	(109)	(18)	(391)
Otros pasivos financieros circulantes	32	417	329	116
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(24)	(317)	(209)	(348)
Efectivo generado por actividades de operación	2,878	37,707	38,800	27,666
Impuestos a la utilidad pagados	(683)	(8,949)	(8,015)	(6,419)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	2,195	28,758	30,785	21,247

(*) 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.

	2013(*)	2013	2012	2011
Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Inversión:				
Adquisición de Grupo Tampico, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	-	(2,414)
Adquisición de Grupo CIMSA, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	-	(1,912)
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)	(80)	(1,046)	-	-
Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(355)	(4,648)	-	-
Adquisición de Spaipa S.A. Industria Brasileira de Bebidas, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(1,760)	(23,056)	-	-
Otras adquisiciones, netas de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(231)	(3,021)	-	-
Inversión en acciones de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. CCBPI (ver Nota 10)	(680)	(8,904)	-	-
Otras inversiones en asociadas y negocios conjuntos (ver Nota 10)	(26)	(335)	(1,207)	(955)
Disposición de subsidiarias y asociadas, neta de efectivo Inversiones	-	-	1,055	-
	(9)	(118)	(2,808)	(1,351)
Ingresos procedentes de inversiones	114	1,488	2,534	68
Intereses cobrados	93	1,224	777	1,029
Instrumentos financieros derivados	9	119	94	6
Dividendos recibidos de compañías asociadas y negocios conjuntos	134	1,759	1,697	1,661
Adquisiciones de activos de larga duración	(1,251)	(16,380)	(14,844)	(12,046)
Venta de activos de larga duración	19	252	362	535
Activos intangibles	(82)	(1,077)	(441)	(639)
Otros activos	(109)	(1,436)	(1,264)	(1,147)
Inversión en otros activos financieros	(4)	(52)	-	(924)
Cobro de otros activos financieros	-	-	516	-
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	\$ (4,218)	Ps. (55,231)	Ps. (14,643)	Ps. (18,089)
Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:				
Obtención de préstamos bancarios	\$ 6,025	Ps. 78,907	Ps. 14,048	Ps. 6,606
Pagos de préstamos bancarios	(3,051)	(39,962)	(5,872)	(3,732)
Intereses pagados	(234)	(3,064)	(2,172)	(2,020)
Instrumentos financieros derivados	53	697	(209)	(359)
Dividendos pagados	(1,259)	(16,493)	(9,186)	(6,625)
Adquisición de la participación no controladora	-	-	(6)	(115)
Incremento en la participación no controladora	39	515	-	-
Otras actividades de financiamiento	(1)	(16)	(21)	(13)
Flujo neto de efectivo generado (utilizado) en actividades de financiamiento	1,572	20,584	(3,418)	(6,258)
(Disminución) incremento en efectivo y equivalentes de efectivo	(451)	(5,889)	12,724	(3,100)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	2,788	36,521	25,841	26,705
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	(256)	(3,373)	(2,044)	2,236
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 2,081	Ps. 27,259	Ps. 36,521	Ps. 25,841

(*) 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 2013, 2012 y 2011.

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 2013	31 de Diciembre 2012	Actividades
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (“Coca-Cola FEMSA”)	47.9% ⁽¹⁾⁽²⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	48.9% ⁽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 2013, 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.

(2) La tenencia disminuyó de 48.9% al 31 de diciembre de 2012 a 47.9% al 31 de diciembre de 2013, como resultado de la fusión con Grupo Yoli (ver Nota 4).

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 21 de febrero de 2014. Posteriormente los estados financieros y notas fueron aprobados por el Consejo de Administración el 26 de febrero de 2014 y por la Asamblea de Accionistas de la Compañía el 14 de marzo de 2014. Los estados financieros consolidados que se acompañan fueron aprobados para su emisión en el reporte anual “Anexo N” por el Director General y por el Director de Finanzas y Administración de la Compañía el 16 de abril de 2014, y los eventos subsecuentes han sido considerados hasta 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 de diciembre de 2013 se convirtieron en dólares americanos al tipo de cambio de 13.0980 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 otros 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.

La Compañía evalúa cada año si existe indicio de que un activo de larga duración depreciable 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 múltiplos de valuación, precios de acciones cotizadas por subsidiarias que cotizan públicamente u otros indicadores de valor razonable disponibles. 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.

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 Nota 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 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 Bottler Philippines (CCBPI). Coca-Cola FEMSA controla CCBPI 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 CCBPI 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 2013.

2.4 Cambios en políticas contables

La Compañía ha adoptado las nuevas NIIF y las modificaciones a las NIIF siguientes, durante 2013:

- NIC 28, “Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos” (2011).
- NIIF 10, “Estados Financieros Consolidados.”
- NIIF 11, “Acuerdos Conjuntos.”
- NIIF 12, “Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades.”

- NIIF 13, “Medición del Valor Razonable.”
- Modificaciones a la NIIF 7, “Instrumentos Financieros: Información a Revelar.”

La Compañía adoptó anticipadamente las Modificaciones a la NIC 19, “Beneficios a los Empleados” al 1 de enero de 2012. La naturaleza y los efectos de los cambios son explicados a continuación.

NIC 28, “Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos” (2011):

NIC 28, “Inversiones en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos a la cual nos referimos como NIC 28 (2011), prescribe la contabilización de inversiones en asociadas y establece los requerimientos para aplicar el método de participación para esas inversiones e inversiones en negocios conjuntos. La norma es aplicable a todas las entidades con control conjunto de, o influencia significativa sobre un receptor de la inversión. Esta norma reemplaza la versión anterior de la NIC 28, Inversiones en compañías asociadas, la cual no incluye inversiones con control conjunto bajo su alcance para propósitos de evaluación debido a la existencia de la NIC 31, Participaciones en negocios conjuntos, la cual requiere que las entidades apliquen ya sea, la consolidación proporcional o el método de participación para la participación en negocios conjuntos. Dado que las inversiones de la Compañía en asociadas y negocios conjuntos han sido contabilizados utilizando el método de participación desde antes de la entrada en vigor de la NIC 28 (2011), la adopción de esta norma no impactó los estados financieros consolidados de la Compañía.

NIIF 10, “Estados Financieros Consolidados”:

La NIIF 10, “Estados financieros consolidados,” establece los principios para la presentación y preparación de estados financieros consolidados cuando una entidad controla una o más entidades. La norma requiere que la Compañía controladora presente sus estados financieros consolidados y reemplaza parte de la NIC 27, Estados Financieros Consolidados e Individuales y la SIC 12, Consolidación – Entidades con Propósito Específico. Como resultado de la NIIF 10, la Compañía cambió su política contable para determinar si tiene control y por lo tanto si consolida sus entidades participadas. NIIF 10 introduce un nuevo modelo de control aplicable a todas las entidades participadas, enfocándose en si la Compañía tiene poder sobre una entidad participada, exposición o derechos a rendimientos variables de la entidad participada y la capacidad de usar su poder para afectar los rendimientos. De acuerdo con las disposiciones transitorias de la NIIF 10, la Compañía volvió a evaluar su participación de control para sus entidades participadas al 1 de enero de 2013 y se concluyó que la adopción de esta norma no afectó a los estados financieros consolidados de la Compañía.

NIIF 11, “Acuerdos Conjuntos”:

La NIIF 11, “Acuerdos Conjuntos,” clasifica los acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas (combinando los conceptos existentes de activos controlados conjuntamente y operaciones controladas conjuntamente) o negocios conjuntos (equivalentes al concepto existente de entidad controlada conjuntamente). Una operación conjunta es un acuerdo conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto tienen derechos a los activos y obligaciones por los pasivos. El 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 NIIF 11 requiere el uso del método de participación de la contabilización de participación en negocios conjuntos, eliminando así el método de consolidación proporcional. Como resultado de la NIIF 11, la Compañía cambió su política contable por su participación en acuerdos conjuntos. Bajo la NIIF 11, la Compañía clasifica sus participaciones en acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas o negocios conjuntos en función de los derechos por los activos y obligaciones por los pasivos que tiene la Compañía sobre el acuerdo. Al realizar esta evaluación, la Compañía considera la estructura de los acuerdos, la forma legal de cualquier vehículo separado, los términos contractuales de los acuerdos y otros hechos y circunstancias. Anteriormente, la existencia de un vehículo legal separado era el factor clave de la clasificación. La Compañía volvió a evaluar su participación en los acuerdos conjuntos y concluyó que la adopción de esta norma no afectó a los estados financieros consolidados de la Compañía.

NIIF 12, “Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades”:

La NIIF 12, Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades, es un estándar de revelación consolidada que requiere amplias revelaciones acerca de la participación de la entidad en subsidiarias, acuerdos conjuntos, asociadas y entidades estructuradas no consolidadas, y tiene el objetivo de requerir la revelación de información para permitir a los usuarios de la información financiera evaluar la naturaleza y riesgo asociado con sus participaciones en otras entidades, y los efectos de esas participaciones en su situación financiera, desempeño financiero y flujos de efectivo. La NIIF 12 requiere revelar cualquier información necesaria adicional a la requerida por la NIIF 12, junto con las revelaciones requeridas por otras NIIF para permitir dicha evaluación. La información a revelar en cuanto a participaciones en otras entidades se requería previamente por la NIC 27 (2008), “Estados Financieros Consolidados,” NIC 28, “Inversiones en Asociadas” y NIC 31,

“Participaciones en Negocios Conjuntos.” Como resultado de la adopción de la NIIF 12 la Compañía agregó revelaciones adicionales con respecto a lo siguiente:

- Negocios conjuntos. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía no tiene negocios conjuntos materiales. Información financiera global resumida adicional para negocios conjuntos no materiales, tales como: activos circulantes y no circulantes, pasivos circulantes y no circulantes, ingresos, costos y gastos y utilidad (pérdida) neta. Estas revelaciones se presentan en la Nota 10.
- Participación no controladora. Para cada subsidiaria que tiene participación no controladora que sea significativa para la entidad, se revela información financiera resumida acerca de los activos circulantes y no circulantes, pasivos, resultados y flujos de efectivo de la subsidiaria (ver Nota 21).

NIIF 13, “Medición del Valor Razonable”:

La NIIF 13, Medición del Valor Razonable, establece un marco único bajo NIIF para todas las mediciones a valor razonable. NIIF 13 no cambia cuando una entidad está obligada a utilizar valor razonable, sino que proporciona apoyo sobre cómo medir el valor razonable bajo NIIF. La NIIF 13 define el valor razonable como un precio de salida. Como resultado de la NIIF 13, la Compañía reevaluó sus políticas para la medición de los valores razonables. NIIF 13 también requiere revelaciones adicionales. La aplicación de la NIIF 13 no ha tenido un impacto en las mediciones del valor razonable de la Compañía. Las revelaciones adicionales requeridas se proporcionan en las notas individuales relacionadas con los activos y pasivos cuyos valores razonables se determinaron.

Mejoras a la NIIF 7, “Instrumentos Financieros: Información a Revelar”:

Las mejoras a la NIIF 7 requieren que las entidades revelen información acerca de los derechos de compensación y acuerdos relacionados (tales como requisitos de traspasos de garantías) para los instrumentos financieros bajo un acuerdo de compensación exigible o un acuerdo similar. La Compañía evaluó las mejoras a la NIIF 7 y llegó a la conclusión de que no representan un impacto en sus revelaciones anteriores de los instrumentos financieros, ya que no existen acuerdos de compensación aplicables a los instrumentos financieros.

Mejoras a la NIC 19, “Beneficios a los Empleados”:

La NIC 19 (revisada 2011), adoptada anticipadamente por la Compañía en 2012 (obligatoriamente en vigor el 1 de enero de 2013), elimina el uso del método del corredor, que difiere las ganancias/ pérdidas actuariales, y requiere que se registren directamente en otras partidas de la utilidad integral de cada periodo. El estándar también elimina los costos diferidos de servicios pasados y las entidades deben registrarlos en la utilidad integral de cada periodo. Estos requerimientos incrementaron el pasivo por beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados de la Compañía con una reducción en la utilidad retenida a la fecha de transición. Con base en estos requerimientos, las partidas pendientes de amortización conforme a las NIF mexicanas al 31 de diciembre de 2011 y 01 de enero 2011 fueron reclasificadas tras la adopción de las NIIF en 2012 a las utilidades retenidas a esa fecha a Ps. 840 y Ps. 708, respectivamente, en el estado consolidado de situación financiera.

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. Activos, pasivos, ingresos y gastos de una subsidiaria adquirida o enajenada durante el año se incluyen en los estados 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 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, cualquier excedente o pérdida que surja sobre la pérdida de control 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 consolidar 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 dado que no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral; 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 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**

<i>País o Zona</i>	<i>Moneda Funcional / de Registro</i>	Tipo de Cambio Promedio de						Tipo de Cambio al			
		2013			2012			31 de			
		Ps.	1.62	Ps.	1.68	Ps.	1.59	Ps.	1.67	Ps.	1.65
Guatemala	Quetzal										
Costa Rica	Colón		0.03		0.03		0.02		0.03		0.03
Panamá	Dólar americano		12.77		13.17		12.43		13.08		13.01
Colombia	Peso colombiano		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01
Nicaragua	Córdoba		0.52		0.56		0.55		0.52		0.54
Argentina	Peso argentino		2.34		2.90		3.01		2.01		2.65
Venezuela	Bolívar		2.13		3.06		2.89		2.08		3.03
Brasil	Real		5.94		6.76		7.42		5.58		6.37
CEE ⁽¹⁾	Euro (€)		16.95		16.92		17.28		17.98		17.12
Filipinas	Peso filipino		0.30		0.31		0.29		0.29		0.32

(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.

En febrero 2013, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial de 4.30 a 6.30 bolívares por dólar americano. Debido a que los estados financieros de la subsidiaria venezolana están convertidos de bolívares a pesos mexicanos para los propósitos de consolidación, y como resultado de esta devaluación, el estado consolidado de situación financiera de la subsidiaria venezolana de la Compañía reflejó una disminución en el capital contable de Ps. 3,700, aproximadamente, la cual se contabilizó desde febrero 2013 como parte de las otras partidas de la utilidad integral.

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 de resultados consolidado.

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).

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 o un pasivo financiero, la Compañía lo mide a valor razonable ajustado, en el caso de un activo financiero o un pasivo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en resultados, por los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la compra o emisión 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, 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 los estados resultados de consolidados en el período en que se incurrir.

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 2013, 2012 y 2011 el ingreso por interés de préstamos y créditos reconocido en el producto financiero en los estados consolidados es de Ps. 127, Ps. 87 y Ps. 61, respectivamente.

3.6.4 Otros activos financieros

Los otros activos financieros son 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 de resultados consolidado.

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012, la Compañía reconoció deterioro de Ps. 384 (ver Nota 19). Ningún deterioro fue reconocido por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2011.

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 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 cambiaria.

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 costos estándar 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, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades) depreciación de maquinaria, equipo y otros costos, incluyendo combustible, energía eléctrica, rotura de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas y dentro de las mismas.

3.10 Otros activos circulantes

Los otros activos circulantes, que se realizarán dentro de 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 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 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 2013, 2012 y 2011, dicha amortización fue de Ps. 696, Ps. 970 y Ps. 793, 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 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 2013 y 2012, la Compañía no tiene participación en operaciones conjuntas.

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	40-50
Maquinaria y equipo	10-20
Equipo de distribución	7-15
Equipo de refrigeración	5-7
Botellas retornables	1.5-4
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. 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. 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 2013 Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellado en México (i) los contratos por el territorio del Valle de México, que expiran en abril 2016 y junio 2023, (ii) los contratos para el territorio del Centro, que expiran en agosto del 2014 (dos contratos), mayo 2015 y julio 2016, (iii) el contrato para el territorio del Noreste, que expira

en septiembre de 2014, (iv) el contrato para el territorio del Bajío, que expira en mayo del 2015, y (v) el contrato para el territorio del Sureste, que expira en junio de 2023. Al 31 de diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA tenía cuatro contratos de embotellado en Brasil, dos vencerán en octubre de 2017 y los otros dos vencerán en abril de 2024. Los contratos con The Coca-Cola Company para territorios en otros países expirarán como sigue: Argentina en septiembre de 2014, Colombia en junio 2014, Venezuela en agosto de 2016, Guatemala en marzo de 2015, Costa Rica en septiembre de 2017, Nicaragua en mayo 2016 y Panamá en noviembre de 2014. 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 acuerdos pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento material.

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 2011, la Compañía reconoció un deterioro de Ps. 146 (ver Nota 12), en relación a los activos intangibles de vida indefinida. No se reconocieron deterioros de activos depreciables de larga duración, crédito mercantil ni de inversiones en asociadas y negocios conjuntos.

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 sustancia 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 menos, 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.

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 sustancialmente diferentes, o los términos del pasivo se modifican sustancialmente, 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 y Brasil, 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 y 65 años, respectivamente. 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 legales o constructivas 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.

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 2013, 2012 y 2011, el gasto de distribución ascendió a Ps. 17,971, Ps. 16,839 y Ps. 14,967, 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. Al 1 de enero de 2014, la PTU en México se calculará a partir 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 2011, 2012 y 2013, y como resultado de la Reforma Fiscal Mexicana de 2014, ya no será del 29% y del 28% para 2014 y 2015 respectivamente; 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 tiene 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, 2012 y 2011, se presentan las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido.

Si bien las sociedades adquiridas que se revelan a continuación, de la Nota 4.1.1 a la Nota 4.1.6, 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, SA Industria Brasileira de Bebidas y tres Compañías Tenedoras (colectivamente “Spaipa”) por Ps. 26,856 en una transacción en efectivo. Spaipa es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera 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 Sudamérica y a lo largo de Latinoamérica. 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.

Al 31 de diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA todavía se encuentra en proceso de completar su asignación del precio de compra de esta transacción. Específicamente, está en el proceso de evaluación del valor razonable de los activos netos adquiridos que están en el proceso de valoración con la asistencia de un tercero experto. Coca-Cola FEMSA anticipa que un

gran componente de la asignación del precio de compra sea el valor del acuerdo de distribución con The Coca-Cola Company, que será un activo intangible de vida útil indefinida.

A continuación se presenta el valor razonable estimado y preliminar de los activos netos adquiridos de Spaipa:

	2013
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 3,800)	Ps. 5,918
Total activo de largo plazo	5,390
Derechos de distribución	13,731
Total activo	25,039
Total pasivo	(5,734)
Activos netos adquiridos	19,305
Crédito mercantil	7,551
Total contraprestación transferida	Ps. 26,856

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 es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que tiene 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 Sudamérica y a lo largo de Latinoamérica. 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.

Al 31 de diciembre de 2013, la Coca-Cola FEMSA todavía se encuentra en proceso de completar su asignación del precio de compra de esta transacción. Específicamente, está en el proceso de evaluación del valor razonable de los activos netos adquiridos que están en el proceso de valoración con la asistencia de un tercero experto. Coca-Cola FEMSA anticipa que un gran componente de la asignación del precio de compra sea el valor del acuerdo de distribución con The Coca-Cola Company, que será un activo intangible de vida útil indefinida.

A continuación se presenta el valor razonable estimado y preliminar de los activos netos adquiridos de Companhia Fluminense:

	2013
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 9)	Ps. 515
Total activo de largo plazo	1,467
Derechos de distribución	2,634
Total activo	4,616
Total pasivo	(1,581)
Activos netos adquiridos	3,035
Crédito mercantil	1,622
Total contraprestación transferida	Ps. 4,657

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 comprende la entidad embotelladora YOLI de Acapulco, S.A. de C.V. y otras nueve entidades. Grupo Yoli es 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 y a lo largo de Latinoamérica. 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 comprende la entidad embotelladora Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V. y otras tres entidades. Grupo Fomento Queretano es 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 y a lo largo de Latinoamérica. 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 Fusión con Grupo CIMSA

El 9 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo CIMSA. Grupo CIMSA comprende la entidad embotelladora Grupo Embotellador CIMSA, S.A. de C.V. y otras cuatro entidades. Grupo CIMSA es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola, que opera principalmente en los estados de Morelos y México, así como en ciudades de los estados de Guerrero y Michoacán, en México. Esta fusión fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y a lo largo de Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 75,423,728 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 2,100, a cambio del 100% de participación de Grupo CIMSA, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 11,117, basado en el precio por acción de Ps. 119.55 del 9 de diciembre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 24 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 CIMSA fue incluido en los resultados de operación a partir de diciembre de 2011.

A continuación se presenta el valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo CIMSA:

	2011
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 188)	Ps. 603
Total activo de largo plazo	3,055
Derechos de distribución	6,186
Total activo	9,844
Total pasivos	(558)
Activos netos adquiridos	9,286
Crédito mercantil	1,831
Total contraprestación transferida	Ps. 11,117

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 CIMSA por el mes de diciembre de 2011:

Estado de Resultados	2011
Ingresos totales	Ps. 429
Utilidad antes de impuestos	32
Utilidad neta	Ps. 23

4.1.6 Fusión con Grupo Tampico

El 10 de octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Tampico. Grupo Tampico comprende la entidad embotelladora Comercializadora la Pureza, S.A. de C.V. y otra entidad. Grupo Tampico es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz; así como en ciudades de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro, en México. Esta fusión fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y a lo largo de Latinoamérica. La transacción involucró: la emisión de 63,500,000 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, y el pago en efectivo de Ps. 2,436, a cambio del 100% de participación en Grupo Tampico, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 10,264, basado en el precio por acción de Ps. 123.27 del 10 de octubre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 20 los cuales fueron registrados cuando se incurrieron por parte de Coca-Cola FEMSA como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Tampico fue incluido en los resultados de operación a partir de octubre de 2011.

A continuación se presenta el valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo Tampico:

	2011
Total activo circulante, incluye efectivo adquirido de Ps. 22	Ps. 461
Total activo de largo plazo	2,512
Derechos de distribución	5,499
Total activo	8,472
Total pasivos	(744)
Activos netos adquiridos	7,728
Crédito mercantil	2,536
Total contraprestación transferida	Ps. 10,264

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 Tampico por el periodo de la fecha de adquisición al 31 de diciembre de 2011:

Estado de Resultados	2011
Ingresos totales	Ps. 1,056
Utilidad antes de impuestos	43
Utilidad neta	Ps. 31

4.1.7 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 Expreso 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, Expreso 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 como si hubieran ocurrido el 01 de enero de 2013; 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. 0.75
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

A continuación se presentan resultados pro-forma 2011 como si Grupo Tampico y CIMSA hubiesen sido adquiridas el 1 de enero de 2011:

	Información financiera pro forma no auditada por el año terminado el 31 Diciembre de
	2011
Ingresos totales	Ps. 210,760
Utilidad antes de impuestos	24,477
Utilidad neta	21,536
Utilidad neta básica por acción serie "B"	Ps. 0.78
Utilidad neta básica por acción serie "D"	0.98

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 menor a tres meses 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 2013	31 de Diciembre de 2012
Efectivo	Ps. 16,862	Ps. 10,577
Equivalentes de efectivo (ver Nota 3.5)	10,397	25,944
	Ps. 27,259	Ps. 36,521

Nota 6. Inversiones

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, las inversiones se clasifican como disponibles para la venta y mantenidas al vencimiento. El valor en libros de las inversiones mantenidas al vencimiento es similar a su valor razonable. A continuación se muestra el detalle de las inversiones disponibles para la venta y mantenidas al vencimiento.

<i>Disponibles para la Venta</i> ⁽¹⁾			
Títulos de Deuda	2013		2012
Costo de adquisición	Ps. -	Ps	10
Utilidad no realizada reconocida en otras partidas de la utilidad integral	-		2
Valor razonable	Ps. -	Ps	12

<i>Mantenidas al Vencimiento</i> ⁽²⁾			
Depósitos Bancarios			
Costo de adquisición	Ps. 125	Ps.	1,579
Intereses acumulados	1		4
Costo amortizado	Ps. 126	Ps.	1,583
	Ps. 126	Ps.	1,595

(1) Denominados en dólares al 31 de diciembre de 2012.

(2) Denominados en euros a una tasa de interés fija con fecha de vencimiento en 2014, al 31 de diciembre de 2013.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, el efecto de las inversiones en el estado consolidado de resultados, en el rubro de producto financiero es de Ps. 3, Ps. 23 y Ps. 37, respectivamente.

Nota 7. Cuentas por Cobrar

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Clientes	Ps. 9,294	Ps. 7,519
Reserva para cuentas incobrables	(489)	(413)
Documentos por cobrar	185	434
The Coca-Cola Company (ver Nota 14)	1,700	1,835
Préstamos a empleados	211	172
Anticipos de viajes para empleados	64	46
Otras partes relacionadas (ver Nota 14)	235	211
Heineken Company (ver Nota 14)	454	462
Otros	1,144	571
	Ps. 12,798	Ps. 10,837

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 2013 y 2012.

Antigüedad de la cartera vencida pero no reservada (días en circulación)

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
60-90 días	Ps. 208	Ps. 242
90-120 días	40	69
120 días en adelante	299	144
Total	Ps. 547	Ps. 455

7.2 Movimiento en saldo de la reserva de cuentas incobrables

	2013	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 413	Ps. 343	Ps. 249
Provisión del año	154	330	146
Cargos y cancelación de cuentas incobrables	(34)	(232)	(84)
Actualización del saldo inicial en economías hiperinflacionarias y efecto por fluctuación en tipo de cambio	(44)	(28)	32
Saldo final	Ps. 489	Ps. 413	Ps. 343

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 2013	31 de Diciembre de 2012
60-90 días	Ps. 69	Ps. 4
90-120 días	14	12
120 días en adelante	406	397
Total	Ps. 489	Ps. 413

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 2013, 2012 y 2011 las contribuciones recibidas ascendieron a Ps. 4,206, Ps. 3,018 y Ps. 2,595, respectivamente.

Nota 8. Inventarios

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Productos terminados	Ps. 10,492	Ps. 9,630
Materias primas	4,934	4,541
Refacciones operativas	1,404	978
Producción en proceso	238	63
Mercancías en tránsito	1,057	1,118
Otros	164	15
	Ps. 18,289	Ps. 16,345

Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía reconoció rebajas de valor de los inventarios por Ps. 1,322, Ps. 793 y Ps. 747 al valor neto de realización, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, los movimientos en inventarios se incluyen en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas y consisten en lo siguiente:

	2013	2012	2011
Movimiento en inventarios de productos terminados y producción en proceso	Ps. 76,163	Ps. 68,712	Ps. 61,566
Materias primas y consumibles	49,740	51,033	44,578
	Ps. 125,903	Ps. 119,745	Ps. 106,144

Nota 9. Otros Activos Circulantes y Otros Activos Financieros Circulantes

9.1 Otros activos circulantes

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Pagos anticipados	Ps. 1,666	Ps. 1,108
Acuerdos con clientes	148	128
Permisos de corto plazo	55	47
Otros	110	51
	Ps. 1,979	Ps. 1,334

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, los pagos anticipados se integran por:

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Anticipos de inventarios	Ps. 478	Ps. 86
Pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales	191	284
Anticipos a proveedores de servicios	309	339
Rentas	120	101
Seguros pagados por anticipado	33	61
Otros	535	237
	Ps. 1,666	Ps. 1,108

El monto total de publicidad y gastos promocionales diferidos por lanzamiento de nuevos productos, reconocido en los estados consolidados de resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 fue de Ps. 6,232, Ps. 4,471 y Ps. 4,695, respectivamente.

9.2 Otros activos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Efectivo restringido	Ps. 3,106	Ps. 1,465
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	28	106
Documentos por cobrar a corto plazo	843	975
	Ps. 3,977	Ps. 2,546

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 2013 y 2012, el valor razonable del depósito a corto plazo asegurado fue:

		31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Bolívares	Ps.	2,658	Ps. 1,141
Reales		340	183
Pesos colombianos		108	141
	Ps.	3,106	Ps. 1,465

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 2013	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Grupo Heineken ⁽¹⁾⁽²⁾	Bebidas	Países Bajos	20.0%	20.0%	Ps. 80,351	Ps. 77,484
Coca-Cola FEMSA:						
Negocios Conjuntos:						
Grupo Panameño de Bebidas	Bebidas	Panamá	50.0%	50.0%	892	756
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V.	Servicios	México	50.0%	50.0%	187	167
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA	Envasado y distribución	Brasil	50.0%	50.0%	142	147
Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI)	Envasado	Filipinas	51.0%	-	9,398	-
Asociadas:						
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ("PIASA") ⁽³⁾	Azucarera	México	36.3%	26.1%	2,034	1,447
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA")	Enlatados	México	32.8%	27.9%	181	141
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ("IMER")	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	90	74
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.	Bebidas	México	26.2%	25.1%	1,470	1,351
KSP Participações, LTDA	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	85	93
SABB Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA (anteriormente Sucos del Vallo do Brasil LTDA) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	Bebidas	Brasil	-	19.7%	-	902
Holdfab2 Participações Societárias, LTDA ("Holdfab2") ⁽⁴⁾	Bebidas	Brasil	-	27.7%	-	205
Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A. ⁽⁴⁾	Bebidas	Brasil	26.1%	-	2,176	-
Otras inversiones en empresas de Coca-Cola FEMSA	Varios	Varios	Varios	Varios	112	69
FEMSA Comercio:						
Café del Pacifico, S.A.P.I. de C.V. (Caffénio) ⁽¹⁾	Café	México	40.0%	40.0%	466	459
Otras inversiones ⁽¹⁾⁽⁶⁾	Varios	Varios	Varios	Varios	746	545
					Ps. 98,330	Ps. 83,840

(1) Asociada.

(2) Al 31 de diciembre de 2013, 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) 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 FOQUE, respectivamente. Como parte de estas fusiones, Coca-Cola FEMSA incrementó su participación a 36.3% y 26.1% en Promotora Industrial Azucarera, S.A de C.V., respectivamente.

(4) 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.

(5) La Compañía tiene influencia significativa, por tener poder de participar en las decisiones operativas y financieras de esas compañías.

(6) Negocio conjunto.

El 25 de enero de 2013, la Compañía completó la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI) 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 CCBPI 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 CCBPI 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 CCBPI en la fecha de adquisición (ver Nota 20.7).

Desde la fecha de la adquisición de inversiones hasta el 31 de diciembre de 2013, los resultados de CCBPI 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 CCBPI 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 2013.

El 1 de octubre de 2012, FEMSA Comercio adquirió una participación del 40% en Café del Pacífico, S.A.P.I. de C.V, una compañía mexicana de producción de café, por Ps. 462. A la fecha de adquisición, la diferencia entre el costo de su inversión y la participación de FEMSA Comercio en el valor en libros neto y valor razonable neto de los activos identificables de la asociada, pasivos y pasivos contingentes fue contabilizada de acuerdo con la política contable de la Compañía descrita en la Nota 3.2 y resultó en la identificación de activos intangibles amortizables, principalmente listas de clientes, ajustes relacionados con el valor razonable de los activos fijos adquiridos, incluyendo los efectos de los impuestos diferidos asociados, así como el crédito mercantil, que no se amortiza; todos ellos reconocidos como parte del valor en libros de la inversión en asociadas. La Compañía hizo ajustes a su participación en los resultados de la asociada después de la fecha de adquisición, para considerar la depreciación de los activos fijos y amortización de los activos intangibles basados en sus valores razonables en la fecha de adquisición, neto de su efecto fiscal diferido y reconoció una pérdida de Ps. 23 asociada con su inversión para el período del 1 de octubre hasta el 31 de diciembre de 2012.

Durante 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. 27.

Durante el 2012, Coca-Cola FEMSA realizó una inversión de capital en Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. por la cantidad de Ps. 469. Los fondos fueron destinados en su mayor parte por Jugos del Valle para adquirir Santa Clara en México (una compañía de productos lácteos).

El 17 de marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Mexicano Macquarie y otros inversionistas, adquirieron Energía Alterna Istmeña, S. de R.L. de C.V. (“EAI”) y Energía Eólica Mareña, S.A. de C.V. (“EEM”), de las subsidiarias de Preneal, S.A. (“Preneal”). EAI y EEM son los propietarios de un proyecto de energía eólica de 396 megawatts en su etapa final en el sureste del Estado de Oaxaca. 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.

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. 4,587, Ps. 8,311 y Ps. 4,880 por su participación económica en Heineken, al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, 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 2013		31 de Diciembre de 2012 ⁽¹⁾	
	Millones de		Millones de	
	Pesos	Euros	Pesos	Euros
Total activos circulantes	Ps. 98,814	€. 5,495	Ps. 94,788	€. 5,537
Total activos no circulantes	500,667	27,842	521,155	30,443
Total pasivos circulantes	143,913	8,003	133,734	7,812
Total pasivos no circulantes	233,376	12,978	263,000	15,363
Total capital	222,192	12,356	219,209	12,805
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	205,038	11,402	200,876	11,734
Total ingresos y otros a la utilidad	Ps. 333,437	€. 19,429	Ps. 333,209	€. 19,893
Total costos y gastos	289,605	16,875	271,284	16,196
Utilidad neta	Ps. 27,236	€. 1,587	Ps. 51,490	€. 3,074
Utilidad neta atribuible a los accionistas de la compañía	23,409	1,364	48,810	2,914
Otras partidas de la utilidad integral	(18,998)	(1,107)	(5,327)	(318)
Total utilidad integral	Ps. 8,238	€. 480	Ps. 46,163	€. 2,756
Total utilidad integral atribuible a los accionistas de la compañía	5,766	336	43,684	2,608

(1) Heineken ajustó sus cifras comparativas debido a la revisión de la NIC 19 y terminación de la asignación del precio de compra en el PPA.

Reconciliación del capital de la asociada Heineken con la inversión de la Compañía.

	31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012	
	Millones de		Millones de	
	Peso	Euros	Peso	Euros
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	Ps. 205,038	€. 11,402	Ps. 200,876	€. 11,734
Ajuste debido a la revisión de la NIC 19	-	-	(736)	(43)
Efecto del valor razonable estimado por la asignación del precio de compra	88,822	4,939	84,566	4,939
Crédito mercantil	107,895	6,000	102,714	6,000
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	Ps. 401,755	Ps. 22,341	Ps. 387,420	€. 22,630
Porcentaje de participación económica	20%	20%	20%	20%
Inversión en Heineken Company	Ps. 80,351	€. 4,468	Ps. 77,484	€. 4,526

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, 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. 99,279 (€ 5,521 millones); y Ps. 92,879 (€ 5,425 millones) considerando precios de mercado a esas fechas. Al 16 de abril de 2014, fecha de aprobación de los presentes estados financieros consolidados, el valor razonable ascendió a € 5,780 millones.

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía ha recibido dividendos de Heineken, los cuales ascienden a Ps. 1,752 Ps. 1,697 y Ps. 1,661, 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:

	2013	2012	2011
Total activos circulantes	Ps. 8,232	Ps. 6,958	Ps. 7,038
Total activos no circulantes	11,750	12,023	9,843
Total pasivos circulantes	4,080	3,363	3,376
Total pasivos no circulantes	3,575	2,352	2,067
Total ingresos	Ps. 20,889	Ps. 16,609	Ps. 16,087
Total costos y gastos	20,581	15,514	14,894
Utilidad neta ⁽¹⁾	433	858	1,053

(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:

	2013	2012	2011
Total activos circulantes	Ps. 8,622	Ps. 1,612	Ps. 1,091
Total activos no circulantes	13,561	2,616	3,097
Total pasivos circulantes	6,547	1,977	2,053
Total pasivos no circulantes	960	106	140
Total ingresos	Ps. 16,844	Ps. 2,187	Ps. 2,095
Total costos y gastos	16,622	2,262	2,093
Utilidad neta ⁽¹⁾	113	(77)	(7)

(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 2013, 2012 y 2011 se integran por:

	2013	2012	2011
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. (91)	Ps. 113	Ps. 94
Efectos por fluctuación cambiaria	(3,029)	183	(1,253)
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	491	(1,077)	(236)
	Ps. (2,629)	Ps. (781)	Ps. (1,395)

Nota 11. Propiedad, Planta y Equipo, Neto

Costo	Terreno		Edificios		Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración		Botellas y Cajas		Inversiones en Proceso		Mejoras en Propiedades Arrendadas		Otros	Total			
	Ps.		Ps.		Ps.	Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.				
Costo al 1 de Enero de 2011	Ps.	4,006	Ps.	10,273	Ps.	32,600	Ps.	8,462	Ps.	2,930	Ps.	3,082	Ps.	7,270	Ps.	629	Ps.	69,252
Adiciones		233		271		3,348		960		1,236		5,849		45		104		12,046
Adiciones de adquisiciones de negocios		597		1,103		2,309		314		183		202		-		-		4,708
Transferencia de proyectos terminados en proceso		23		379		2,542		421		521		(5,162)		1,277		(1)		-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta		111		144		(13)		-		-		-		-		(68)		174
Disposiciones		(58)		(15)		(2,315)		(325)		(901)		5		(331)		(162)		(4,102)
Efectos por fluctuación cambiaria		141		414		981		536		143		76		12		82		2,385
Efectos de inflación		91		497		1,155		268		3		50		-		11		2,075
Capitalización de costos por financiamiento		-		-		17		-		-		-		-		-		17
Costo al 31 de Diciembre de 2011	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

Costo	Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.	
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

Costo	Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.	
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

Depreciación Acumulada	Terreno		Edificios		Maquinaria y Equipo		Equipo de Refrigeración Botellas y Cajas		Inversiones en Proceso		Mejoras en Propiedades Arrendadas		Otros	Total		
	Ps.	-	Ps.	(3,347)	Ps.	(15,829)	Ps.	(4,778)	Ps.	(478)	Ps.	(2,464)	Ps.	(174)	Ps.	(27,070)
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2011	Ps.	-	Ps.	(3,347)	Ps.	(15,829)	Ps.	(4,778)	Ps.	(478)	Ps.	(2,464)	Ps.	(174)	Ps.	(27,070)
Depreciación del año		-		(328)		(2,985)		(948)		(853)		(533)		(47)		(5,694)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta		-		(41)		(3)		-		-		-		-		(44)
Disposiciones		-		6		2,146		154		335		298		67		3,006
Efectos por fluctuación cambiaria		-		(171)		(525)		(270)		(35)		-		(29)		(1,030)
Efectos de inflación		-		(280)		(653)		(202)		-		-		(25)		(1,160)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2011	Ps.	-	Ps.	(4,161)	Ps.	(17,849)	Ps.	(6,044)	Ps.	(1,031)	Ps.	(2,699)	Ps.	(208)	Ps.	(31,992)

Depreciación Acumulada																
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2012	Ps.	-	Ps.	(4,161)	Ps.	(17,849)	Ps.	(6,044)	Ps.	(1,031)	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.	(3,176)	Ps.	(315)	Ps.	(37,113)

Depreciación Acumulada																
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2013	Ps.	-	Ps.	(4,451)	Ps.	(20,561)	Ps.	(6,622)	Ps.	(1,988)	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.	(3,270)	Ps.	(454)	Ps.	(40,633)

Valor en Libros																		
Al 31 de Diciembre de 2011	Ps.	5,144	Ps.	8,905	Ps.	22,775	Ps.	4,592	Ps.	3,084	Ps.	4,102	Ps.	5,574	Ps.	387	Ps.	54,563
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

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía capitalizó Ps.32, Ps. 16 y Ps. 17, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps.790, Ps. 196 y Ps. 256 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.1%, 4.3% y 5.8%, respectivamente.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 los gastos por intereses, producto financiero y pérdidas cambiarias netas (ganancias) se integran como sigue:

	2013	2012	2011
Gastos por intereses, producto financiero y pérdidas cambiarias (ganancias)	Ps. 3,887	Ps. 1,937	Ps. 325
Monto capitalizado ⁽¹⁾	57	38	185
Importe neto en los estados de resultados consolidados	Ps. 3,830	Ps. 1,899	Ps. 140

(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

Costo	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 2011	Ps.	41,173	Ps.	-	Ps.	386	Ps.	41,559	Ps.	1,627	Ps.	1,389	Ps.	499	Ps.	226	Ps.	3,741	Ps.	45,300
Adiciones		-		-		9		9		221		300		61		48		630		639
Adquisición de negocios		11,878		4,515		-		16,393		66		3		-		-		69		16,462
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados		-		-		-		-		261		(261)		-		-		-		-
Efectos por fluctuación cambiaria		1,072		-		-		1,072		30		-		-		7		37		1,109
Efectos de inflación		815		-		-		815		-		-		-		-		-		815
Capitalización de costos por financiamiento		-		-		-		-		168		-		-		-		168		168
Costo al 31 de Diciembre de 2011	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
Costo																				
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
Desarrollos internos		-		-		-		-		-		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																				
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

Amortización y Pérdidas por Deterioro	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola			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 Activos Intangible						
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2011	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(914)	Ps.	-	Ps.	(87)	Ps.	(46)	Ps.	(1,047)	Ps.	(1,047)
Gasto por amortización	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(187)	-	-	(27)	(41)	(255)	(255)				
Pérdidas por deterioro	-	-	-	-	(103)	(103)	-	-	-	-	-	-	(43)	(43)	(146)					
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	-	-	-	(15)	-	-	-	-	(15)	(15)						
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2011	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(103)	Ps.	(103)	Ps.	(1,116)	Ps.	-	Ps.	(114)	Ps.	(130)	Ps.	(1,360)	Ps.	(1,463)
Amortización y Pérdidas por Deterioro																				
Amortización acumulada al 1 de enero de 2012	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(103)	Ps.	(103)	Ps.	(1,116)	Ps.	-	Ps.	(114)	Ps.	(130)	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.	(199)	Ps.	(1,577)	Ps.	(1,680)
Amortización y Pérdidas por Deterioro																				
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)
Valor en Libros																				
Al 31 de diciembre de 2011	Ps.	54,938	Ps.	4,515	Ps.	292	Ps.	59,745	Ps.	1,257	Ps.	1,431	Ps.	446	Ps.	151	Ps.	3,285	Ps.	63,030
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

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía capitalizó Ps. 25, Ps. 22 y Ps. 168, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 630, Ps. 674 y Ps. 1,761 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.1%, 4.3% y 5.8%, respectivamente.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la asignación de los gastos por amortización fue como sigue:

	2013	2012	2011
Costo de ventas	Ps. 10	Ps. 3	Ps. 4
Gastos de administración	249	204	151
Gastos de venta	157	97	100
	Ps. 416	Ps. 304	Ps. 255

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 2013	Al 31 de Diciembre de 2012
México	Ps. 55,126	Ps. 47,492
Guatemala	303	299
Nicaragua	390	407
Costa Rica	1,134	1,114
Panamá	785	781
Colombia	5,895	6,387
Venezuela	3,508	3,236
Brasil	28,405	4,416
Argentina	103	110
Total	Ps. 95,649	Ps. 64,242

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.

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 2012, fueron los siguientes:

UGE	CCPP	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2013-2023	Tasa de Crecimiento Esperada 2013-2023
México	5.5%	3.6%	2.8%
Colombia	5.8%	3.0%	6.1%
Venezuela	11.3%	25.8%	2.8%
Costa Rica	7.7%	5.7%	2.8%
Guatemala	8.1%	5.3%	4.0%
Nicaragua	9.5%	6.6%	5.1%
Panamá	7.7%	4.6%	3.6%
Argentina	10.7%	10.0%	4.2%
Brasil	5.5%	5.8%	3.8%

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2013, fueron los siguientes:

UGE	CCPP	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2014-2024	Tasa de Crecimiento Esperada 2014-2024
México	5.1%	3.9%	1.3%
Colombia	6.0%	3.0%	5.0%
Venezuela	10.8%	32.2%	2.5%
Costa Rica	7.2%	5.0%	2.4%
Guatemala	9.7%	5.2%	5.2%
Nicaragua	12.5%	6.3%	4.1%
Panamá	7.1%	4.2%	5.7%
Argentina	10.9%	11.1%	3.8%
Brasil	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 2013 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 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 México y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

UGE	Cambio en CCPP	Cambio en volumen Crecimiento CAT ⁽¹⁾	Efecto sobre la Valoración
México	+2.5 %	-0.25 %	Passes by 2.9x
Colombia	+0.9 %	-1.0 %	Passes by 4.6x
Venezuela	+5.5 %	-1.0 %	Passes by 7.4x
Costa Rica	+0.3 %	-1.0 %	Passes by 2.6x
Guatemala	+2.0 %	-1.0 %	Passes by 3.5x
Nicaragua	+4.1 %	-1.0 %	Passes by 1.5x
Panamá	+1.8 %	-1.0 %	Passes by 8.4x
Argentina	+3.8 %	-1.0 %	Passes by 78.8x
Brasil	+3.7 %	-1.0 %	Passes by 8.1x

(1) Crecimiento anual compuesto.

Nota 13. Otros Activos y Otros Activos Financieros

13.1 Otros activos, neto

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Acuerdos con clientes	Ps. 314	Ps. 278
Pagos anticipados por publicidad a largo plazo	102	78
Depósitos en garantía ⁽¹⁾	1,147	953
Pago en bonos	116	117
Pagos anticipados de propiedad, planta y equipo	866	973
Impuestos por recuperar	185	93
Otros	770	331
	Ps. 3,500	Ps. 2,823

(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.

13.2 Otros activos financieros

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Cuentas por cobrar no circulantes	Ps. 1,120	Ps. 1,110
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	1,472	1,144
Otros activos financieros no circulantes	161	-
	Ps. 2,753	Ps. 2,254

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, el valor razonable de las cuentas por cobrar a largo plazo representó Ps. 1,142 y Ps. 1,244, 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 2013	31 de Diciembre de 2012
Saldos		
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ⁽¹⁾⁽⁹⁾	Ps. 1,700	Ps. 1,835
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽²⁾	2,357	2,299
Saldo con Grupo Financiero Banorte, S.A. de C.V. ⁽²⁾	817	-
Cuenta por cobrar con Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ⁽³⁾	171	219
Cuenta por cobrar con Grupo Heineken ⁽¹⁾⁽⁷⁾	454	462
Cuenta por cobrar con Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. ⁽³⁾⁽⁸⁾	893	828
Otras cuentas por cobrar ⁽¹⁾⁽⁴⁾	924	211
Adeudo con The Coca-Cola Company ⁽⁶⁾⁽⁹⁾	Ps. 5,562	Ps. 4,088
Adeudo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	1,080	1,136
Adeudo con Caffenio ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	7	144
Adeudo con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	1,962	-
Adeudo con British American Tobacco México ⁽⁶⁾	280	395
Adeudo con Grupo Heineken ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	2,339	1,939
Otros adeudos ⁽⁶⁾	605	488

(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 2013 y 2012, no hubo ningún gasto por el resultado de los saldos por cobrar a partes relacionadas.

Operaciones	2013	2012	2011
Ingresos:			
Servicios y otros con Grupo Heineken ⁽¹⁾	Ps. 2,412	Ps. 2,979	Ps. 2,169
Venta de servicios de logística a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	287	242	241
Ventas de acciones de Grupo Inmobiliario San Agustín, S.A. a Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽⁴⁾	-	391	-
Servicios logísticos a Jugos del Valle ⁽¹⁾	471	431	-
Otras ventas con partes relacionadas	399	341	469
Egresos:			
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company ⁽³⁾	Ps. 22,988	Ps. 23,886	Ps. 20,882
Compras de materia prima, cerveza y gastos operativos a Heineken ⁽¹⁾	11,865	11,013	9,397
Compra de café de Caffènio ⁽¹⁾	1,383	342	-
Compra de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. ⁽⁴⁾	2,860	2,394	2,270
Compra de cigarrillos a British American Tobacco México ⁽⁴⁾	2,460	2,342	1,964
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company ^{(3) (5)}	1,291	1,052	872
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾	2,628	1,985	1,564
Compra de azúcar a Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	956	423	52
Intereses pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	77	205	128
Compras de azúcar a Beta San Miguel ⁽⁴⁾	1,557	1,439	1,398
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	670	711	701
Compra de productos enlatados a IEQSA ⁽¹⁾	615	483	262
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B. ⁽⁴⁾	92	124	86
Intereses y comisiones pagadas a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	19	-	28
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽⁴⁾	67	57	59
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽⁴⁾	78	109	81
Donativos a Fundación FEMSA, A.C. ⁽⁴⁾	27	864	46
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.) ⁽⁴⁾	124	99	56
Compra de jugo y leche en polvo a Grupo Estrella Azul ⁽²⁾	-	-	60
Donaciones a Difusión y Fomento Cultural, A.C. ⁽⁴⁾	-	29	21
Intereses y comisiones pagados a The Coca-Cola Company ⁽³⁾	60	24	7
Otros gastos con partes relacionadas	299	389	321

(1) Asociadas.

(2) Negocio conjunto.

(3) Participación no controladora.

(4) Compañías en las que miembros del Consejo de Administración de FEMSA también participan en el Consejo de Administración de las mismas.

(5) Neto de las contribuciones de The Coca-Cola Company por Ps. 4,206, Ps. 3,018 y Ps. 2,595, por los años terminados al 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Además, como se describe en la Nota 10, durante enero de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación del 51% en CCBPI de The Coca-Cola Company. El resto de CCBPI es propiedad de The Coca Cola Company y Coca-Cola FEMSA tiene actualmente en circulación ciertas opciones de adquirir y vender relacionadas con la participación de CCBPI.

Compromisos con partes relacionadas

Parte Relacionada	Compromiso	Monto	Condiciones
Grupo Heineken	Suministro	Ps. -	Suministro de todos los productos de cerveza de las tiendas OXXO en México. El contrato puede renovarse por cinco años en 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.
		Ps. -	

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave (y/o directivos relevantes) de la Compañía y sus subsidiarias fueron:

	2013	2012	2011
Beneficios a empleados pagados a corto plazo	Ps. 1,268	Ps. 1,022	Ps. 998
Beneficios posteriores al retiro (costo laboral)	37	37	29
Beneficios por terminación	25	13	13
Pagos basados en acciones	306	275	253

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 2013, 2012 y 2011, 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 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
Al 31 de Diciembre de 2012				
Dólares americanos	Ps. 21,236	Ps. 912	Ps. 6,588	Ps. 14,493
Euros	-	-	38	-
Otras monedas	8	-	75	250
Total	Ps. 21,244	Ps. 912	Ps. 6,701	Ps. 14,743

Operaciones	Disposición de		Otros		Compra de		Intereses	Pagos por		Adquisición		Otros
	Ingresos	Acciones	Ingresos	Materia Prima	Consultoría	de Activos						
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				
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2011												
Dólares americanos	Ps. 1,067	Ps. -	Ps. 497	Ps. 9,424	Ps. 319	Ps. 11	Ps. 306	Ps. 1,075				
Otras monedas	-	-	2	-	5	-	-	90				
Total	Ps. 1,067	Ps. -	Ps. 499	Ps. 9,424	Ps. 324	Ps. 11	Ps. 306	Ps. 1,165				

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 2013	16 de Abril de 2012	16 de Abril de 2014
Dólar americano	13.0765	13.0101	13.0493
Euro	18.0079	17.0889	18.0734

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, Brasil y Venezuela, que constituyen la mayoría substancial de los registrados en los estados financieros consolidados.

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 países no hiperinflacionarios más significativos:

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
México			
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	7.50%	7.10%	7.64%
Incremento de sueldos	4.79%	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 82-89	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.

(2) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

(3) BMAR. Experiencia Actuarial.

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Brasil			
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	10.70%	9.30%	9.70%
Incremento de sueldos	6.80%	5.00%	5.00%
Incrementos futuros de pensiones	5.80%	4.00%	4.00%
Biométrico:			
Mortalidad ⁽¹⁾	UP84	UP84	UP84
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS-97	IMSS-97	IMSS-97
Edad de retiro normal	65 años	65 años	65 años
Tabla de rotación de personal	Brasil ⁽³⁾	Brasil ⁽³⁾	Brasil ⁽³⁾

Fecha de medición: diciembre.

(1) UP84. Unisex mortality table.

(2) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

(3) 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 2013	31 de Diciembre de 2012
Financiero:		
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	1.00%	1.50%
Incremento de sueldos	1.00%	1.50%
Biométrico:		
Mortalidad ⁽¹⁾	EMSSA 82-89	EMSSA 82-89
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS-97	IMSS – 97
Edad de retiro normal	65 años	65 años
Tabla de rotación de personal ⁽³⁾	BMAR 2007	BMAR 2007

Fecha de medición: diciembre.

(1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social.

(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).

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	
2014	Ps.	520	Ps.	22	Ps.	15	Ps.	33	Ps.	590
2015		252		20		14		30		316
2016		267		21		14		35		337
2017		349		23		14		46		432
2018		287		25		14		51		377
2019 al 2023		1,863		175		60		450		2,548

16.2 Saldos de pasivos por beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

	Al 31 de Diciembre de 2013	Al 31 de Diciembre de 2012
Pensiones y Planes de Retiro:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 4,866	Ps. 4,495
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(2,230)	(2,043)
Obligaciones netas por beneficios adquiridos	2,636	2,452
Efecto del tope de activos	94	105
Pasivo (activo) por pasivos por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps. 2,730	Ps. 2,557
Primas de Antigüedad:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 475	Ps. 324
Fondos de plan de prima de antigüedad a valor razonable	(90)	(18)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Ps. 385	Ps. 306
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 267	Ps. 267
Fondos de servicios médicos a valor razonable	(51)	(49)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Ps. 216	Ps. 218
Posteriores al Empleo:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 743	Ps. 594
Fondos de plan de prima de antigüedad a valor razonable	-	-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 743	Ps. 594
Total de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	Ps. 4,074	Ps. 3,675

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	Al 31 de Diciembre de 2012
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 313	Ps. 313
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(498)	(589)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	(184)	(276)
Efecto del tope de activos	94	105
Pasivo (activo) por pasivos por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps. (91)	Ps. (171)

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 2013	31 de Diciembre de 2012
Rendimiento fijo:		
Títulos negociados	15%	10%
Instrumentos bancarios	6%	5%
Instrumentos del gobierno federal de países respectivos	57%	65%
Rendimiento variable:		
Acciones negociadas públicamente	22%	20%
	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.

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.

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 para 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 2013	31 de Diciembre de 2012
Deuda:		
BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	Ps. -	Ps. 10
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	3
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	-	8
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	21
Teléfonos de México, S.A. de C.V.	4	-
Capital:		
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	85	70
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	19	8
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	10
Alfa, S.A.B. de C.V.	4	5
Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.	1	8
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	1	-

En Brasil, los montos y tipos de acciones de la Compañía incluidas en el plan de activos son las siguientes:

Brasil Portafolio	Al 31 de Diciembre de 2013	Al 31 de Diciembre de 2012
Deuda:		
HSBC - Sociedad de inversión Actuarial INPC (Brasil)	Ps. 383	Ps. 485
Capital:		
HSBC - Sociedad de inversión Actuarial INPC (Brasil)	114	104

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, 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	
	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 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			
31 de Diciembre de 2011								
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 164	Ps. -	Ps. 5	Ps. 151	Ps. 272			
Prima de antigüedad	30	-	-	12	3			
Servicios médicos posteriores al retiro	9	-	(6)	14	1			
Total	Ps. 203	Ps. -	Ps. (1)	Ps. 177	Ps. 276			

(1) Los intereses debido a tope de activos ascendieron a Ps. 8, Ps. 11 y Ps. 19 en 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, han sido incluidos Ps. 334, Ps. 283 y Ps. 203 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 2013	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Monto acumulado en otra utilidad integral al principio del periodo, neto de impuestos	Ps. 469	Ps. 190	Ps. 131
Nuevas mediciones durante el año, neto de impuestos	(26)	(13)	-
Reconocidas durante el año, neto de impuestos	251	20	119
Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros	(109)	281	-
Cambios en el efecto de limitar un beneficio definido neto al tope de activos	-	(9)	(60)
Monto acumulado en otra utilidad integral al final del periodo, neto de impuestos	Ps. 585	Ps. 469	Ps. 190

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 2013	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Planes de Pensiones y Jubilaciones:			
Saldo inicial	Ps. 4,495	Ps. 3,972	Ps. 3,297
Costo laboral	220	185	164
Costo financiero	311	288	263
Recorte	(7)	1	5
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	(143)	238	85
(Ganancia) pérdida cambiaria	(60)	(67)	45
Pagos de beneficios	(152)	(154)	(142)
Cambios al plan	28	-	-
Adquisiciones	174	32	255
Saldo final	Ps. 4,866	Ps. 4,495	Ps. 3,972
Prima de Antigüedad:			
Saldo inicial	Ps. 324	Ps. 241	Ps. 154
Costo laboral	55	42	30
Costo financiero	24	19	12
Recorte	-	(2)	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	2	33	2
Pagos de beneficios	(36)	(23)	(19)
Adquisiciones	106	14	62
Saldo final	Ps. 475	Ps. 324	Ps. 241
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 267	Ps. 235	Ps. 232
Costo laboral	11	8	9
Costo financiero	17	17	15
Recorte	-	-	(6)
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	(11)	25	-
Pagos de beneficios	(17)	(18)	(15)
Saldo final	Ps. 267	Ps. 267	Ps. 235
Posterior al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 594	Ps. -	Ps. -
Costo laboral	48	48	-
Costo laboral de servicios pasados	-	381	-
Costo financiero	67	63	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	238	108	-
(Ganancia) pérdida cambiaria	(187)	-	-
Pagos de beneficios	(17)	(6)	-
Saldo final	Ps. 743	Ps. 594	Ps. -

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Total de Activos del Plan:			
Saldo inicial	Ps. 2,110	Ps. 1,991	Ps. 1,544
Rendimiento de los activos del fondo	29	145	53
(Ganancia) pérdida cambiaria	(73)	(91)	6
Rentas vitalicias	88	29	152
Pagos de beneficios	-	(12)	(12)
Adquisiciones	201	48	248
Cambios al plan	16	-	-
Saldo final	Ps. 2,371	Ps. 2,110	Ps. 1,991

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 impacto en términos absolutos de una variación de 0.5% en el 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. 208	Ps. 11	Ps. (7)	Ps. 148	Ps. 203	
Prima de antigüedad	52	-	-	22	19	
Servicios médicos posteriores al retiro	10	-	-	15	(1)	
Posteriores al empleo	44	-	-	64	255	
Total	Ps. 314	Ps. 11	Ps. (7)	Ps. 249	Ps. 476	

+0.5%:		Estado de Resultados					OPUI			
		Costo laboral de servicios pasados		Utilidad o Pérdida sobre Liquidación	Interés Neto en el Pasivo Neto por Beneficios Definidos Netos	Remediciones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos				
Incrementos de sueldos esperado		Costo laboral								
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps.	231	Ps.	12	Ps.	(7)	Ps.	165	Ps.	557
Prima de antigüedad		59		-		-		23		66
Servicios médicos posteriores al retiro		11		-		-		16		14
Posteriores al empleo		56		-		-		76		413
Total	Ps.	357	Ps.	12	Ps.	(7)	Ps.	280	Ps.	1,050

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps.	10	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	16	Ps.	34
---	-----	----	-----	---	-----	---	-----	----	-----	----

-0.5%:		Estado de Resultados					OPUI			
		Costo laboral de servicios pasados		Utilidad o Pérdida sobre Liquidación	Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediciones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos				
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								
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps.	234	Ps.	13	Ps.	(7)	Ps.	159	Ps.	640
Prima de antigüedad		59		-		-		21		74
Servicios médicos posteriores al retiro		12		-		-		15		34
Posteriores al empleo		52		-		-		72		384
Total	Ps.	357	Ps.	13	Ps.	(7)	Ps.	267	Ps.	1,132

Aumento de sueldos esperado

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps.	211	Ps.	11	Ps.	(7)	Ps.	144	Ps.	240
Prima de antigüedad		52		-		-		21		27
Servicios médicos posteriores al retiro		11		-		-		15		14
Posteriores al empleo		42		-		-		57		232
Total	Ps.	316	Ps.	11	Ps.	(7)	Ps.	237	Ps.	513

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps.	10	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	15	Ps.	(2)
---	-----	----	-----	---	-----	---	-----	----	-----	-----

16.8 Gasto por beneficios a empleados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, los gastos por beneficios a empleados reconocidos en el estado consolidado de resultados son como sigue:

	2013	2012	2011
Sueldos y salarios	Ps. 36,995	Ps. 31,561	Ps. 27,249
Seguridad social	5,741	3,874	3,189
Participación de los trabajadores en las utilidades	1,936	1,650	1,237
Beneficios posteriores al retiro	607	514	379
Beneficios posteriores al retiro registrado en otros gastos (ver Nota 19)	-	381	-
Pagos basados en acciones	306	275	253
Beneficios por terminación	480	541	411
	Ps. 46,065	Ps. 38,796	Ps. 32,718

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. 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.

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.

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 2013, 2012 y 2011, el gasto por compensación registrado en el estado de resultados consolidado ascendió a Ps. 306, Ps. 275 y Ps. 253, 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 2013 y 2012, 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	
	2013	2012	2013	2012
Saldo inicial	8,416,027	9,400,083	2,421,876	2,714,552
Acciones otorgadas a ejecutivos	2,285,948	2,390,815	407,487	749,830
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(3,700,547)	(3, 374,871)	(1,049,299)	(1,042,506)
Acciones canceladas	-	-	-	-
Saldo final	7,001,428	8,416,027	1,780,064	2,421,876

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2013 y 2012 fue de Ps. 1,166 y Ps. 1,552, respectivamente, basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

Nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)	2014	2015	2016	2017	2018	2019 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2013	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2013	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2012 ⁽¹⁾
Deuda a corto plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	Ps. 495	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 495	Ps. 489	Ps. 291
Tasa de interés	25.4%	-	-	-	-	-	25.4%	25.4%	19.2%
Deuda de tasa variable:									
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	34	-	-	-	-	-	34	34	19
Tasa de interés	9.7%	-	-	-	-	-	9.7%	9.7%	8.1%
Dólares americanos									
(Préstamos bancarios)	-	-	-	-	-	-	-	-	3,903
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	0.6%
Total deuda a corto plazo	Ps. 529	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 529	Ps. 523	Ps. 4,213
Deuda a largo plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Dólares americanos									
Certificado bursátil	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 13,022	Ps. 21,250	Ps. 34,272	Ps. 35,327	Ps. 6,458
Tasa de interés	-	-	-	-	2.4%	4.4%	3.7%	3.7%	4.6%
Certificado bursátil (FEMSA USD 2023)	-	-	-	-	-	3,736	3,736	3,486	-
Tasa de interés	-	-	-	-	-	2.9%	2.9%	2.9%	-
Certificado bursátil (FEMSA USD 2043)	-	-	-	-	-	8,377	8,377	7,566	-
Tasa de interés	-	-	-	-	-	4.4%	4.4%	4.4%	-
Préstamos bancarios	97	26	-	-	-	-	123	125	-
Tasa de interés	3.8%	3.8%	-	-	-	-	3.8%	3.8%	-
Pesos mexicanos									
Unidades de inversión (UDIs)									
	-	-	-	3,630	-	-	3,630	3,630	3,567
Tasa de interés	-	-	-	4.2%	-	-	4.2%	4.2%	4.2%
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	9,987	9,987	9,427	2,495
Tasa de interés	-	-	-	-	-	6.2%	6.2%	6.2%	8.3%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	67	72	65	63	29	42	337	311	119
Tasa de interés	3.2%	2.9%	3.0%	3.0%	3.4%	3.1%	3.1%	3.1%	3.8%
Arrendamiento financiero									
	242	216	184	157	84	82	965	817	11
Tasa de interés	4.7%	4.7%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.5%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	259	71	28	-	-	-	358	327	529
Tasa de interés	21.8%	16.8%	15.3%	-	-	-	20.3%	20.3%	19.9%
Subtotal	Ps. 664	Ps. 385	Ps. 277	Ps. 3,850	Ps. 13,135	Ps. 43,474	Ps. 61,785	Ps. 61,016	Ps. 13,179

(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)	2014	2015	2016	2017	2018	2019 en Adelante	Valor en Libros al 31 de	Valor Razonable al 31 de	Valor en Libros al 31 de
							Diciembre de 2013	Diciembre de 2013	Diciembre de 2012 ⁽¹⁾
Deuda de tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,566	Ps. -	Ps. 4,277	Ps. -	Ps. 5,843	Ps. 5,897	Ps. 7,990
Tasa de interés	-	-	1.1%	-	0.8%	-	0.9%	0.9%	0.9%
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles	-	-	2,517	-	-	-	2,517	2,500	6,011
Tasa de interés	-	-	3.9%	-	-	-	3.9%	3.9%	5.0%
Préstamos bancarios	1,368	2,764	-	-	-	-	4,132	4,205	4,380
Tasa de interés	4.0%	4.0%	-	-	-	-	4.0%	4.0%	5.1%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	180	-	-	-	-	-	180	179	106
Tasa de interés	25.7%	-	-	-	-	-	25.7%	25.7%	22.9%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	138	18	11	-	-	-	167	167	106
Tasa de interés	11.3%	11.3%	11.3%	-	-	-	11.3%	11.3%	8.9%
Arrendamiento financiero									
Arrendamiento financiero	35	39	26	-	-	-	100	100	149
Tasa de interés	10.0%	10.0%	10.0%	-	-	-	10.0%	10.0%	10.5%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	913	582	-	-	-	-	1,495	1,490	1,023
Tasa de interés	5.6%	5.7%	-	-	-	-	5.7%	5.7%	6.8%
Arrendamiento financiero									
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	185
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	6.8%
Subtotal	Ps. 2,634	Ps. 3,403	Ps. 4,120	Ps. -	Ps. 4,277	Ps. -	Ps. 14,434	Ps.14,538	Ps. 19,950
Total deuda largo plazo	Ps. 3,298	Ps. 3,788	Ps. 4,397	Ps. 3,850	Ps.17,412	Ps. 43,474	Ps. 76,219	Ps.75,554	Ps. 33,129
Porción circulante de deuda largo plazo							(3,298)		(4,489)
							Ps. 72,921		Ps. 28,640

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

Instrumentos financieros derivados asignados ⁽¹⁾	2014	2015	2016	2017	2018	2019 en Adelante	2013	2012
(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	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.
	-	-	-	2,500	-	-	2,500	2,500
Interés pagado	-	-	-	4.1%	-	-	4.1%	4.7%
Interés recibido	-	-	-	4.2%	-	-	4.2%	4.2%
Dólares americanos a pesos mexicanos								
Fijo a Variable	-	-	-	-	-	11,403	11,403	-
Interés pagado	-	-	-	-	-	5.1%	5.1%	-
Interés recibido	-	-	-	-	-	4.0%	4.0%	-
Variable a variable	-	-	-	-	-	-	-	2,553
Interés pagado	-	-	-	-	-	-	-	3.7%
Interés recibido	-	-	-	-	-	-	-	1.4%
Fijo a fijo	1,308	-	-	-	-	1,267	2,575	-
Interés pagado	8.7%	-	-	-	-	5.7%	7.2%	-
Interés recibido	4.6%	-	-	-	-	2.9%	3.8%	-
Dólares americanos a reales brasileños								
Fijo a variable	50	83	-	-	5,884	-	6,017	-
Interés pagado	12.1%	12.0%	-	-	9.5%	-	9.5%	-
Interés recibido	3.6%	3.9%	-	-	2.7%	-	2.7%	-
Variable a variable	-	-	-	-	18,046	-	18,046	-
Interés pagado	-	-	-	-	9.5%	-	9.5%	-
Interés recibido	-	-	-	-	1.5%	-	1.5%	-
Swaps de tasa de interés:								
Pesos mexicanos								
Tasa variable a fija:	575	1,963	-	-	-	-	2,538	6,325
Interés pagado	8.4%	8.6%	-	-	-	-	8.6%	8.4%
Interés recibido	4.0%	4.0%	-	-	-	-	4.0%	5.0%

(1) Las tasas de interés mostradas en la tabla anterior son tasas contractuales promedio ponderadas.

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, el gasto por intereses consistía en lo siguiente:

	2013	2012	2011
Intereses sobre deudas y préstamos	Ps. 3,055	Ps. 2,029	Ps. 2,083
Cargos financieros pagaderos bajo interés capitalizado	(59)	(38)	(185)
Cargos financieros por beneficios a empleados	268	230	177
Instrumentos derivados	825	142	111
Cargos financieros operativos	225	98	103
Cargos financieros pagaderos bajo arrendamiento financiero	17	45	13
	Ps. 4,331	Ps. 2,506	Ps. 2,302

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 2013, Coca-Cola FEMSA emitió certificados bursátiles por \$1,000 con una tasa de interés de 2.375% y vencimiento en 2018, \$750 con una tasa de interés de 3.875% y vencimiento en 2023 y \$400 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. ("Las Garantes").

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 2013, 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, iii) el 26 de mayo de 2008, la Compañía emitió certificados bursátiles por un monto de Ps. 1,500 (valor nominal), con fecha de vencimiento del 23 de mayo de 2011 y una tasa de interés variable, el cual fue pagada al vencimiento.

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 dólares con un interés a una tasa fija de 2.4 % y vencimiento el 26 de noviembre, 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 2043 que están garantizados por las Garantes.

Durante el 2013, Coca-Cola FEMSA contrató y prepago en parte, los siguientes préstamos bancarios denominados en dólares: i) \$500 (valor nominal), con vencimiento en 2016 y tasa de interés variable y prepago de \$ 380 (valor nominal) en noviembre de 2013, el saldo insoluto de este préstamo es de \$ 120 (valor nominal) y ii) \$ 1,500 (valor nominal), con vencimiento en 2018 y tasa de interés variable y prepago de \$ 1,170 (valor nominal) en noviembre de 2013, el saldo insoluto de este préstamo es de \$ 330 dólares (valor nominal). En diciembre de 2013, Coca-Cola FEMSA realizó el prepago total de préstamos bancarios en circulación denominados en dólares por un monto 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.

Nota 19. Otros Ingresos y Gastos

	2013		2012		2011	
Ganancia en venta de acciones (ver Nota 4)	Ps.	-	Ps.	1,215	Ps.	-
Ganancia por venta de propiedad, planta y equipo		41		132		95
Ganancia por otras ventas de otros activos		170		38		8
Venta de material de desecho		43		43		40
Contingencias		120		76		80
Otros		277		241		158
Otros ingresos	Ps.	651	Ps.	1,745	Ps.	381
Contingencias asociadas con adquisiciones o cesiones anteriores		385		213		226
Deterioro de activos de largo plazo		-		384		146
Disposición de los activos de largo plazo ⁽¹⁾		122		133		656
Cambio de divisas		99		40		11
Impuesto de seguridad en Colombia		51		40		197
Liquidaciones		190		349		256
Donativos ⁽²⁾		119		200		200
Honorarios legales y otros gastos de adquisiciones pasadas		110		-		40
Efecto de la nueva Ley del Trabajo (LOTTT) (ver Nota 16) ⁽³⁾		-		381		-
Otros		363		233		340
Otros gastos	Ps.	1,439	Ps.	1,973	Ps.	2,072

(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 2013 y 2012:

	31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Inversiones disponibles para la venta	Ps.	-	Ps.	-
Instrumentos financieros derivados (activos circulantes)		2		106
Instrumentos financieros derivados (activos a largo plazo)		1,472		1,144
Instrumentos financieros derivados (pasivos circulantes)		272		79
Instrumentos financieros derivados (pasivos a largo plazo)		-		212
			200	

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 2013 y 2012, que se consideran en el nivel 1 en la jerarquía del valor razonable.

		2013		2012
Valor en libros	Ps.	76,748	Ps.	37,342
Valor razonable		76,077		38,456

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 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 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)	-

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2012	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2012
2013	Ps. 3,787	Ps. (82)	Ps. 5
2014	575	(33)	2
2015	1,963	(160)	5

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios contables de cobertura; por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados bajo el título “ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros.”

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.

Los cambios netos en el valor razonable de contratos forward que no cumplen con los criterios de cobertura para la contabilidad de cobertura se registran en el estado consolidado de resultados en la partida “ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros.”

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocional		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

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2012	
2013	Ps.	2,803	Ps.	36

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. Se valúan con base en el modelo Black & Scholes, haciendo una división en el valor intrínseco y extrínseco. 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, neto de impuestos. 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 2013, la Compañía no tuvo collares para comprar moneda extranjera (compuestos de una opción de compra y venta con diferentes niveles de precios de ejercicio con el mismo monto nocional y vencimiento).

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tuvo los siguientes collares para comprar moneda extranjera (consistentes en opciones de compra y venta con diferentes niveles de precio con el mismo monto nocional y vencimiento):

Fecha de Vencimiento	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2012			
	Monto Nocial			
2013	Ps.	982	Ps	47

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 de resultados consolidados.

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.

La compañía tiene ciertos contratos swaps de tipo de cambio que no cumplen con los requisitos para registrarlos como coberturas contables. Por consecuencia, cambios en el valor razonable fueron registrados en el estado de resultados como ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros.

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 Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2013		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2013	
2014	Ps.	1,358	Ps.	-	Ps.	18
2015		83		-		11
2016		2,711		-		1,180
2017		23,930		(825)		-
2023		12,670		(350)		-

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Valor Razonable	
	Monto Nocional	Activo al 31 de Diciembre 31 de 2012
2014	Ps. 2,553	Ps. 46
2017	2,711	1,089

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 2013, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimientos	Valor Razonable		Valor Razonable	
	Monto Nocional	Pasivo al 31 de Diciembre de 2013	Monto Nocional	Activo al 31 de Diciembre de 2013
2014	Ps. 1,183	Ps. (246)	Ps.	-
2015	730	(48)		-
2016	103	-		2

Al 31 de diciembre 2013, la Compañía tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Valor Razonable	
	Monto Nocional	Pasivo al 31 de Diciembre 31 de 2013
2014	Ps. 205	Ps. (10)

Al 31 de diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimientos	Valor Razonable	
	Monto Nocional	Pasivo al 31 de Diciembre de 2012
2013	Ps. 1,567	Ps. (151)
2014	856	(34)
2015	213	(10)

Al 31 de diciembre 2012, la Compañía tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Valor Razonable	
	Monto Nocional	Pasivo al 31 de Diciembre de 2012
2013	Ps. 335	Ps. (5)

20.7 Instrumentos financieros derivados por la adquisición de CCBPI

La opción de compra de la compañía en relación con el porcentaje de participación del 49% restante en CCBPI se registra a su valor razonable en los estados financieros 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 al 31 de diciembre de 2013, y el cambio en ese período que se contabiliza a través del estado de resultados. 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 CCBPI. El valor de empresa de CCBPI para propósito de esta estimación se basa en el plan de negocios a largo plazo de CCBPI. La Compañía adquirió la participación del 51% en CCBPI en enero de 2013 y continúa integrando CCBPI 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 empresa en relación con su participación del 51% se aproxima a cero a medida que el precio de ejercicio tal como se define en el contrato se ajusta proporcionalmente al valor de mercado subyacente de CCBPI.

20.8 Efectos netos de contratos vencidos que cumplen con los criterios de cobertura

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2013			2012			2011		
		Ps.	(214)		Ps.	(147)		Ps.	(120)	
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps.	(214)		Ps.	(147)		Ps.	(120)	
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Fluctuación cambiaria		1,710			126			-	
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas		(362)			6			257	
Opciones para la compra de monedas extranjeras	Costo de ventas		-			13			-	
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas		-			-			21	

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	2013			2012			2011		
		Ps.	(7)		Ps.	(4)		Ps.	(2)	
Swaps de tasa de interés	Pérdida en la valuación instrumentos financieros	Ps.	(7)		Ps.	(4)		Ps.	(2)	
Swaps de tasa de interés			(33)			(2)			-	
Otros			(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	2013			2012			2011		
		Ps.	-		Ps.	42		Ps.	(144)	
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés	Ganancia/pérdida en la valuación de instrumentos financieros	Ps.	-		Ps.	42		Ps.	(144)	
Swaps de tasa de interés			-			-			-	
Otros			-			-			37	

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 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 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 para reducir la exposición al riesgo de la fluctuación en los costos de ciertas materias primas.
- 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 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		
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)			-
2011					
FEMSA	+13% MXN/EUR/+15% MXN/USD	Ps. (189)	Ps.	-	
	-13% MXN/EUR/-15% MXN/USD	191			-
Coca-Cola FEMSA	-15% MXN/USD	(352)			(127)

Swaps de Tipo de Cambio ^{(1) (2)}	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Utilidad o Pérdida	
2013			
FEMSA ⁽³⁾	-11% MXN/ USD	Ps.	(1,581)
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/ USD		(392)
	-13% USD/BRL		(3,719)
2012			
FEMSA ⁽³⁾			
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/ USD	Ps.	(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	
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)
2011			
FEMSA	+13% EUR/+15% USD	Ps.	1,188
	-13% EUR/-15% USD		(1,188)
Coca-Cola FEMSA	+16% USD		(398)

Contratos de Precio de Materias Primas ⁽¹⁾	Cambio en Precio (U.S.)	Efecto en Capital	
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.

	2013	2012	2011
Cambio en tasa de interés	+100 Bps	+100 Bps	+100 Bps
Efecto en utilidad o pérdida	Ps. 332)	Ps. (198)	Ps. (98)

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 2013 y 2012, 79.48% y 81.07%, 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 cotejando los perfiles de vencimiento de activos y pasivos financieros.

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 fondear 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 2013, 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 2013. 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 2013.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019 en adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 1,971	Ps. 1,971	Ps. 4,407	Ps. 5,086	Ps. 14,937	Ps. 55,946
Préstamos bancarios	4,005	3,762	1,739	119	4,380	43
Obligaciones por arrendamiento financiero	309	279	228	168	89	87
Instrumentos financieros derivados	140	25	-	1,132	-	350

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 2013 y 2012 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 los requerimientos de margen que podrían cambiar en base a los cambios de las calificaciones de crédito otorgadas a la Compañía por las agencias de calificación crediticia independientes. Al 31 de diciembre de 2013, 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 2013 y 2012, es como sigue:

	31 de Diciembre de 2013	31 de Diciembre de 2012
Coca-Cola FEMSA	Ps. 62,719	Ps. 54, 902
Otros	439	-
	Ps. 63,158	Ps. 54, 902

Los cambios en la participación no controladora de FEMSA son como sigue:

		2013		2012		2011
Saldo inicial	Ps.	54,902	Ps.	47,949	Ps.	31,521
Utilidad neta de participación no controladora ⁽¹⁾		6,233		7,344		5,569
Otra utilidad integral:						
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión		(664)		(1,342)		1,944
Beneficios a empleados		(80)		(60)		6
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo		(166)		(113)		(15)
Incremento de capital social		515		-		-
Efectos de adquisiciones (Ver Nota 4)		5,550		4,172		11,038
Efectos de disposiciones		-		(50)		(70)
Dividendos		(3,125)		(2,986)		(2,025)
Pagos basados en acciones		(7)		(12)		(19)
Saldo final	Ps.	63,158	Ps.	54,902	Ps.	47,949

(1) Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la utilidad neta de Coca-Cola FEMSA asignada a la participación no controladora fue de Ps. 239, Ps. 565 y Ps. 551, respectivamente.

Las otras partidas a la utilidad integral de la participación no controladora acumulada consisten en lo siguiente:

		31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	Ps.	(62)	Ps.	602
Beneficios a empleados		(206)		(126)
Ganancia no realizada en coberturas de flujo de efectivo		(238)		(72)
Otra utilidad integral	Ps.	(506)	Ps.	404

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 2013		31 de Diciembre de 2012
Total activos circulantes	Ps.	43,231	Ps.	45,897
Total activos no circulantes		173,434		120,206
Total pasivos circulantes		32,398		29,550
Total pasivos no circulantes		67,114		31,725
Total ingresos	Ps.	156,011	Ps.	147,739
Total utilidad neta consolidada		11,782		13,898
Total utilidad integral consolidada	Ps.	9,791	Ps.	11,209
Flujo de efectivo neto generado por actividades de operación		22,097		23,650
Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión		49,481		10,989
Flujo de efectivo neto generado en actividades de financiamiento		23,506		60

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 2013 y 2012, 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 2013 y 2012, 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 2013 y 2012, 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 las transferencias de dividendos. La suma de los saldos de CUFIN individuales del FEMSA y subsidiarias al 31 de diciembre 2013 fue de Ps. 69,496.

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 2013.

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 2013, 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.

La siguiente tabla muestra los dividendos decretados y pagados de la Compañía y de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011:

	2013	2012	2011
FEMSA	Ps. 13,368	Ps. 6,200	Ps. 4,600
Coca-Cola FEMSA (100% dividendo pagado)	5,950	5,625	4,358

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2013 y 2012 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones	2013	2012
“B”	Ps. 0.66667	Ps. 0.30919
“D”	0.83333	0.38649

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 2013 y 2012.

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 alta 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).

	2013		2012		2011	
	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	Ps. 7,341.74	Ps. 8,579.98	Ps. 9,548.21	Ps. 11,158.58	Ps. 7,069.69	Ps. 8,262.04
<i>Acciones expresadas en millones:</i>						
Número de acciones promedio ponderadas por utilidad neta básica por acción	9,238.69	8,613.80	9,237.49	8,609.00	9,236.62	8,605.49
Efecto de dilución asociado con planes de pago basado en acciones no asignadas	7.73	30.91	8.93	35.71	9.80	39.22
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 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 entra 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 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.

En Colombia, la reforma fiscal (Ley 1607) fue promulgada el 26 de diciembre de 2012 y entró en vigor durante el año fiscal 2013. Los principales cambios en esta legislación incluyen una reducción en la tasa del impuesto de sociedades del 33% al 25% y la introducción de un nuevo impuesto sobre la renta (impuesto CREE) de 9% del resultado fiscal (base fiscal) y el 8% a partir del 2016. Las pérdidas fiscales y el exceso de renta presuntiva, entre otros elementos, no podrán enfrentarse a la base fiscal del CREE. El impuesto a pagar por el contribuyente en un año determinado es el mayor entre CREE o impuesto sobre la renta, calculado bajo la ley de impuesto sobre la renta de Colombia. El efecto fue reconocido en el estado de resultados consolidado en 2012 y no fue material.

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 2013, 2012 y 2011 son:

	2013		2012		2011
Impuesto a la utilidad corriente	Ps. 7,855	Ps.	7,412	Ps.	7,519
Impuestos a la utilidad diferidos	45		537		99
Cambios en la tasa legal ⁽¹⁾	(144)		-		-
	Ps. 7,756	Ps.	7,949	Ps.	7,618

(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:	2013		2012		2011
(Ganancia) pérdida no realizada sobre coberturas de flujos de efectivo	Ps. (128)	Ps.	(120)	Ps.	43
(Ganancia) pérdida no realizada sobre instrumentos disponible para la venta	(1)		(1)		2
Efecto de conversión	1,384		(1,012)		1,930
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(56)		(113)		(18)
OPUI de compañías asociadas y negocios conjuntos	(1,203)		(304)		(542)
Total del costo (beneficio) por impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps. (4)	Ps.	(1,550)	Ps.	1,415

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 2013, 2012 y 2011, es como sigue:

	2013		2012		2011
Tasa impositiva ISR México	30.0%		30.0%		30.0%
Diferencia entre efectos de inflación contables y fiscales	(1.4%)		(1.1%)		(1.1%)
Diferencia entre tasas de renta de países	1.2%		1.1%		1.5%
Gastos no deducibles	1.0%		0.8%		1.3%
Ingresos no acumulables	0.7%		(1.3%)		(0.2%)
Cambios en la tasa impositiva ISR México	(0.6%)		-		-
Otros	-		(0.6%)		0.8%
	30.9%		28.9%		32.3%

Impuestos a la Utilidad Diferidos

	Estado Consolidado de Situación Financiera		Estado Consolidado de Resultados		
	Al 31 de diciembre de 2013	Al 31 de diciembre de 2012	2013	2012	2011
	Ps. (148)	Ps. (131)	Ps. (24)	Ps. (33)	Ps. (28)
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (148)	Ps. (131)	Ps. (24)	Ps. (33)	Ps. (28)
Inventarios	9	1	(2)	51	(124)
Otros activos circulantes	147	25	109	(104)	93
Propiedad, planta y equipo, neto	(452)	(405)	(630)	(101)	(75)
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	(271)	938	115	1,589	200
Otros activos	(188)	(187)	(2)	238	(308)
Activos intangibles amortizables	384	221	236	(38)	65
Activos intangibles no amortizables	299	41	88	32	24
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(906)	(847)	30	(40)	(14)
Instrumentos financieros derivados	(148)	(87)	62	(14)	(8)
Provisiones	(860)	(645)	(164)	(12)	(1)
Provisión temporal no deducible	(150)	(767)	562	51	133
PTU por pagar	(255)	(221)	(27)	(13)	(56)
Pérdidas fiscales por amortizar	(393)	(181)	(212)	434	358
Efectos por conversión	2,195	853	-	-	-
Otros pasivos	(62)	64	(131)	72	40
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos			Ps. 10	Ps. 2,112	Ps. 299
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos neto en participación en las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos			(109)	(1,575)	(200)
Provisión (beneficio) por impuesto diferido, neto			Ps. (99)	Ps. 537	Ps. 99
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(799)	(1,328)			
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(3,792)	(2,028)			
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 2,933	Ps. 700			

Los cambios en el saldo de los pasivos (activos) por impuestos a la utilidad diferidos, neto, son los siguientes:

	2013	2012	2011
Saldo inicial	Ps. (1,328)	Ps. (1,586)	Ps. (3,511)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	45	537	99
Cambios en la tasa legal	(144)	-	-
Gasto diferido (ingreso) neto registrado en la participación de los asociados de lucro y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	109	1,575	200
Adquisición de subsidiarias (ver Nota 4)	647	(77)	218
Disposición de subsidiarias	-	16	-
Efectos en capital contable:			
(Ganancia) pérdida no realizada sobre coberturas de flujo de efectivo	(149)	(76)	80
(Ganancia) pérdida no realizada sobre instrumentos disponibles para venta	(1)	(1)	2
Efecto de conversión	2	(974)	1,410
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	102	(532)	(110)
Utilidades retenidas de inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(121)	(189)	23
Efecto por actualización de saldos iniciales asociados con economías hiperinflacionarias	39	(21)	3
Saldo final	Ps. (799)	Ps. (1,328)	Ps. (1,586)

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. 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
2014	Ps. 3
2015	-
2016	-
2017	2
2018	3
2019	13
2020	53
2021	95
2022 y años subsecuentes	576
Indefinidas (Brasil)	499
	1,244
Pérdidas fiscales utilizadas en consolidación	(686)
	Ps. 558

A continuación se muestran los cambios en el saldo de pérdidas fiscales e impuesto al activo por recuperar:

	2013		2012	
Saldo inicial	Ps.	91	Ps.	688
Adiciones		593		903
Aplicación de pérdidas fiscales		(122)		(1,449)
Efecto por conversión de saldo inicial		(4)		(51)
Saldo final	Ps.	558	Ps.	91

No existieron retenciones de impuestos asociadas con los dividendos pagados durante 2013, 2012 y 2011 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. 44,920 (31 de diciembre de 2012: Ps. 43,569 y 31 de diciembre de 2011: Ps. 42,225).

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 2013		31 de Diciembre de 2012	
Acreedores diversos	Ps.	3,998	Ps.	3,129
Instrumentos financieros derivados		347		279
Total	Ps.	4,345	Ps.	3,408

25.2 Provisiones y otros pasivos a largo plazo

	31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012	
Contingencias	Ps.	4,674	Ps.	2,476
Impuestos por pagar		558		356
Otros		885		938
Total	Ps.	6,117	Ps.	3,770

25.3 Otros pasivos financieros

	31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012	
Instrumentos financieros derivados	Ps.	1,526	Ps.	212
Depósitos en garantía		142		268
Total	Ps.	1,668	Ps.	480

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 2013 y 2012:

	31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012	
Impuestos indirectos ⁽¹⁾	Ps.	3,300	Ps.	1,263
Laborales		1,063		934
Legales		311		279
Total	Ps.	4,674	Ps.	2,476

(1) Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, los impuestos indirectos incluyen Ps. 246 y Ps. 250, respectivamente, 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 2013		31 de Diciembre de 2012		31 de Diciembre de 2011	
Saldo inicial	Ps.	1,263	Ps.	1,405	Ps.	1,358
Multas y otros cargos		1		107		16
Provisión		263		56		43
Contingencias por combinaciones de negocios		2,143		117		170
Cancelación y expiración		(5)		(124)		(47)
Pagos		(303)		(157)		(102)
Porción circulante		(163)		(52)		(113)
Efecto de conversión en saldos iniciales en economías hiperinflacionarias		101		(89)		80
Saldo final	Ps.	3,300	Ps.	1,263	Ps.	1,405

25.5.2 Laborales

	31 de Diciembre de 2013		31 de Diciembre de 2012		31 de Diciembre de 2011	
Saldo inicial	Ps.	934	Ps.	1,128	Ps.	1,134
Multas y otros cargos		139		189		105
Provisión		187		134		122
Contingencias por combinaciones de negocios		157		15		8
Cancelación y expiración		(226)		(359)		(261)
Pagos		(69)		(91)		(71)
Efecto de conversión en saldos iniciales en economías hiperinflacionarias		(59)		(82)		91
Saldo final	Ps.	1,063	Ps.	934	Ps.	1,128

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. 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 2013, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 20,671 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.

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. 2,248, y Ps. 2,164 al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias.

25.8 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2013, 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 2013, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 3,067	Ps. 141	Ps. 76
Después de un año y antes de 5 años	10,919	509	84
Después de 5 años	13,801	246	6
Total	Ps. 27,787	Ps. 896	Ps. 166

El gasto por renta fue de Ps. 4,345, Ps. 4,032 y Ps. 3,248 por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Los pagos mínimos futuros por arrendamientos bajo arrendamientos financieros con el valor presente de los pagos de arrendamiento mínimos netos, son:

	Pagos Mínimos 2013	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2012	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. 322	Ps. 276	Ps. 236	Ps. 225
Después de un año y antes de 5 años	852	789	134	122
Total de pagos mínimos de arrendamiento	1,174	1,065	370	347
Menos monto que representa los cargos financieros	109	-	23	-
Valor presente de pagos mínimos de arrendamiento	Ps. 1,065	Ps. 1,065	Ps. 347	Ps. 347

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía a través de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA tiene compromisos para la compra de propiedad, planta y equipo por Ps. 1,828.

25.9 Reestructuración

Coca-Cola FEMSA registró una provisión por reestructura. Esta provisión se relaciona principalmente con la reorganización en la estructura de Coca-Cola FEMSA. El plan de reestructuración fue preparado y anunciado a los empleados de Coca-Cola FEMSA en el 2011 cuando la provisión fue reconocida en sus estados financieros. La reestructuración de Coca-Cola FEMSA se completó durante 2013.

	Al 31 de Diciembre de 2013	Al 31 de Diciembre de 2012	Al 31 de Diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 90	Ps. 153	Ps. 230
Nuevas	179	195	48
Pagos	(234)	(258)	(76)
Cancelaciones	(35)	-	(49)
Saldo final	Ps. -	Ps. 90	Ps. 153

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:

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.

2011	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	CB Capital	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 123,224	Ps. 74,112	Ps. -	Ps. 13,360	Ps. (9,156)	Ps.201,540
Ingresos intercompañías	2,099	2	-	7,055	(9,156)	-
Utilidad bruta	56,531	25,476	-	3,884	(1,595)	84,296
Gastos de administración	-	-	-	-	-	8,172
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	50,685
Otros ingresos	-	-	-	-	-	381
Otros gastos	-	-	-	-	-	(2,072)
Gasto financiero	(1,729)	(396)	-	(540)	363	(2,302)
Producto financiero	616	12	7	742	(363)	1,014
Otros productos financieros ⁽³⁾	-	-	-	-	-	1,092
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	16,794	4,993	-	1,827	(62)	23,552
Impuestos a la utilidad	5,667	578	67	1,306	-	7,618
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	86	-	4,880	1	-	4,967
Utilidad neta consolidada						20,901
Depreciación y amortización ⁽²⁾	4,219	1,778	-	246	(80)	6,163
Partidas virtuales operativas	638	170	-	31	-	839
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	7,862	4,186	-	735	(117)	12,666

(1) Incluye otras compañías (ver Nota 1) y corporativo.

(2) Incluye rotura de botella.

(3) Incluye ganancia por fluctuación cambiaria, neta; ganancia sobre posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias; y pérdida 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) y (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.

La revelación geográfica para la Compañía es la siguiente:

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	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 155,576	Ps. 104,983
Sudamérica ⁽²⁾	56,444	29,275
Venezuela	26,800	9,127
Europa	-	77,484
Ajustes de consolidación	(511)	(382)
Consolidado	Ps. 238,309	Ps. 220,487

2011	Total Ingresos
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 129,716
Sudamérica ⁽²⁾	52,149
Venezuela	20,173
Europa	-
Ajustes de consolidación	(498)
Consolidado	Ps. 201,540

(1) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 163,351, Ps. 148,098 y Ps. 122,690 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los activos no circulantes locales (México únicamente) fueron de Ps. 127,693 y Ps. 99,772 al 31 de diciembre de 2013 y 31 de diciembre de 2012, respectivamente.

(2) La división de Coca-Cola FEMSA en Asia consiste en la inversión de 51 % del capital de CCBPI (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. 108 en 2013, así como el método de participación de la inversión en CCBPI Ps. 9,398, y se presentan como parte de las operaciones corporativas de Coca-Cola FEMSA en 2013, 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 Ps.13,438, beneficio bruto Ps. 4,285, utilidad antes de impuestos Ps. 310, depreciación y amortización Ps. 1,229, activos totales Ps. 17,232, total pasivo Ps. 4,488 y gastos de capital Ps. 1,889.

(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 31,198, Ps. 30,930 y Ps. 31,138 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los activos no circulantes de Brasil fueron de Ps. 45,900 y Ps. 14,221 al 31 de diciembre de 2013 y 31 de diciembre de 2012, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Colombia de Ps. 13,354, Ps. 14,597 y Ps. 12,320 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013 2012 y 2011, respectivamente. Los activos no circulantes de Colombia fueron de Ps. 12,888 y Ps. 13,203, a partir del 31 de diciembre 2013 y 31 de diciembre de 2012, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Argentina de Ps. 10,729, Ps. 10,270 y Ps. 8,399 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013 2012 y 2011, respectivamente. Los activos no circulantes en Argentina fueron de Ps. 2,042 y Ps. 2,188, al 31 de diciembre de 2013 y del 31 de diciembre de 2012, respectivamente.

Nota 27. Impacto Futuro de Normas Contables Recientemente Emitidas que Todavía No Están en Vigor:

La Compañía no ha 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.

- La NIIF 9, “*Instrumentos Financieros*” emitida en noviembre de 2009, y modificada en octubre de 2010, introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos y pasivos financieros y el cese de reconocimiento. La norma requiere que todos los activos financieros que están dentro del alcance de la NIC 39 “Instrumentos Financieros: reconocimiento y medición,” sean medidos subsecuentemente a costo amortizado o valor razonable. Específicamente, los instrumentos de deuda que se tienen en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales, y que tienen flujos de efectivo que son únicamente pagos de capital e intereses sobre el capital pendiente de pago, generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Todas las demás inversiones en deuda e inversiones de capital se miden a su valor razonable al final de periodos contables posteriores.

El efecto más significativo de la NIIF 9 con respecto a la clasificación y medición de pasivos financieros se relaciona con la contabilización de cambios en el valor razonable de un pasivo financiero (designado como a VRTUP) atribuible a cambios en el riesgo crediticio de ese pasivo. Específicamente, conforme a la NIIF 9, para pasivos financieros que se designan como a VRTUP, el monto del cambio en el valor razonable del pasivo financiero que es atribuible a cambios en el riesgo crediticio de ese pasivo se reconoce en otras partidas de la utilidad integral, a menos que el reconocimiento de

los efectos de los cambios en el riesgo crediticio del pasivo en otras partidas de la utilidad integral forme o amplíe la disparidad de la utilidad o pérdida. Los cambios en valor razonable atribuibles a los riesgos crediticios del pasivo financiero no se reclasifican posteriormente a utilidad o pérdida. Anteriormente, conforme a la NIC 39, el monto total del cambio en el valor razonable del pasivo financiero asignado como a VRTUP era reconocido en utilidad o pérdida.

La NIIF 9, Instrumentos Financieros emitida en noviembre de 2013, introduce un nuevo capítulo para la contabilidad de coberturas, estableciendo un nuevo modelo de contabilidad de coberturas que está diseñado para estar más apegado a cómo las entidades asumen las actividades de administración de riesgos cuando cubren exposiciones al riesgo tanto financieras como no financieras. Así mismo, permite a una entidad aplicar solamente los requerimientos introducidos en la NIIF 9 (2010) para la presentación de ganancias y pérdidas sobre pasivos financieros designados como a VRTUP sin aplicar los otros requerimientos de la NIIF 9, lo que significa que la porción del cambio en el valor razonable relacionada con los cambios en el riesgo crediticio propio de la entidad puede ser presentado en otras partidas de la utilidad integral en lugar de presentarse en resultados.

Debido a que la NIIF 9 (2013) elimina la fecha efectiva de aplicación obligatoria de la NIIF 9 en 2010 y 2009, dejando abierta la fecha efectiva en función a la finalización de los requerimientos de deterioro, clasificación y medición, la Compañía ha decidido que su adopción se llevará a cabo hasta su fecha efectiva y no es práctico cuantificar el efecto hasta que se concluya de manera definitiva con las fases anteriormente mencionadas y las versiones finales sean emitidas.

- Las mejoras a la NIC 19 (2011) *“Beneficios a los empleados,”* en relación con las contribuciones de los empleados a los planes de beneficios definidos, clarifican los requerimientos relativos a cómo las contribuciones de los empleados o de un tercero que está ligado al servicio, deben atribuirse a los periodos de servicio. Además, permiten un expediente práctico si el monto de las contribuciones es independiente del número de años de servicio, en el que las contribuciones puedan, pero no estén requeridas, de ser reconocidas como una reducción en el costo del servicio en el periodo en el que dicho servicio es prestado. Las mejoras son efectivas para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. Estas mejoras no han sido adoptadas anticipadamente por la Compañía y no se esperan efectos significativos en su adopción.
- Las mejoras a la NIC 32, *“Compensación de activos financieros y pasivos financieros,”* Estas mejoras 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. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía y no espera tener un impacto material en sus estados financieros consolidados.
- 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 la NIC 36 no han sido adoptadas anticipadamente por la Compañía y no espera tener un efecto material derivado de su adopción.
- 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 esta norma no han sido adoptadas anticipadamente por la Compañía y no se esperan efectos materiales en los estados financieros consolidados debido a su adopción.
- El ciclo de mejoras anuales 2010-2012 hace enmiendas a las siguientes normas: la NIIF 2 *“Pagos basados en acciones,”* al enmendar 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; la NIIF 3 *“Combinaciones 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 NIIF 8 *“Segmentos operativos,”* requiriendo revelaciones de los juicios hechos por la administración en la aplicación de los criterios de agregación de segmentos operativos, clarificando que las

conciliaciones para los activos de los segmentos solamente se requieren si los activos se reportan sobre una base regular; la NIIF 13 “*Medición del valor razonable*,” clarifica que la emisión de la NIIF 13 y las enmiendas 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 (enmienda a las bases de conclusión únicamente); la NIC 16 “*Propiedad, planta y equipo*” y la NIC 38 “*Activos intangibles*,” clarificando que el monto bruto de propiedad, planta y equipo se ajusta de una manera consistente con una revaluación del valor en libros; y la NIC 24 “*Información a revelar sobre partes relacionadas*,” clarificando cómo los pagos a entidades que proveen de servicios de administración se deben revelar. Estas mejoras son aplicables a periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. La Compañía está en el proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- El ciclo de mejoras anuales 2011-2013 hace enmiendas a las siguientes normas: la NIIF 3, clarificando que la norma excluye de su alcance la contabilidad para la formación de un acuerdo conjunto en los estados financieros del acuerdo conjunto mismo; 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. Estas mejoras son aplicables a periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. La Compañía está en el proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.
- La INIIF 21 “*Tarifas*,” esta Interpretación 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. La interpretación identifica el evento obligante para el reconocimiento de un pasivo, como la actividad que desencadena el pago de la tarifa de acuerdo con la legislación aplicable. Además, provee una guía en el reconocimiento de un pasivo de pago de tarifas, donde el pasivo es reconocido progresivamente si el evento obligante ocurre sobre un periodo de tiempo; y si la obligación se desencadena al alcanzar un límite mínimo, el pasivo se reconoce cuando dicho límite es alcanzado. Esta Interpretación es aplicable para periodos que inician el 1 de enero de 2014 y se permite su adopción anticipada. La Compañía no ha aplicado anticipadamente esta interpretación y está en el proceso de evaluar si tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

Nota 28. Eventos Posteriores

El 13 de enero de 2014 Coca-Cola FEMSA emitió bonos denominados en dólares americanos a 10 años, y a 30 años que fueron colocados el 19 de noviembre de 2013 (los “Certificados Bursátiles Originales”) en los mercados internacionales de capital, para incrementar el total de monto de capital de US \$ 2.5 millones (en tres tramos), la colocación adicional de US \$ 150 millones para los bonos a 10 años con una tasa de +107 puntos bases sobre la tasa de referencia del Tesoro de EE.UU., con un cupón del 3.875 %, y un adicional de US \$ 200 millones para 30 bonos años a un rendimiento de +122 puntos bases sobre la tasa de referencia del Tesoro de EE.UU., con un cupón del 5.250 % (los “Certificados Bursátiles Adicionales”). Los bonos a 10 años de Coca-Cola FEMSA, ahora tienen un valor nominal total de US \$900 millones y los bonos a 30 años ahora tienen un valor nominal total US \$ 600 millones. Los certificados bursátiles adicionales tienen el mismo CUSIP (código de identificación de valores registrados) y el mismo cupón que los respectivos certificados bursátiles originales. Estas obligaciones están garantizadas por las subsidiarias garantes.

A finales de enero de 2014, el tipo de cambio del peso argentino registró una devaluación de aproximadamente 20% con relación al dólar americano. Como resultado de esta devaluación, el balance general de la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA podría reflejar una reducción en el capital contable durante el año 2014. A partir del 31 de diciembre 2013 la inversión extranjera directa en Argentina, utilizando el tipo de cambio de ARS 6.38 por dólar americano, fue de Ps. 945 millones.

En enero 2014, el gobierno venezolano anunció que determinadas operaciones, como el pago de servicios y pagos relacionados a inversiones extranjeras en Venezuela, deben estar arregladas a un tipo de cambio alternativo determinado por el sistema estatal conocido como el Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD). El SICAD determina este tipo de cambio alternativo basado en ventas periódicas limitadas de dólares americanos a través de subastas. El tipo de cambio basado en la más reciente subasta del SICAD, mantenida el 4 de abril de 2014, y con efecto al 7 de abril de 2014, fue de 10.00 bolívares por dólar americano. Las importaciones de materia prima que Coca-Cola FEMSA importa a Venezuela califican como transacciones que pueden ser establecidas usando el tipo de cambio oficial de 6.30 bolívares por dólar americano, entonces, Coca-Cola FEMSA continuara registrando estas transacciones usando el tipo de cambio oficial. En

2014, Coca-Cola FEMSA reconocerá en los estados financieros consolidados en la cuenta de conversión acumulada al 31 de marzo de 2014, una disminución en capital como resultado de la revaluación de sus inversiones netas en Venezuela al tipo de cambio del SICAD (10.70 bolívares por bolívares americanos al 31 de marzo de 2014). Al 31 de diciembre de 2013, la inversión extranjera directa de Coca-Cola FEMSA en Venezuela fue de Ps. 13,788 millones (al tipo de cambio oficial de 6.30 bolívares por dólar americano). Además, en febrero de 2014, el gobierno de Venezuela promulgó una nueva ley que autoriza un método adicional (conocido como SICAD II) para intercambiar bolívares Venezolanos a dólares americanos a otras tasas diferentes a las descritas anteriormente. Al 4 de abril de 2014, el tipo de cambio del SICAD II fue de 49.04 bolívares por dólar americano.

En febrero de 2014, Coca-Cola FEMSA realizó el prepago en su totalidad de los siguientes préstamos bancarios denominados en pesos: i) Ps. 250 (valor nominal), con vencimiento en 2015, ii) Ps. 1,000 (valor nominal), con vencimiento en 2015, iii) Ps. 375 (valor nominal), con vencimiento en el 2015, iv) Ps. 1,100 (valor nominal), con vencimiento en 2014 y v) Ps. 1,450 (valor nominal) con vencimiento en 2015.