



**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 2012

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 2012 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”; (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 <u>Addendum A.</u> 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
	<u>Punto 15. Controles y Procedimientos.</u>
iii) Control interno	<u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.</u> Estimaciones y Políticas Contables Críticas
e) Estimaciones, provisiones o reservas 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 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 2012
Número de expediente de la Comisión 333-08752

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

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

Estados Unidos Mexicanos
(Jurisdicción de constitución de la organización)

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

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

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

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

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

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

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

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

Indique con una marca si el registrante es una emisora reconocida, según se define en la Regla 405 de la Ley de Valores
 Si No

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

Indicar con una marca si el registrante ha presentado electrónicamente y publicado en su sitio de Internet corporativo, en su caso, cada Archivo Interactivo requerido a ser presentado y publicado de conformidad con la Regla 405 de la Regulación S-T (§232.405 de este capítulo) durante los 12 meses precedentes (o por dicho periodo más corto que la emisora haya sido requerida a presentar y publicar dichos archivos). N/D
 Si No

Indicar con una marca si el registrante: (1) ha presentado todo los reportes necesarios para archivar en la Sección 13 o 15(d) de la Ley de Intercambio de Valores de 1934 durante los 12 meses anteriores (o durante el periodo inferior en el que se haya pedido al registrante presentar tales reportes) y (2) ha estado sujeto a dichos requisitos de presentación durante los 90 días anteriores,
 Si No

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

Indique con una marca qué base contable del registrante fue utilizada para preparar los estados financieros incluidos en este expediente:
U.S. GAAP IFRS Otra

Si la repuesta de la pregunta anterior es "Otra", marcar qué partida de los estados financieros ha decidido seguir el registrante.
 Partida 17 Partida 18

Si este es un reporte anual, marcar si el registrante es una compañía "shell" (según se define en la regla 12b-2 de la Ley de Valores).
 Si No

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

TABLA DE CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	1
Glosario de Referencias	1
Conversiones de Moneda y Estimaciones.....	1
Declaraciones sobre Expectativas.....	1
PUNTOS 1–2. NO APLICABLE.....	2
PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE	2
Información Financiera Consolidada Seleccionada	2
Dividendos	3
Información sobre Tipo de Cambio	5
Factores de Riesgo	6
PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	17
La Compañía.....	17
Resumen	17
Antecedentes.....	17
Estructura Corporativa	21
Principales Subsidiarias	23
Estrategia de Negocios.....	23
Coca-Cola FEMSA	23
FEMSA Comercio	40
El método de participación en la inversión en Heineken	44
Otros Negocios	44
Descripción de Propiedad, Planta y Equipo.....	45
Seguros	46
Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo.....	46
Asuntos Regulatorios.....	47
PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS.....	53
PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS	53
Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres.....	53
Eventos Recientes	54
Apalancamiento Operativo	55
Adopción de las NIIF.....	58
Resultados de Operación.....	62
Liquidez y Recursos de Capital	66
PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS	74
Consejeros.....	74
Ejecutivos	80
Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos	82
Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA.....	83
Pólizas de Seguro.....	83
Acciones Propiedad de la Administración.....	84
Prácticas del Consejo de Administración.....	84
Empleados.....	85
PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	86
Principales Accionistas	86
Operaciones con Partes Relacionadas.....	87
Fideicomiso de Voto	87
Interés de los Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones.....	87

	Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company.....	89
PUNTO 8.	INFORMACIÓN FINANCIERA	90
	Información Financiera Consolidada	90
	Política de Dividendos	90
	Procedimientos Legales	90
	Cambios Significativos	92
PUNTO 9.	LA OFERTA Y LISTADO	92
	Descripción de Valores	92
	Mercados de Cotización.....	93
	Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores	93
	Precios Históricos	94
PUNTO 10.	INFORMACIÓN ADICIONAL	96
	Estatutos.....	96
	Tratamiento Fiscal	103
	Contratos Principales	105
	Documentos Disponibles al Público	111
PUNTO 11.	DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO.....	111
	Riesgos Derivados por Tasas de Interés	111
	Riesgos Derivados por Tipo de Cambio	114
	Riesgos Derivados del Capital.....	117
	Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas	117
PUNTO 12.	DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL.....	117
PUNTO 12A.	TÍTULOS DE DEUDA.....	117
PUNTO 12B.	GARANTÍAS Y DERECHOS.....	117
PUNTO 12C.	OTROS VALORES	117
PUNTO 12D.	ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS	117
PUNTOS 13-14.	NO APLICABLE.....	118
PUNTO 15.	CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS.....	118
PUNTO 16A.	EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	119
PUNTO 16B.	CÓDIGO DE ÉTICA	119
PUNTO 16C.	PRINCIPALES HONORARIOS Y SERVICIOS DE AUDITORES	119
PUNTO 16D.	NO APLICABLE.....	120
PUNTO 16E.	COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS	120
PUNTO 16F.	NO APLICABLE.....	121
PUNTO 16G.	GOBIERNO CORPORATIVO.....	121
PUNTO 16H.	NO APLICABLE.....	122
PUNTO 17.	NO APLICABLE.....	122
PUNTO 18.	ESTADOS FINANCIEROS	122
PUNTO 19.	ANEXOS	122

INTRODUCCIÓN

Este informe anual contiene información significativamente consistente con la información presentada en los estados financieros auditados y es libre de aserciones 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. 12.9635 por \$1 dólar, tipo de cambio a la compra al mediodía del 31 de diciembre de 2012 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 31 de marzo de 2013, el tipo de cambio fue de Ps. 12.3155 por \$1 dólar. **Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio” para información sobre tipo de cambio desde 2008.**

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, o en otros países, o modificaciones del entorno regulatorio. En consecuencia, recomendamos a los lectores que no depositen una confianza indebida en estas expectativas. En todo caso, estas expectativas se refieren únicamente al momento en que fueron emitidas, y no asumimos obligación alguna de actualizar o revisar cualquiera de ellas, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otra causa.

PUNTOS 1–2. NO APLICABLE

PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE

Información Financiera Consolidada Seleccionada

Nuestros estados financieros consolidados incluidos en este reporte anual fueron preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el “International Accounting Standards Board.” (“IASB”). Nuestra fecha de transición a las NIIF fue el 01 de enero de 2011. Estos son los primeros estados financieros anuales preparados de acuerdo con las NIIF. La NIIF 1 -“Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”- ha sido aplicada en la preparación de estos estados financieros. La nota 27 de nuestros estados financieros consolidados auditados contiene una explicación de nuestra adopción a las NIIF y una conciliación entre las Normas de Información Financiera Mexicanas (“NIF”) y las NIIF a la fecha del 01 de enero de 2011 y al 31 de diciembre del 2011 y para el año terminado al 31 de diciembre de 2011.

Este informe anual incluye en el “Punto 18”, nuestro estado de situación financiera consolidado auditado al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 01 de enero del 2011; 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 2012 y 2011. Nuestros estados financieros consolidados al y para el año terminado al 31 de diciembre de 2012 fueron preparados de acuerdo a las NIIF. Los estados financieros consolidados al y para el año terminado al 31 de diciembre de 2011 fueron preparados de acuerdo con las NIIF, pero ellos difieren de la información previamente publicada para el 2011 porque originalmente fueron presentados de acuerdo a las Normas de Información Financiera Mexicanas (“NIF”).

De conformidad con las NIIF, la información presentada en este reporte anual presenta información financiera para el 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). 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 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.

Año terminado al 31 de diciembre de,		
2012 ^{(1) (2)}	2012 ⁽²⁾	2011 ⁽³⁾
(en millones de pesos Mexicanos o millones de dólares U.S., excepto acciones y los datos por acción)		

Datos del Estado de Resultados:

NIIF

Ingresos totales.....	US\$18,383	Ps.238,309	Ps.201,540
Utilidad bruta	7,814	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 participación	2,124	27,530	23,552
Impuestos a la utilidad	613	7,949	7,618
Utilidad neta consolidada.....	2,164	28,051	20,901
Utilidad neta controladora.....	1,597	20,707	15,332
Utilidad neta no controladora.....	567	7,344	5,569
Utilidad neta controladora básica:			
Por acciones serie B.....	0.08	1.03	0.77
Por acciones serie D.....	0.10	1.30	0.96
Utilidad neta controladora diluida:			
Por acciones serie B.....	0.08	1.03	0.76
Por acciones serie D.....	0.10	1.29	0.96
Numero promedio ponderado de acciones en circulación (millones):			
Por acciones serie B.....	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Por acciones serie D.....	8,644.7	8,644.7	8,644.7
Distribución de utilidades:			
Por acciones serie B.....	46.11%	46.11%	46.11%
Por acciones serie D.....	53.89%	53.89%	53.89%

Datos de Situación Financiera:

NIIF

Total activos.....	US\$22,829	Ps.295,942	Ps.263,362
Pasivos circulantes.....	3,743	48,516	39,325
Deuda largo plazo ⁽⁴⁾	2,209	28,640	23,819
Otros pasivos a largo plazo.....	665	8,625	8,047
Capital social.....	258	3,346	3,345
Total capital contable.....	16,212	210,161	192,171
Participación controladora.....	11,977	155,259	144,222
Participación no controladora.....	4,235	54,902	47,949

Otra Información.....

NIIF

Depreciación.....	US\$ 553	Ps. 7,175	Ps. 5,694
Inversiones en activo fijo ⁽⁵⁾	1,200	15,560	12,666
Margen Bruto ⁽⁶⁾	43%	43%	42%

(1) Conversión a dólares a un tipo de cambio de Ps. 12.9635 a US\$ 1.00 solamente para conveniencia del lector.

(2) Incluye resultados de Grupo Fomento Queretano desde mayo del 2012. Véase Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Historia corporativa.”

(3) Incluye resultados de Grupo Tampico desde Octubre 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre 2011. Véase Punto 4—Información de la compañía—La Compañía—Historia corporativa.”

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

(5) Incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, intangibles y otros activos, neto de costo de activos de largo plazo vendidos.

(6) 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 2008 al 2012:

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio para el cual se declaró el dividendo	Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción de Serie B	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D
8 de mayo de 2008	2007 ⁽¹⁾	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0076	Ps. 0.1009	\$0.0095
4 de mayo de 2009 y 3 de noviembre de 2009 ⁽²⁾	2008	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0061	Ps. 0.1009	\$0.0076
4 de mayo de 2009.....	-	-	Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
3 de noviembre de 2009 .	-	-	Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
4 de mayo de 2010 y 3 de noviembre de 2010 ⁽³⁾	2009	Ps. 2,600,000,000	Ps. 0.1296	\$0.0105	Ps. 0.1621	\$0.0132
4 de mayo de 2010.....	-	-	Ps. 0.0648	\$0.0053	Ps. 0.0810	\$0.0066
3 de noviembre de 2010 .	-	-	Ps. 0.0648	\$0.0053	Ps. 0.0810	\$0.0066
4 de mayo de 2011 y 2 de noviembre de 2011 ⁽⁴⁾	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	\$0.0100	Ps. 0.14338	\$0.0125
3 de mayo de 2012 y 6 de noviembre de 2012 ⁽⁵⁾	2011	Ps. 6,200,000,000	Ps. 0.3092	\$0.231	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 2013 ⁽⁶⁾	2012	Ps. 6,684,103,000	Ps. 0.3333	N/D ⁽⁷⁾	Ps. 0.4166	N/D
7 de mayo de 2013.....	-	-	Ps. 0.1666	N/D	Ps. 0.2083	N/D
7 de noviembre de 2013 .	-	-	Ps. 0.1666	N/D	Ps. 0.2083	N/D

⁽¹⁾ El monto de dividendo por serie ha sido ajustado para reflejar el stock split de 3:1 efectivo a partir del 25 de mayo de 2007.

⁽²⁾ El pago de dividendo para 2008 se dividió en dos pagos iguales. 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.

⁽³⁾ El pago de dividendo para 2009 se dividió en dos pagos iguales. 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.

⁽⁴⁾ El pago de dividendo para 2010 se dividió en dos pagos iguales. 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.

⁽⁵⁾ El pago de dividendo para 2011 se dividió en dos pagos iguales. 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.

⁽⁶⁾ El pago de dividendo para 2012 se dividió en dos pagos iguales. El primer pago se volverá pagadero el 7 de mayo de 2013, con fecha de registro del 6 de mayo de 2013, y el segundo pago será pagadero el 7 de noviembre del 2013, con fecha de registro del 6 de noviembre de 2013.

⁽⁷⁾ Los montos en dólares correspondientes al pago de dividendos del 2012 estarán 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
2008.....	Ps. 13.94	Ps. 9.92	Ps. 11.21	Ps. 13.83
2009.....	15.41	12.63	13.58	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

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

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin de Periodo
2011			
Primer Trimestre	Ps. 12.25	Ps. 11.92	Ps. 11.92
Segundo Trimestre	11.97	11.51	11.72
Tercer Trimestre.....	13.87	11.57	13.77
Cuarto Trimestre	14.25	13.10	12.81
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
Octubre.....	13.09	12.71	13.09
Noviembre	13.25	12.92	12.92
Diciembre.....	13.01	12.72	12.96
2013			
Enero.....	Ps. 12.79	Ps. 12.59	Ps. 12.73
Febrero.....	12.88	12.63	12.78
Marzo.....	12.80	12.32	12.32
Primer Trimestre	12.88	12.32	12.32

Factores de Riesgo

Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía

Coca-Cola FEMSA

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

Las ventas de Coca-Cola FEMSA están ligadas sustancialmente con las ventas de bebidas marca registrada *Coca-Cola*. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa, vende y distribuye bebidas marca registrada *Coca-Cola* a través de contratos de embotellador estándar en algunos territorios de México y Latinoamérica, a los cuales Coca-Cola FEMSA se refiere como “territorios de Coca-Cola FEMSA.” Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Territorios Coca-Cola FEMSA.**” A través de los derechos otorgados por medio de los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA y como uno de sus principales accionistas, The Coca-Cola Company tiene el derecho de participar en el proceso para la toma de decisiones importantes relacionadas con el negocio de Coca-Cola FEMSA.

The Coca-Cola Company establece de manera unilateral los precios para su concentrado. Asimismo, de conformidad con los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA tiene prohibido embotellar o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de *The Coca-Cola Company* y Coca-Cola FEMSA no puede transferir los derechos como embotellador para ninguno de sus territorios, sin el previo consentimiento de *The Coca-Cola Company*. The Coca-Cola Company también contribuye de manera importante al gasto de comercialización de Coca-Cola FEMSA, aunque no está obligado a contribuir en una cantidad en particular. Por lo cual, The Coca-Cola Company podría descontinuar o reducir estas contribuciones en cualquier momento.

Coca-Cola FEMSA depende de The Coca-Cola Company para la renovación de los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA tenía ocho contratos de embotellador en México: (i) el territorio del Valle de México, cuyos contratos de embotellador expiran en junio de 2013 y abril de 2016; (ii) el territorio del Centro de México, cuyos contratos de embotellador expiran en agosto 2013, mayo de 2015 y julio de 2016; (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste expira en septiembre de 2014, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío expira en mayo de 2015, y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste expira en junio de 2013. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA con *The Coca-Cola Company* para otros de sus territorios vencerán en los siguientes países: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016, y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las mismas partes de dar aviso sobre su deseo de no prorrogar el contrato a aplicar. Véase “**Punto 10. Información Adicional—Contratos Principales—Coca-Cola FEMSA**” Adicionalmente, estos contratos podrían darse por terminados en caso de un incumplimiento material. La terminación impediría a Coca-Cola FEMSA comercializar bebidas marca registrada *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre su negocio, condición financiera, resultados y proyecciones.

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

The Coca-Cola Company ejerce una influencia sustancial en la dirección del negocio de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de marzo de 2013, The Coca-Cola Company era tenedora de manera indirecta del 28.7% de las acciones del capital en circulación, representando el 37.0% de las acciones de Coca-Cola FEMSA. The Coca-Cola Company está autorizada para designar cinco de los 21 consejeros totales 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 31 de marzo del 2013, poseemos indirectamente el 48.9% de las acciones en circulación, lo cual representa el 63% del capital social de Coca-Cola FEMSA con derecho a voto. Nosotros tenemos derecho a nombrar 13 de hasta un máximo de 21 consejeros totales de Coca-Cola FEMSA y a todos los directivos. 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 que requieran la aprobación del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA 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 los accionistas de Coca-Cola FEMSA. Véase “**Punto 10. Información Adicional—Contratos Principales—Coca-Cola FEMSA**”. Los intereses de The Coca-Cola Company podrían diferir de los intereses de los otros accionistas de Coca-Cola FEMSA y podrían hacer que Coca-Cola FEMSA emprenda acciones contrarias a los intereses del resto de los accionistas de Coca-Cola FEMSA.

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

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

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

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

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

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

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

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

El aumento en el precio de las materias primas podría incrementar el costo de producción y tendría un efecto negativo sobre los resultados de Coca-Cola FEMSA.

Además del agua, las materias primas más importantes para Coca-Cola FEMSA son (1) el concentrado que Coca-Cola FEMSA adquiere de compañías afiliadas a The Coca-Cola Company, (2) edulcorantes y (3) materiales de empaque. Los precios del concentrado para refrescos son determinados por The Coca-Cola Company como un porcentaje del precio promedio ponderado de venta al menudeo en moneda local después de los impuestos aplicables. No podemos asegurar que The Coca-Cola Company no incrementará el precio de concentrado para refrescos o que cambiará la forma de calcular dicho precio en un futuro. El comportamiento de los precios de las materias primas restantes dependen de los precios de mercado y su disponibilidad local así como la imposición de aranceles o restricciones a las mismas y la fluctuación en los tipos de cambio. Coca-Cola FEMSA también está sujeta a satisfacer todas sus necesidades a través de proveedores aprobados por The Coca-Cola Company lo que limita el número de proveedores con los que cuenta. Los precios de venta se

denominan en la moneda local de cada país en la que Coca-Cola FEMSA opera, mientras que los precios de algunos materiales, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de los productos de Coca-Cola FEMSA, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y jarabe de maíz de alta fructuosa (JMAF) son pagadas en o su precio está determinado con referencia al dólar americano, por lo cual podrían encarecerse en caso de que el dólar americano se apreciara frente a cualquiera de las monedas de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera. En 2011 el dólar americano no se apreció frente a las monedas de la mayoría de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera; sin embargo en 2012 el dólar americano sí se apreció frente a algunas de estas monedas. No podemos anticipar si el dólar americano se apreciará o depreciará respecto a cualquiera de estas monedas en un futuro. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas**”.

El costo de materia prima de empaque más significativo de Coca-Cola FEMSA proviene de la compra de resina y de preformas de plástico utilizadas para producir botellas de plástico y de la adquisición de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están relacionados con los precios del petróleo y el suministro mundial de resina. Los precios promedio que Coca-Cola FEMSA pagó en dólares americanos por la resina y preformas de plástico fueron más bajos en 2012 en comparación al 2011. No podemos asegurar que estos precios no volverán a aumentar en el futuro. El precio promedio de los edulcorantes, en conjunto, pagado durante el 2012 por Coca-Cola FEMSA fue menor en comparación al 2011 en todos los países en los que Coca-Cola FEMSA opera. Desde el 2009 hasta el 2012, los precios internacionales del azúcar fueron volátiles debido a factores diversos entre ellos la inestabilidad en la demanda, disponibilidad y condiciones climáticas que afectaron la producción y distribución de la misma. 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, por lo cual Coca-Cola FEMSA paga un excedente respecto a los precios del mercado internacional del azúcar. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas**”. No podemos garantizar que los precios de las materias primas de Coca-Cola FEMSA no tendrán incrementos adicionales en el futuro. El aumento en el precio de las materias primas incrementaría su costo de producción y tendría un efecto adverso sobre las finanzas 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 al negocio de Coca-Cola FEMSA. Por ejemplo, en México, una reforma fiscal integral entró en vigor el 1 de enero del 2010, por la cual hubo un aumento temporal en el impuesto sobre la renta del 28% al 30% desde 2010 hasta 2012, que será aplicable a Coca-Cola FEMSA. De conformidad con una reforma que entró en vigor a finales del 2012, el impuesto sobre la renta aplicable para el 2013 seguirá siendo del 30%. Asimismo, el monto al Impuesto al Valor Agregado (IVA) aumentó para 2010 del 15% al 16%.

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

En noviembre de 2012, el gobierno de la Provincia de Buenos Aires adoptó la Ley No. 14,394, la cual incrementó la tasa de impuesto aplicable a la venta de productos dentro de la Provincia de Buenos Aires, por lo que si los productos son fabricados en plantas localizadas dentro del territorio de la Provincia de Buenos Aires, la Ley No. 14,394 incrementa la tasa de impuesto del 1% a 1.75%, y si los productos son fabricados en cualquier otra provincia de Argentina esta ley incrementa la tasa de impuesto de 3% a 4%.

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). El 1 de octubre de 2012, entraron en vigor varios cambios a la tasa de impuestos brasileños. Estos cambios incluyen aumentos en los múltiplos utilizados para calcular los impuestos de bebidas no carbonatadas en presentaciones de lata o vidrio. A partir de su entrada en vigor, el múltiplo para lata incrementó de 30.0% a 31.9%, y a partir de septiembre del 2014, el múltiplo incrementará gradualmente hasta un 38.1% al 1 de octubre de 2018. El múltiplo para el vidrio incrementó de 35.0% a 37.2%, y a partir de septiembre de 2014, el múltiplo incrementará gradualmente hasta un 44.4% al 1 de octubre de 2018. Además, la reforma suspendió el beneficio fiscal sobre la producción del 50% que se aplicaba previamente a las bebidas a base de jugo, y elevó la tasa para dichas bebidas al nivel que actualmente se aplica a los refrescos. Las modificaciones que han beneficiado a la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA son la reducción del impuesto a la producción del concentrado de 27.0% a 20.0%, y la eliminación impuesto sobre la venta de agua mineral (natural o mineral) que anteriormente era de 9.3%.

Los productos Coca-Cola FEMSA están de igual manera sujetos a diversos impuestos en la mayoría de los países en los que opera. Algunos países en Centroamérica, Brasil y Argentina también gravan los refrescos. Véase “**Punto 4.**

Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Impuestos sobre los refrescos.” No podemos asegurar que alguna de las autoridades gubernamentales en los países donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrá nuevos impuestos o aumentará los impuestos existentes sobre los productos de Coca-Cola FEMSA. La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los existentes impuestos sobre los productos de Coca-Cola FEMSA podrían tener un efecto adverso relevante tanto en el negocio, condición financiera, proyecciones y resultados de Coca-Cola FEMSA.

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

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

Históricamente han existido restricciones voluntarias de precios o controles de precios en muchos de los países en donde Coca-Cola FEMSA opera. Actualmente, Coca-Cola FEMSA no está sujeta a un control de precios en ninguno de los territorios en los que tiene operaciones a excepción de (i) Argentina, donde las autoridades supervisan directamente el precio de ciertos productos vendidos a través de supermercados para controlar la inflación; y (ii) Venezuela, en donde el gobierno ha impuesto recientemente controles de precios a ciertos productos incluyendo agua embotellada. La imposición de estas restricciones voluntarias de precios en otros territorios podría tener un efecto negativo sobre sus resultados y posición financiera. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Control de Precios.”** No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de cualquiera de los países en 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 enero de 2010, el gobierno venezolano reformó la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios. Cualquier violación de una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría acarrearle multas, penas o la confiscación de los activos utilizados para producir, distribuir o vender estos bienes, sin compensación alguna. A pesar de que Coca-Cola FEMSA considera que cumple con esta ley, la legislación para la protección de los consumidores en Venezuela está sujeta a continuas revisiones y reformas, las cuales podrían tener un impacto adverso sobre Coca-Cola FEMSA.

En Julio de 2011, el gobierno Venezolano aprobó la Ley de Costos y Precios Justos. Esta ley tiene por objeto establecer las normas y procesos administrativos necesarios para mantener la estabilidad de los precios y el acceso igualitario a los bienes y servicios. La ley también crea la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, cuya función principal es supervisar los controles de precios e imponer precios máximos al por menor en ciertos servicios y bienes de consumo. Del portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA, sólo algunas de sus aguas embotelladas fueron afectadas por estas normas que consistían en una reducción en sus precios de venta a partir de abril de 2012. Cualquier incumplimiento a esta ley daría lugar a multas, la suspensión temporal o el cierre de las operaciones. No podemos asegurar que las futuras regulaciones del gobierno venezolano sobre bienes y servicios no darán lugar a una reducción forzada de los precios de los productos de Coca-Cola FEMSA, pudiendo generar un efecto negativo en los resultados de Coca-Cola FEMSA.

En mayo de 2012, el gobierno de Venezuela adoptó cambios relevantes a las leyes laborales. Las modificaciones a estas leyes podrían tener un impacto negativo en el negocio y operaciones de Coca-Cola FEMSA. Las principales modificaciones que impactan 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) la reducción del máximo de horas de la jornada laboral diaria y semanal (de 44 a 40 horas semanales), y (iv) el aumento de descansos semanales obligatorios, prohibiendo cualquier reducción de salario correspondiente.

El enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en las escuelas. El decreto entró en vigor en 2012. La aplicación de esta ley será gradual, desde 2012 hasta 2014, dependiendo de

las características específicas de cada alimento y bebida en cuestión. De acuerdo con este decreto, la venta tanto de ciertos refrescos como de bebidas no carbonatadas que contengan azúcar, jarabe o JMAF en cualquier presentación está prohibida en las escuelas. Coca-Cola FEMSA seguirá estando autorizada para vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas en las escuelas. No podemos asegurar que el gobierno de Costa Rica no restringirá la venta de otros de sus productos en las escuelas en el futuro, cualquier nueva restricción podría generar un impacto negativo sobre sus resultados.

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

A excepción de México, las condiciones económicas y políticas en otros países en los que opera Coca-Cola FEMSA podrían afectar de manera adversa su negocio.

Además de México, Coca-Cola FEMSA tiene operaciones en Brasil, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela y Argentina. Los ingresos totales de la combinación de operaciones de Coca-Cola FEMSA fuera de México disminuyeron como porcentaje de sus ingresos totales consolidados, del 63.8% en 2011 a 60.8% en 2012; para las mismas operaciones fuera de México, la utilidad bruta de Coca-Cola FEMSA disminuyó como porcentaje de su utilidad bruta consolidada de 62.2% en 2011 a 59.3% en 2012. Dada la importancia de las operaciones de Coca-Cola FEMSA fuera de México sus resultados continúan siendo afectados por las condiciones económicas y políticas de los países distintos a México, donde tiene operaciones.

El negocio de Coca-Cola FEMSA podría verse afectado por las condiciones generales de la economía brasileña, la tasa de inflación, tasas de interés brasileñas o los tipos de cambio para reales brasileños. La disminución en la tasa de crecimiento de la economía brasileña, los períodos de crecimiento negativo y/o los aumentos de la inflación o las tasas de interés podrían dar lugar a una menor demanda de los productos de Coca-Cola FEMSA, una reducción de precios reales de sus productos o un cambio hacia productos “marcas B”.

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

Los acontecimientos políticos venezolanos podrían afectar las operaciones de Coca-Cola FEMSA. No obstante que Venezuela celebrará sus próximas elecciones presidenciales el 14 de abril después de la muerte del presidente Hugo Chávez, persiste un entorno de incertidumbre política. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en México, sobre los cuales Coca-Cola FEMSA no tiene control alguno, no podrán tener un efecto adverso en el negocio la condición financiera y resultados de Coca-Cola FEMSA.

El 7 de octubre de 2012, el General Otto Pérez Molina representante del Partido Patriota, fue electo a la presidencia de Guatemala. No podemos asegurar que el presidente electo seguirá aplicando las mismas políticas que han sido aplicadas a Coca-Cola FEMSA en el pasado.

La depreciación de las monedas locales de los países en donde Coca-Cola FEMSA opera en relación con el dólar de los Estados Unidos de América puede incrementar los costos de operación de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA también ha operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde 2003, lo que limita su capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a las monedas locales y que pueda incrementar el precio real de las materias primas y servicios adquiridos en moneda local. En febrero de 2013, el gobierno venezolano anunció una devaluación en su tipo de cambio oficial de 4.30 a 6.30 bolívares por dólar americano. Para mayor información véase Nota 3.3 y Nota 29 de nuestros estados financieros consolidados. Cambios futuros en el régimen cambiario venezolano, futuras devaluaciones o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA tiene operaciones podría tener un efecto adverso sobre su posición financiera y sus resultados.

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

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

Temperaturas más bajas, así como mayores precipitaciones fluviales podrían influir negativamente los patrones de consumo, pudiendo traer como resultado un menor consumo per cápita en las ofertas de bebidas de Coca Cola FEMSA. Adicionalmente, las condiciones climáticas adversas podrían afectar la infraestructura carretera en los territorios en los que opera Coca-Cola FEMSA y así limitar la habilidad de Coca-Cola FEMSA para vender y distribuir sus productos, lo cual podría afectar sus resultados.

Coca-Cola FEMSA ahora tiene negocios en países en donde no operaba anteriormente, lo cual representa diversos o mayores riesgos que en otros países de América Latina.

Como resultado de la adquisición del 51% de las acciones en circulación de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (“CCBPI”), Coca-Cola FEMSA ha incrementado su alcance geográfico de América Latina a Filipinas. Filipinas presenta diferentes riesgos a los que Coca-Cola FEMSA enfrenta en América Latina. Anteriormente, Coca-Cola FEMSA no tenía negocios en los territorios de CCBPI. Coca-Cola FEMSA se enfrenta a presiones competitivas diferentes a las que históricamente se había enfrentado. En Filipinas, Coca-Cola FEMSA es la única compañía de bebidas compitiendo en varias categorías y enfrenta a importantes competidores en cada una de ellas. Adicionalmente, el ingreso per cápita de la población en Filipinas es en promedio menor al ingreso per cápita del resto de los países en donde Coca-Cola FEMSA opera actualmente, y las prácticas de distribución y mercadotecnia en Filipinas difieren de las prácticas utilizadas anteriormente por Coca-Cola FEMSA. 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 los resultados futuros de Coca-Cola FEMSA. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Adquisiciones Recientes.**”

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, Super Extra, Super City y Círculo-K y otras numerosas cadenas de minoristas independientes a lo largo de México que van desde otros comerciantes de tamaño 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 OXXO podrán verse afectadas negativamente por los cambios en las condiciones económicas en México.

Las tiendas de conveniencia a menudo venden ciertos productos a un precio más alto. El mercado de tiendas de conveniencia es muy sensible a las condiciones económicas, debido a que una disminución en la actividad económica viene a menudo acompañada por una baja en el poder adquisitivo del consumidor, lo que a su vez trae como resultado una baja en el consumo de las principales categorías de productos de FEMSA Comercio. En periodos de menor actividad económica, las tiendas OXXO pueden experimentar una reducción en el tráfico por tienda y en el monto vendido a cada cliente, lo que podría traer como resultado un descenso en los resultados de 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, la reforma fiscal que entró en vigor el 1 de enero de 2010, por la cual hubo un aumento temporal de la tasa de impuesto sobre la renta del 28% al 30% desde el 2010 hasta el 2012 en FEMSA Comercio. De conformidad con una enmienda que entró en vigor a finales de 2012, la tasa de impuesto sobre la renta del

seguirá siendo del 30% durante el 2013. Asimismo, la tasa del IVA en México aumentó en 2010 del 15% al 16%. Si la tasa del IVA llegase a aumentar, podría provocar un menor tráfico o disminución en el ticket de venta en FEMSA Comercio.

FEMSA Comercio podría no mantener su ritmo histórico de crecimiento.

FEMSA Comercio incrementó el número de tiendas OXXO a un ritmo compuesto anual de crecimiento de 13.6% durante el periodo 2008 al 2012. 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 conveniencia en México, tenderá a disminuir el número de ubicaciones viables para establecer un OXXO; además estas nuevas ubicaciones podrían ser menos favorables en términos de ventas-mismas-tiendas, "ticket" promedio y tráfico por tienda. Como consecuencia, los resultados operativos y la situación financiera futura de FEMSA Comercio podrían no ser consistentes con periodos anteriores y se podría caracterizar por menores tasas de crecimiento en cuanto a ingresos totales y 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 un incremento en la inseguridad en México.

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

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

FEMSA Comercio invierte agresivamente en tecnologías de información (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, cortos en el suministro, o por otras razones, y dicho aumento podría afectar adversamente nuestros resultados o situación financiera.

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 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 15 de marzo de 2013, 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, la totalidad o una parte sustancial de nuestros activos y sus respectivos activos se encuentran ubicados fuera de los Estados Unidos. En consecuencia, podría resultarles difícil a los inversionistas efectuar notificaciones de proceso dentro de los Estados Unidos a dichas personas o exigir el cumplimiento de sentencias en su contra, incluyendo toda acción basada en responsabilidades civiles en virtud de las leyes federales en materia de valores de los Estados Unidos. Existen dudas respecto de la exigibilidad del cumplimiento de las obligaciones de dichas personas en México, ya sea en acciones originales o en acciones para exigir el cumplimiento de sentencias dictadas por tribunales estadounidenses, basado únicamente en las leyes federales en materia de valores de los Estados Unidos.

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

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

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

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 diciembre de 2012, no teníamos restricción alguna en nuestra capacidad para pagar dividendos. Debido al intercambio 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 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 2012, el 62% de nuestros ingresos totales consolidados se atribuyeron a México; por el lado de la utilidad neta, el porcentaje atribuido a nuestras operaciones en México se redujo aún más. La economía mexicana ha experimentado un descenso como resultado del impacto de la crisis financiera global en muchas de las economías emergentes iniciada en la segunda mitad del 2008 y que ha continuado hasta el 2010. En 2012, el producto interno bruto mexicano o PIB incrementó aproximadamente 3.9% en términos anualizados versus 2011, esto debido a una mejora en la mayoría de los sectores de la economía, impulsada principalmente por la agricultura. 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. Debido a la desaceleración económica global en 2009 y en 2010 y la lenta e incipiente recuperación en 2011 y 2012, la cual también afectó a la economía mexicana, no podemos garantizar que dichas condiciones no tendrán un efecto material adverso en nuestros resultados y situación financiera futura.

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

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 18.3% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2012 (el monto total de la deuda y la deuda a tasa variable utilizado en el cálculo de este porcentaje sólo considera la conversión de las unidades de inversiones de deuda para el los swaps de tipo de cambio relacionados, también incluye el efecto de swaps de tasas de interés relacionados), 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. Aunque el peso mexicano se ha comportado estable frente al dólar hasta mediados del 2008, durante el cuarto trimestre de 2008 el peso se ha depreciado aproximadamente un 27% en comparación con el cuarto trimestre de 2007. Desde el 2008, el peso mexicano ha experimentado constantes fluctuaciones cambiarias respecto al dólar americano y han sido de la siguiente forma: 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. En el primer trimestre del 2013, el peso mexicano se ha revaluado alrededor del 5.0% frente al dólar en comparación con el cuarto trimestre de 2012.

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 reciente 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 derivada de la incapacidad del congreso mexicano para llegar a un consenso sobre las reformas estructurales necesarias para 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 e incremento de los niveles de violencia entre los cárteles de la droga, y entre éstos y las fuerzas armadas al aplicar la ley pueden representar un riesgo para nuestro negocio. Durante el 2012 y menor medida durante el primer trimestre del 2013, tanto la delincuencia organizada como los incidentes violentos continuaron siendo altos, concentrándose relativamente tanto a lo largo de la frontera norte de México, como en otros estados mexicanos como Sinaloa, Michoacán y Guerrero. El objetivo principal de la delincuencia organizada es el tráfico de drogas y tiene como meta el suministrar y sacar provecho de la demanda continua de drogas y la oferta de armas en los Estados Unidos. Esta situación podría afectar nuestros negocios ya que los hábitos y patrones de consumo se ajustan de acuerdo a la percepción e inseguridad real mientras las personas se abstienen de salir y gradualmente cambian sus hábitos de consumo en el establecimiento a consumo fuera del establecimiento al comprar comida y bebidas en algunos de sus eventos sociales. La inseguridad podría aumentar y en consecuencia, nuestros resultados operativos y financieros podrían verse negativamente afectados.

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

Los ingresos totales en ciertos territorios fuera de México incrementaron a una tasa mayor a la de los territorios mexicanos en 2012. La recurrencia a tener una tasa mayor en el crecimiento de ingresos totales podría resultar en una mayor contribución en los resultados de estos territorios, pero como resultado podría también exponernos a grandes riesgos en estos territorios. La devaluación de la moneda local con respecto al dólar, en nuestros territorios fuera de México, podría incrementar nuestros costos operativos en esos países, y una depreciación con respecto al peso mexicano podría afectar negativamente nuestros resultados en esos países. A excepción de Venezuela, en años recientes el valor de las monedas en los países en donde operamos se ha comportado relativamente estable. Futuras devaluaciones en las monedas o la imposición de controles de cambios en cualquiera de estos países, incluyendo México, podría tener un impacto negativo en nuestros resultados y posición financiera.

PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA

La Compañía

Resumen

Somos una compañía mexicana con sede en Monterrey, N.L., México, y nuestro origen data desde 1890. Nuestra Compañía se constituyó el 30 de mayo de 1936 con una duración de 99 años y puede ser extendida indefinidamente por resolución de nuestros accionistas. Nuestra denominación es Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., y en el ámbito comercial frecuentemente nos referimos a nosotros mismos como FEMSA. Nuestras oficinas principales están ubicadas en General Anaya N° 601 Pte., Colonia Bella Vista, Monterrey, N.L. 64410, México. Nuestro número de teléfono en este domicilio es (81) 8328-6000 y nuestra página de Internet es www.femsa.com. Estamos constituidos como una sociedad anónima bursátil de capital variable (“S.A.B. de C.V.”) de conformidad con las leyes de México.

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

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

Antecedentes

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

La integración estratégica de nuestra Compañía data desde 1936, cuando nuestras operaciones de empaque se establecieron para abastecer de corcholatas a la cervecería. Durante este periodo, estas operaciones formaron parte de lo que

se conoció como el Grupo Monterrey, que también incluyó participaciones en la banca, acero y otras operaciones de empaque.

En 1974, el Grupo Monterrey se dividió en dos ramas de descendientes de las familias fundadoras de Cuauhtémoc. El acero y otras operaciones de empaque constituyeron la base para la creación de Corporación Siderúrgica, S.A. (ahora Alfa, S.A.B. de C.V.), controlado por la familia Garza Sada, y las operaciones de bebidas y bancarias se consolidaron bajo la denominación social de Valores Industriales, S.A. de C.V. (precedente corporativo de FEMSA), controlada por la familia Garza Lagüera. Las acciones de FEMSA cotizaron por primera vez en lo que hoy es la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V, 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 noviembre de 2007, Administración S.A.P.I., una compañía mexicana directa o indirectamente propiedad de Coca-Cola FEMSA y de The Coca-Cola Company, adquirió el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle, S.A.P.I de C.V. (a la cual nos referimos como Jugos del Valle). El negocio de Jugos del Valle en los Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En el 2008, Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y todas las embotelladoras mexicanas y Brasileñas de *Coca-Cola* entraron en una empresa conjunta para las operaciones mexicanas y brasileñas de Jugos del Valle, respectivamente. Tomando en cuenta la participación en manos de Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA actualmente tiene una participación del 25.1% en el negocio mexicano y aproximadamente el 19.7% de los negocios en Brasil. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo de frutas y derivados.

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 serían entregadas 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 2012, 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. Los principales términos de los documentos de la transacción Heineken se encuentran resumidos más adelante. Véase **“Punto 10. Información Adicional—Contratos principales”**.

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

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

El 31 de diciembre de 2010, FEMSA vendió sus operaciones de etiquetas y empaques flexibles, Grafo Regia, S.A. de C.V. a una empresa mexicana subsidiaria de GPC III, B.V. Esta transacción es parte de la estrategia de FEMSA para desinvertir en operaciones no estratégicas.

Durante el tercer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA completó la transacción con una subsidiaria brasileña de The Coca-Cola Company para producir, vender y distribuir productos de la marca *Matte Leão*. Esta transacción reforzó la oferta de Coca-Cola FEMSA de productos no carbonatados a través de la plataforma de The Coca-Cola Company y sus embotelladores socios en Brasil. Como parte del acuerdo, a partir del primer trimestre de 2011, Coca-Cola FEMSA ha vendido y distribuido algunos productos *Matte Leão* listos para beber. Al 31 de marzo del 2013, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 19.4% en el negocio de *Matte Leão* en Brasil.

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 permanecerán en pleno vigor y efecto.

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 Lácteas S.A. y 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 continuará 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) la cual era una de las embotelladoras familiares de productos *Coca-Cola* más grandes en términos de volumen de ventas en México. 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 y vendió 155.7 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de esta transacción fue de Ps. 9,300 millones y un total de 63.5 millones de nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA serie L fueron emitidas en relación con esta transacción. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar la división de bebidas de Grupo Tampico en sus estados financieros a partir de Octubre 2011.

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 y vendió 154.8 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de esta transacción a la fecha de su publicación fue de Ps. 11,000 millones. Como consecuencia de esta fusión, los accionistas del Grupo CIMSA recibieron 75.4 millones de acciones de KOF serie L de nueva emisión. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar la división de bebidas de Grupo CIMSA en sus estados financieros a partir de Diciembre 2011. Como parte de esta transacción, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación de 13.2% en Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V., uno de los productores de azúcar más importantes de México (a la cual nos referimos como “PIASA”).

En 2012, Coca-Cola FEMSA inicio la construcción de una planta de producción en Minas Gerais, Brasil, que ha requerido una inversión de 400 millones de reales brasileños (equivalentes a aproximadamente \$198 millones de dólares). Esperamos que la construcción genere 800 puestos de trabajos directos e indirectos. Se prevé que la nueva planta será terminada en diciembre de 2013 y entrará en operación en el primer trimestre de 2014. La planta se ubicará en una parcela de terreno de 300,000 metros cuadrados, y 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 47% en comparación con la capacidad instalada actual de la planta de Coca-Cola FEMSA en Belo Horizonte, Brasil. La nueva planta producirá todas las marcas existentes de Coca-Cola FEMSA y presentaciones de Coca-Cola.

En mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA cerró su fusión con Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. (“Grupo Fomento Queretano”) uno de los embotelladores familiares de productos *Coca-Cola* más antiguos en México, con operaciones con operaciones principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. Coca-Cola FEMSA vendió aproximadamente 74 millones de cajas de unidades de bebidas en este territorio de franquicia durante del 2012. El valor empresarial total de esta operación fue de Ps. 6,600 millones de euros y un total de 45.1 millones de nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA serie L fueron emitidas en relación con esta transacción. Coca-Cola FEMSA también adquirió una participación adicional de 12.9% del capital de Piasa.

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. (“Santa Clara”), un importante productor de leche y productos lácteos en México. Coca-Cola FEMSA actualmente posee una participación indirecta de 23.8% en Santa Clara.

El 24 de Septiembre de 2012, FEMSA firmó acuerdos definitivos para vender su subsidiaria Industria Mexicana de Químicos, S.A. de C.V. (“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.

Adquisiciones Recientes

En noviembre de 2012, a través de FEMSA Comercio, se acordó comprar una participación del 75% en Farmacias YZA, un operador de farmacias líder en el sureste de México, con los actuales accionistas quedando como socios con el 25% restante. Farmacias YZA con sede en Mérida, Yucatán, a la fecha del acuerdo operaba 333 tiendas. Creemos que podemos aportar nuestra experiencia en el desarrollo de formatos de venta de caja chica, a lo que ya es un jugador de éxito regional en esta industria. A su vez, esta operación abre una nueva vía de crecimiento para FEMSA Comercio. La transacción está pendiente de las aprobaciones regulatorias y se espera que finalice en el segundo trimestre de 2013.

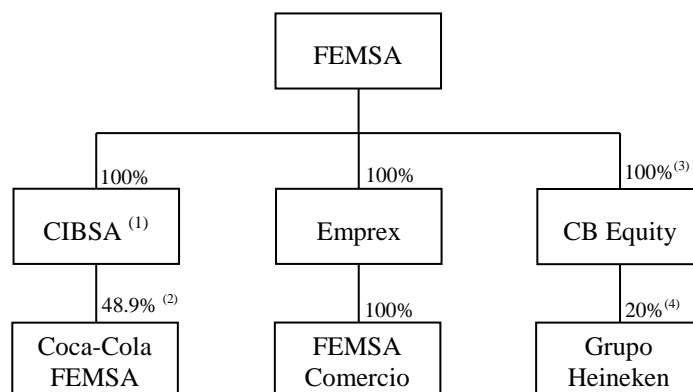
En diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA llegó a un acuerdo con The Coca-Cola Company para adquirir un 51% de participación mayor no controladora de CCBPI por US\$688.5 millones de dólares en una transacción completamente en efectivo. Coca-Cola FEMSA cerró la transacción el 25 de enero de 2013. El valor empresarial implícito del 100% de CCPBI es de US\$1.350 millones de dólares. Coca-Cola FEMSA tendrá la opción de adquirir la totalidad del 49% restante del capital social de CCBPI en cualquier momento durante los siete años siguientes al cierre, el mismo valor empresarial ajustado por un costo de transporte y algunos otros ajustes. Coca-Cola FEMSA tendrá una opción de venta, ejercitable en seis años después del cierre inicial, para vender su propiedad de CCBPI de nuevo a The Coca-Cola Company a un precio que se calcula utilizando el mismo múltiplo de EBITDA utilizado en la adquisición de los 51% de participación de CCBPI, topado por el valor empresarial agrado por la cantidad adquirida, ajustado para ciertos artículos. Coca-Cola FEMSA administrará las operaciones del día a día del negocio. The Coca-Cola Company tiene ciertos derechos sobre el plan de negocio operativo. Teniendo en cuenta tanto el acuerdo de opción, como el acuerdo de accionistas de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA no consolida los resultados de CCBPI, y reconocerá los resultados de CCBPI utilizando el método de la participación. CCBPI vendió aproximadamente 531 millones de cajas de unidades de bebidas durante el 2012 y generó unos ingresos de aproximadamente US\$1.1 billones de dólares.

En Enero del 2013, Coca-Cola FEMSA firmó un acuerdo para fusionar Grupo Yoli, S.A. de C.V. ("Grupo Yoli") con Coca-Cola FEMSA. Grupo Yoli opera principalmente en el estado de Guerrero, México así como en algunas partes del estado de Oaxaca, México. El acuerdo de fusión fue aprobado por los Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA y Grupo Yoli y está sujeto a, la aprobación de la Comisión Federal de Competencia (CFC) y a las juntas de Consejo de ambas compañías. Grupo Yoli vendió aproximadamente 99 millones de cajas unidad en el 2012. El valor de empresa total de esta operación fue de Ps. 8.806 millones de dólares. Coca-Cola FEMSA emitirá aproximadamente 42,4 millones de nuevas acciones serie "L" a los accionistas de Grupo Yoli, una vez que la transacción se cierre. Como parte de esta transacción, Coca-Cola FEMSA aumentará su participación en Piasa en un 9,5%. Coca-Cola FEMSA espera cerrar la transacción en el segundo trimestre de 2013.

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 2013**



(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 2012
y % de crecimiento 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. 147,739	20%	Ps. 86,433	17%	Ps. —	— %
Utilidad bruta	68,630	21%	30,250	19%	—	— %
Activos totales.....	166,103	17%	31,092	17%	79,268	4%
Empleados.....	73,395	5%	91,943	10%	—	— %

Resumen de Ingresos Totales por Segmento⁽¹⁾

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:	
	2012	2011
	(expresados en millones de pesos)	
Coca-Cola FEMSA	Ps. 147,739	Ps. 123,224
FEMSA Comercio.....	86,433	74,112
CB Equity⁽²⁾	-	-
Otros	15,899	13,360
Ingresos totales consolidados	Ps. 238,309	Ps. 201,540

Resumen de Ingresos Totales por Área Geográfica⁽³⁾

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:	
	2012	2011
México y Centroamérica⁽⁴⁾	Ps. 155,576	Ps. 129,716
Sudamérica⁽⁵⁾	56,444	52,149
Venezuela.....	26,800	20,173
Ingresos totales consolidados	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 que 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.

⁽³⁾ La suma de los datos financieros para cada área geográfica difiere de la información financiera consolidada de la Compañía, debido a las transacciones entre compañías, que se eliminan en la consolidación.

⁽⁴⁾ Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos de las operaciones en México fueron Ps. 148,098 millones y Ps.122,690 millones durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.

⁽⁵⁾ Incluye Colombia, Brasil y Argentina. Los ingresos de Brasil fueron de Ps. 30,930 millones y Ps. 31,405 millones durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.

Principales Subsidiarias

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 28 de febrero de 2013:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA:	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA.....	México	48.9% ⁽¹⁾
Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V.:	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 con derecho a voto.

⁽²⁾ Tenencia accionaria en CB equity a través de diversas subsidiarias de FEMSA.

Estrategia de Negocios

FEMSA es una empresa líder que participa en la industria de bebidas, a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador público más grande de productos *Coca-Cola* en el mundo; en comercio al detalle a través de FEMSA Comercio, operando OXXO, la cadena de tiendas de formato pequeño más grande y de mayor crecimiento en América Latina; y en cerveza, siendo el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 178 países.

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

Consideramos que las capacidades que hemos desarrollado en nuestros negocios pueden ser replicadas en otros territorios geográficos. Este principio ha sido fundamental para conducir nuestros esfuerzos de consolidación que culminaron con el acuerdo de compra de Panamco por parte de Coca-Cola FEMSA en mayo de 2003. La plataforma continental que surge de esta combinación—cubriendo una vasta expansión territorial en México y Centroamérica, incluyendo algunas de las áreas metropolitanas más pobladas de Latinoamérica—ha brindado oportunidades para continuar creando valor mediante una mejor capacidad de ejecución y el uso de las mejores herramientas de promoción. También hemos incrementado nuestra capacidad para operar y tener éxito en otras regiones geográficas mediante el desarrollo de herramientas administrativas y de promoción, así como una mejor comprensión de las tendencias y necesidades del consumidor local, tal es el caso de las operaciones colombianas de OXXO. 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 presencia en categorías de bebidas 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 embotelladora más grande de bebidas marca *Coca-Cola* a nivel mundial. Coca-Cola FEMSA opera en los territorios de los siguientes países:

- México – una parte substancial 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 – el área de São Paulo, Campinas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, el estado de Minas Gerais y parte del estado de Goiás.
- Argentina – Buenos Aires y sus alrededores.

La compañía de Coca-Cola FEMSA fue constituida el 30 de octubre de 1991 como una sociedad anónima de capital variable de acuerdo a las leyes de México con una vigencia de 99 años. El 5 de diciembre de 2006, de conformidad con las modificaciones a la Ley del Mercado de Valores Mexicana, Coca-Cola FEMSA fue convertida en una sociedad anónima bursátil de capital variable, y su denominación legal es Coca-Cola FEMSA S.A.B. de C.V. Las oficinas principales de Coca-Cola FEMSA están ubicadas en Mario Pani No. 100, Col. Santa Fe Cuajimalpa, Delegación Cuajimalpa, México, D.F., 05348, México. Su número telefónico en este domicilio es (55) 1519-5000 y su página de Internet es www.coca-colafemsa.com.

La siguiente tabla muestra información acerca de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento reportado para el 2012:

**Operaciones por Segmento Reportado
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2012⁽¹⁾**

	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 ⁽²⁾ ... Sudamérica ⁽³⁾ (Excluyendo Venezuela)	66,141	44.8%	31,643	46.1%
Venezuela.....	54,821	37.1%	23,667	34.5%
Consolidado.....	26,777	18.1 %	13,320	19.4%
	147,739	100.0%	68,630	100.0%

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

⁽²⁾ Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Incluye el resultado de Grupo Fomento Queretano a partir de mayo de 2012.

⁽³⁾ Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

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 Panamerican Beverages o 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. El negocio de Jugos del Valle en Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En 2008, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, así como todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebraron un acuerdo de cooperación para las operaciones de México y Brasil, respectivamente, de Jugos del Valle. Actualmente, tomando en cuenta la participación correspondiente de Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA tiene una participación del 25.1% en las operaciones en México y una participación aproximadamente 19.7% en las operaciones en Brasil de Jugos del Valle. Jugos del Valle vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas.

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 CIMS A, 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 vender junto con The Coca-Cola Company, los productos de marca registrada *Crystal* en Brasil.

En agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con otros embotelladores del sistema *Coca-Cola* en Brasil, el negocio operativo de la marca de té *Matte Leao*. Al 8 de marzo de 2013, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 19.4% en el negocio de *Matte Leao* 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 la división de bebidas de Administradora de Acciones del Noreste, S.A.P.I. de C.V., empresa familiar que formaba parte de las embotelladoras *Coca-Cola* más grandes de acuerdo al volumen de ventas en México. El territorio adquirido les permite operar en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, así como en algunas partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro en donde se vendieron 155.7 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. 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 Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. y la participación de sus accionistas (“Grupo CIMSA”), 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. Este territorio vendió 154.8 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. 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, Coca-Cola FEMSA vendió aproximadamente 74 millones de cajas unidad de bebidas en el territorio de esta franquicia. 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 de la fusión de Coca-Cola FEMSA con Grupo Fomento Queretano adquirió una participación del 12.9% en el capital social de Piasa.

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. (“Santa Clara”), una importante productora de leche y productos lácteos en México. Actualmente Coca-Cola FEMSA tiene una participación indirecta del 23.8% en Santa Clara.

Adquisiciones Recientes

En diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA celebró un acuerdo con The Coca-Cola Company para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses en una transacción totalmente en efectivo. Coca-Cola FEMSA cerró la transacción el 25 de enero de 2013. El valor implícito por el 100% de CCBPI es de 1,350 millones de dólares estadounidenses. 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, al mismo valor implícito de la compañía ajustado por el valor en libros y algunos otros ajustes. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta, ejercible seis años después del cierre de la operación, para venderle nuestra parte en CCBPI de vuelta a The Coca-Cola Company a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo EBITDA usado en la adquisición del 51% del capital social de CCBPI, teniendo como límite el valor implícito de la compañía por el monto adquirido, ajustado por ciertos factores. Coca-Cola FEMSA administrará la operación diaria del negocio y The Coca-Cola Company tendrá ciertos derechos en el plan operativo del negocio. Dados los términos de los dos acuerdos de opción y al convenio entre accionistas que Coca-Cola FEMSA tiene con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA no consolidará los resultados de CCBPI. Coca-Cola FEMSA reconocerá los resultados de CCBPI usando el método de participación. CCBPI vendió aproximadamente 531 millones de cajas unidad de bebidas durante el 2012 y generó ingresos aproximados de 1,100 millones de dólares americanos.

En enero de 2013, Coca-Cola FEMSA celebró un acuerdo para fusionar a Grupo Yoli, S.A. de C.V. (“Grupo Yoli”) con su compañía. Grupo Yoli opera principalmente en el estado de Guerrero, México, así como en partes del estado de Oaxaca, México. El acuerdo de fusión fue aprobado por el consejo de administración tanto de Coca-Cola FEMSA como de Grupo Yoli y está sujeto a la aprobación de la Comisión Federal de Competencia (“CFC”) y a la asamblea de accionistas de ambas compañías. Grupo Yoli vendió aproximadamente 99 millones de cajas unidad en 2012. El valor compañía de esta transacción fue Ps. 8,806 millones. Coca-Cola FEMSA emitirá aproximadamente 42.4 millones de nuevas acciones Serie L para los accionistas de Grupo Yoli una vez que se cierre la transacción. Como parte de esta transacción Coca-Cola FEMSA incrementará su participación en Piasa en un 9.5%. Coca-Cola FEMSA espera cerrar esta transacción en el segundo trimestre de 2013.

Capital Social

Al 31 de marzo de 2013, nosotros poseíamos indirectamente acciones Serie A de Coca-Cola FEMSA, equivalentes al 48.9% de su capital social (63.0% de su capital social con derecho a voto). Al 31 de marzo de 2013, The Coca-Cola Company poseía indirectamente acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, equivalente al 28.7% del capital social de Coca-Cola FEMSA (37.0% de su capital social con derecho a voto). Las Acciones Serie L con derecho a voto limitado, las cuales

cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y/o en forma de ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York (“NYSE”), representan el 22.4% restante del capital social de Coca-Cola FEMSA.



Estrategia de Negocios

En agosto de 2011, Coca-Cola FEMSA reestructuró su negocio en dos nuevas divisiones: (1) México y Centroamérica, y (2) Sudamérica; creando así una estructura más flexible para ejecutar sus estrategias y extender su trayectoria de crecimiento. Anteriormente Coca-Cola FEMSA operaba bajo tres divisiones: México, Latincentro y Mercosur. Con esta nueva estructura del negocio, Coca-Cola FEMSA alineó sus estrategias más eficientemente, permitiendo una introducción más rápida de nuevos productos y categorías, y un más rápido y efectivo diseño y despliegue de modelos comerciales.

Coca-Cola FEMSA opera con una gran presencia geográfica en Latinoamérica a través de dos divisiones:

- México y Centroamérica (cubriendo ciertos territorios de México y Guatemala y en todo el territorio de Nicaragua, Costa Rica y Panamá); y
- Sudamérica (cubriendo ciertos territorios en Brasil y Argentina, y en todo el territorio de Colombia y Venezuela).

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. Para lograrlo, Coca-Cola FEMSA trata de enfocar continuamente sus esfuerzos en las siguientes iniciativas:

- trabajando con The Coca-Cola Company para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando y participando en nuevas líneas de bebidas, ampliando las líneas de productos actuales, y comercializando eficazmente los productos de Coca-Cola FEMSA;
- desarrollando y expandiendo el portafolio de bebidas no carbonatadas de Coca-Cola FEMSA de forma orgánica a través de innovación, adquisiciones estratégicas y celebrando acuerdos para adquirir compañías con The Coca-Cola Company;
- expandiendo la estrategia de Coca-Cola FEMSA de agua embotellada con The Coca-Cola Company, a través de innovación y adquisiciones selectivas para maximizar la rentabilidad a través de los territorios de Coca-Cola FEMSA;
- fortaleciendo las capacidades de venta de Coca-Cola FEMSA e implementando estrategias de distribución, incluyendo sistemas de pre-venta, venta convencional y rutas híbridas para acercarse a los clientes de Coca-Cola FEMSA 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 productos de Coca-Cola FEMSA, para así construir una sólida base de presentaciones retornables para las marcas *Coca-Cola* ;
- replicando las mejores prácticas de Coca-Cola FEMSA dentro de la cadena de valor;
- racionalizando y adaptando la estructura organizacional y de activos de Coca-Cola FEMSA 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 la presencia geográfica de Coca-Cola FEMSA 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 los 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 en general. Para estimular y responder la demanda del consumidor, Coca-Cola FEMSA continúa introduciendo nuevas categorías, productos y presentaciones. Véase “—**Mezcla de Producto y Empaque**”. Adicionalmente y debido a que Coca-Cola FEMSA considera su relación con The Coca-Cola Company como parte integral de su negocio, Coca-Cola FEMSA utiliza sistemas de información y estrategias de mercado desarrolladas conjuntamente con The Coca-Cola Company para mejorar los negocios y estrategias de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA. 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 enfoca en la administración de la calidad como elemento fundamental en sus estrategias de crecimiento y se mantiene comprometida en impulsar al desarrollo de la gestión de calidad a todos los niveles. Tanto nosotros como The Coca-Cola Company compartimos experiencia gerencial con Coca-Cola FEMSA. Para mejorar estas habilidades, el consejo de administración de Coca-Cola FEMSA ha destinado una parte de nuestro presupuesto operativo para pagar los programas de capacitación gerencial, diseñados para fortalecer las habilidades de sus ejecutivos y proporcionar un foro para intercambiar experiencias, conocimiento y talento entre un creciente número de ejecutivos multinacionales de los territorios tanto nuevos como ya existentes de Coca-Cola FEMSA.

El desarrollo sostenible representa una parte integral del marco estratégico para el crecimiento y operación de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA basa sus esfuerzos en sus Valores Corporativos y ética y se enfoca en tres áreas estratégicas: (i) su gente, fomentando el desarrollo de nuestros 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 los impactos en la cadena de valor; y (iii) su planeta, estableciendo lineamientos que creen conducirán al uso eficiente de los recursos naturales para minimizar el impacto que sus operaciones pudieran tener, así como creando mayor conciencia para el cuidado del mismo.

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 Coca-Cola FEMSA ofrece sus productos, el número de detallistas de las bebidas de Coca-Cola FEMSA y el consumo per cápita de las mismas al 31 de diciembre de 2012:



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 y Coca-Cola FEMSA consideran, entre otros factores, el consumo per cápita de sus bebidas.

Productos Coca-Cola FEMSA

Coca-Cola FEMSA produce, comercializa y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola*. Estas bebidas 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 e isotónicos). La siguiente tabla establece las principales marcas al 31 de diciembre de 2012:

<i>Colas:</i>	<u>México y 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>Refrescos:</i>	<u>México y 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>	✓		

<i>Agua:</i>	<u>México y 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>			✓

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

(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, únicamente en Centroamérica.

(5) Leche y productos lácteos jugos.

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

(7) Bebidas a base de jugos.

(8) Té listo para beber

(9) Isotónicos.

(10) 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 8 onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda, se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de producto terminado de bebida. La siguiente tabla muestra volúmenes de venta históricos de Coca-Cola FEMSA para cada uno de sus territorios.

	Volumen de Ventas		
	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2012	2011	2010
	(millones de cajas unidad)		
México y Centroamérica			
México ⁽¹⁾	1,720.3	1,366.5	1,242.3
Centroamérica ⁽²⁾	151.2	144.3	137.0
Sudamérica (excluyendo Venezuela)			
Colombia	255.8	252.1	244.3
Brasil ⁽³⁾	494.2	485.3	475.6
Argentina	217.0	210.7	189.3
Venezuela	207.7	189.8	211.0
Volumen Total	3,046.2	2,648.7	2,499.5

(1) Incluye el resultado de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012, Grupo CIMSA desde diciembre de 2011 y Grupo Tampico desde octubre de 2011.

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

(3) Excluye volumen de ventas de cerveza. A partir del primer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA comenzó a distribuir ciertos productos listos para beber bajo la marca *Matte Leao*.

Mezcla de Producto y Empaque

De las más de 121 marcas y extensiones 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* y *Coca-Cola Zero*, representaron el 60.2% del total del volumen de ventas en el 2012. Las siguientes marcas más importantes en orden consecutivo de Coca-Cola FEMSA son, *Ciel* (una marca de agua en 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 12.8%, 4.7%, 2.6% y 2.6%, del volumen total de ventas en 2012, respectivamente. Coca-Cola FEMSA utiliza el término extensión de línea para referirse a los diferentes sabores en los que Coca-Cola FEMSA ofrece sus marcas. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa, vende y distribuye bebidas 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 principalmente fabricadas con politereftalato de etileno, al cual nos referimos como PET.

Coca-Cola FEMSA utiliza el término “presentación” para hacer referencia a la unidad de empaque en la cual Coca-Cola FEMSA 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 litros y cuyo precio promedio por caja unidad es mucho menor al del resto de los productos de Coca-Cola FEMSA.

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 los territorios de Coca-Cola FEMSA. 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 la mezcla de productos y empaques por segmento reportado de Coca-Cola FEMSA. La información sobre el volumen de ventas que se presenta a continuación corresponde a los años 2012, 2011 y 2010.

México y Centroamérica

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA consiste en bebidas marca *Coca-Cola*. En 2008, como parte de los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA para fortalecer su portafolio de bebidas multicategorías, incorporó la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle en México y posteriormente en Centroamérica. Durante el 2012 lanzamos *FUZE* Tea en la división. El consumo per cápita de bebidas de Coca-Cola FEMSA en México y Centroamérica fue de 650 y 182 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante el 2012.

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

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2012	2011	2010
Volumen de ventas totales⁽¹⁾	(millones de cajas unidad)		
Total (millones de cajas unidad)	1,871.5	1,510.8	1,379.3
% Crecimiento	23.9	9.5	1.2
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría⁽¹⁾	(en porcentajes)		
Refrescos.....	73.0	74.9	75.2
Aguas ⁽²⁾	21.4	19.7	19.4
Bebidas no carbonatadas.....	5.6	5.4	5.4
Total	100.0	100.0	100.0

⁽¹⁾ Incluye los resultados de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012, Grupo CIMSA desde diciembre 2011 y Grupo Tampico desde octubre 2011.

⁽²⁾ Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2012 las presentaciones tamaño familiar representaron 66.2% del volumen total de ventas de refrescos en México, lo que representa una baja de 140 puntos base comparado con el 2011, y 56.1% del volumen total de ventas en Centroamérica, lo que representa una baja de 40 puntos comparado con 2011. La estrategia comercial de Coca-Cola FEMSA pretende fomentar el consumo de presentaciones individuales y mantener los volúmenes de las presentaciones familiares. En 2012, la presentación de envases retornables, representaron el 33.7% del total de volumen de ventas de refrescos en México, un incremento de 200 puntos base en comparación con 2011, mientras que en Centroamérica fue el 33.6%, lo que representa un incremento de 190 puntos base en comparación con 2011.

En 2012, la venta de los refrescos de Coca-Cola FEMSA disminuyó de un 74.9% en 2011 a 73.0% en 2012 en relación al volumen total de ventas de Coca-Cola FEMSA, debido principalmente a la integración de Grupo Tampico Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, quienes tienen una mezcla más elevada de agua en sus portafolios.

En 2012, las presentaciones de refrescos más populares de Coca-Cola FEMSA en México fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plástico no retornable de 3.0 litros y la botella de plástico no retornable de 0.6 litros (la botella de 20 onzas que también es popular en Estados Unidos de América), que en conjunto representaron 51.2% del volumen total de ventas de refrescos en México.

El volumen total de ventas alcanzó 1,871.5 millones de cajas unidad en 2012, un incremento del 23.9% comparado con 1,510.8 millones de cajas unidad en el 2011. El efecto no comparable de la integración de Grupo Tampico Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México contribuyó con 322.7 millones de cajas unidad en 2012, de las cuales el 62.5% fueron refrescos, 5.1% agua embotellada, 27.9% agua de garrafón y 4.5% en bebidas no carbonatadas. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen de ventas de refrescos creció 1.9% a 1,538.8 millones de cajas unidad en 2012. Orgánicamente, el volumen de ventas de refrescos creció 2.5% en comparación con 2011. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 2.6%. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.9%.

Sudamérica (excluyendo Venezuela)

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Sudamérica consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola* y cervezas de la marca *Kaiser* en Brasil, que Coca-Cola FEMSA vende y distribuye. En 2008 en Brasil, como parte de sus esfuerzos para fortalecer el portafolio de bebidas multicategorías de Coca-Cola FEMSA incorporó la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle* en Colombia. Esta línea de bebidas fue relanzada en Brasil en 2009. La adquisición de *Brisa* en 2009 ayudó a Coca-Cola FEMSA a convertirse en el líder del mercado de agua en Colombia, basado en volumen de ventas.

En 2010, Coca-Cola FEMSA incorporó las bebidas listas para beber bajo la marca de *Matte Leao* en Brasil. Durante 2011, como parte del esfuerzo continuo de Coca-Cola FEMSA para desarrollar las bebidas no carbonatadas, Coca-Cola FEMSA lanzó *Cepita* en botellas de tereftalato de polietileno ("PET") no retornable y la naranjada *Hi-C* en Argentina. Desde 2009, como parte de sus esfuerzos de Coca-Cola FEMSA para aumentar el consumo *per cápita* de refrescos en Brasil, Coca-Cola FEMSA relanzó la botella de plástico retornable de 2.0 litros de la marca *Coca-Cola* e introdujo dos presentaciones personales de 0.25 litros. En 2012, el consumo *per cápita* de bebidas de Coca-Cola FEMSA en Colombia Brasil y Argentina fue de 130, 264 y 404 respectivamente, en porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de productos en Sudamérica (excluyendo Venezuela), no incluyendo cerveza:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2012	2011	2010
Volumen de ventas totales	(millones de cajas unidad)		
Total (millones de cajas unidad)	967.0	948.1	909.2
% Crecimiento	2.0	4.3	11.2
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos	84.9	85.9	85.5
Aguas ⁽¹⁾	10.0	9.2	10.1
Bebidas no carbonatadas	5.1	4.9	4.4
Total	100.0	100.0	100.0

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

El volumen total de ventas 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 las ventas de bebidas marca *Coca-Cola*, en Argentina y la marca *Fanta* en Brasil y Colombia, fueron el componente más grande de crecimiento durante el año. El crecimiento de Coca-Cola FEMSA en bebidas no carbonatadas, fue derivado principalmente de la línea de productos de *Jugos del Valle* en Brasil y la marca de jugo *Cepita* en Argentina. El crecimiento en volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA del portafolio de agua embotellada, incluyendo agua, incluyendo agua de garrafón, se debió principalmente a las marcas *Crystal* en Brasil y *Brisa* en Colombia.

En 2012, los envases retornables, en relación con el volumen total de ventas de refrescos, representaron el 40.4% en Colombia, permaneciendo igual en comparación con el 2011;; 28.9% en Argentina, un aumento de 110 puntos base en

comparación con 2011, y 14.4% en Brasil, una caída de 150 puntos base en comparación con 2011. En 2012 las presentaciones familiares representaron el 62.9%, 72.5% y 85.2% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, Brasil y Argentina, respectivamente.

Coca-Cola FEMSA continuará con la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en los territorios brasileños de Coca-Cola FEMSA por un plazo de 20 años, de conformidad con los acuerdos vigentes desde 2006 con Cervejarias Kaiser, una subsidiaria del Grupo Heineken, previo a la adquisición de Cervejarias Kaiser por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., antes FEMSA Cerveza. Empezando el segundo trimestre de 2005, Coca-Cola FEMSA dejó de consolidar la cerveza que distribuye en Brasil en su volumen de ventas reportado. El 30 de abril de 2010, se cerró la operación mediante la cual acordamos intercambiar el 100% de nuestra división de cerveza por una participación del 20% en Grupo Heineken.

Venezuela

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Venezuela consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola*. El consumo per cápita de las bebidas de Coca-Cola FEMSA en Venezuela fue de 164 porciones de ocho onzas durante 2012. Al final de 2011 Coca-Cola FEMSA lanzó *Del Valle Fresh*, una naranjada en Venezuela, lo cual contribuyó significativamente a incrementar nuestro volumen de ventas en dicho país durante 2012. Durante 2012, Coca-Cola FEMSA lanzó dos nuevas presentaciones del portafolio de refrescos: una presentación no retornable de PET de 0.355 litros y una presentación no retornable de PET de 1 litro.

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

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2012	2011	2010
Volumen de ventas totales	(millones de cajas unidad)		
Total (millones de cajas unidad)	207.7	189.8	211.0
% Crecimiento	9.4%	(10.0)	(6.3)
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos.....	87.9	91.7	91.3
Aguas ⁽¹⁾	5.6	5.4	6.5
Bebidas no carbonatadas.....	6.5	2.9	2.2
Total	100.0	100.0	100.0

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

Coca-Cola FEMSA implementó una estrategia de racionalización del portafolio de productos que les permite minimizar el impacto de ciertas interrupciones operativas que han sido recurrentes en Venezuela en los últimos años. Durante el 2011, Coca-Cola FEMSA enfrentó una huelga de 26 días en una de sus instalaciones operativas y de distribución, así como también un entorno económico difícil que ha impedido el crecimiento en los volúmenes de ventas de los productos de Coca-Cola FEMSA. Como resultado, el volumen de refrescos de Coca-Cola FEMSA disminuyó un 9.6%.

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

Estacionalidad

La venta de los productos de Coca-Cola FEMSA es estacional, ya que los niveles de ventas de Coca-Cola FEMSA 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 los productos de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA depende en gran medida en la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir sus estrategias a las preferencias particulares de los consumidores de Coca-Cola FEMSA. El gasto total consolidado de mercadotecnia en el 2012 de Coca-Cola FEMSA, sin contar las contribuciones de The Coca-Cola Company, fue de Ps. 3,681 millones. The Coca-Cola Company contribuyó con un monto adicional de Ps.3,018 millones en 2012, 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 diversos 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

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

Publicidad

Coca-Cola FEMSA hace su publicidad en todos los principales medios de comunicación. Coca-Cola FEMSA enfoca sus esfuerzos publicitarios para incrementar el reconocimiento de la marca por parte de los consumidores y mejorar su relación con los clientes. Las afiliadas locales de The Coca-Cola Company diseñan y proponen las campañas publicitarias con la colaboración de Coca-Cola FEMSA a nivel local o regional.

Canales de mercadotecnia

Para ofrecer una mercadotecnia más dinámica y especializada de los productos de Coca-Cola FEMSA, la estrategia de Coca-Cola FEMSA consiste en clasificar sus mercados y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento de consumo o canal de distribución. Los canales principales de distribución de Coca-Cola FEMSA son pequeños detallistas, consumo “on-premise” como restaurantes y bares, supermercados y distribuidores externos. La presencia en estos canales implica 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 canales de distribución. Como resultado de este análisis, Coca-Cola FEMSA adapta sus estrategias de producto, precio, empaque y distribución para satisfacer las necesidades particulares de cada canal de distribución y explotar su respectivo potencial.

Multisegmentación

Coca-Cola FEMSA ha estado implementando una estrategia de multisegmentación en la mayoría de sus mercados. Esta estrategia consiste en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters* (segmentos). Estos grupos de mercado son definidos en base a la ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico, y no solamente por los tipos de 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 el despliegue de este nuevo modelo en sus operaciones en México, Centroamérica, Colombia y Brasil en 2009 y ha cubierto cerca del 95% de sus volúmenes totales a finales de 2012, incluyendo la implementación en Argentina y más recientemente en Venezuela.

Coca-Cola FEMSA cree que la implementación de estas estrategias antes descritas le permite responder a las iniciativas competitivas con respuestas específicas por canal, en lugar de respuestas a nivel de mercado. Adicionalmente, permite que Coca-Cola FEMSA sea más eficiente en la manera de servir al mercado e invertir sus recursos de marketing 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 las computadoras de mano, para apoyar la recolección de información acerca de la venta y distribución de sus productos y consumidores a lo largo de sus territorios.

Venta y Distribución del Producto

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

Resumen de Distribución de Productos Al 31 de diciembre de 2012

	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Centros de distribución	149	64	33
Detallistas (en miles) ⁽³⁾	956,618	653,321	209,232

(1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.
(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.
(3) Datos estimados.

Coca-Cola FEMSA continuamente evalúa su modelo de distribución para seguir las dinámicas del mercado y analiza la manera de ir hacia el mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de sus clientes, mientras que 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.

Coca-Cola FEMSA utiliza varios modelos de ventas y distribución, dependiendo de las condiciones del mercado, geográficas y del perfil del cliente: (1) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de venta 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 producto 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 productos de Coca-Cola FEMSA a través de distribuidores externos.

Como parte del sistema de preventa, el personal de ventas también ofrece servicios de comercialización durante las visitas a los detallistas, lo que en opinión de Coca-Cola FEMSA, enriquece la experiencia del comprador en el punto de venta. Coca-Cola FEMSA considera que un número adecuado de visitas 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 almacenamiento y centros de recarga a pequeños centros de depósito. Además de la flotilla de camiones, Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos en ciertas localidades a 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 su producto terminado de las plantas embotelladoras a los centros de distribución.

México

Coca-Cola FEMSA contrata a una de nuestras subsidiarias para la transportación del producto terminado de sus instalaciones de producción a sus centros de distribución. De sus centros de distribución, Coca-Cola FEMSA distribuye entonces sus productos terminados a los puntos de venta por medio de su propia flotilla de camiones.

En México Coca-Cola FEMSA vende una gran parte de sus bebidas a pequeños detallistas cuyos consumidores pueden llevarse las bebidas para consumo en casa o en otro lugar. Coca-Cola FEMSA también vende sus productos en el segmento de consumo "*on-premise*", supermercados y otras ubicaciones. El segmento de consumo "*on-premise*" consiste en 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, conciertos, auditorios y teatros.

Brasil

En Brasil Coca-Cola FEMSA vendió aproximadamente el 31.9% del volumen total de ventas en 2012 a través de supermercados. Adicionalmente en Brasil, la entrega de los productos terminados de Coca-Cola FEMSA a detallistas es completada mediante terceros, manteniendo así el control sobre la función de venta. En algunas zonas designadas de Brasil, los distribuidores externos compran los productos de Coca-Cola FEMSA con descuento sobre el precio mayorista y lo revenden a detallistas.

Territorios fuera de México y Brasil

Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos terminados a los detallistas a través de una combinación de su propia flota de camiones y distribuidores terceros. En la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA, una parte importante del volumen total de 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 Coca-Cola FEMSA, los principales competidores de Coca-Cola FEMSA 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 local bien posicionado que vende refrescos de sabores (bajo las marcas de *Postobón* y *Speed*), muchos de las cuales cuentan con una amplia preferencia del consumidor como el sabor de *Manzana Postobón*, el cual es el segundo sabor más popular en la industria de refrescos en Colombia en términos de volumen de ventas. Adicionalmente, Postobón también vende productos *Pepsi*. Postobón es un productor integrado de manera vertical, los propietarios manejan importantes intereses comerciales en

Colombia. Coca-Cola FEMSA aquí también enfrenta competencia de productores de bajo costo como los productores de *Big Cola*, que ofrece principalmente presentaciones familiares en la categoría de refrescos y bebidas no carbonatadas.

En 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 cerveza propias. Coca-Cola FEMSA también compite con marcas de bajo precio o “Tubainas”, que son pequeños productores locales de refrescos de sabores de bajo precio en presentaciones de tamaño familiar que representan una porción importante del mercado de refrescos.

En Argentina el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es Buenos Aires Embotellador S.A.(BAESA), un embotellador de *Pepsi* que es dueño de Quilmes Industrial, S.A., la principal cervecera argentina y que es controlada por AmBev. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA compite con un número de competidores 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., una alianza estratégica entre PepsiCo y Empresas Polar, S.A., el principal distribuidor de cerveza en el país. Coca-Cola FEMSA también compite con los productores de *Big Cola* en algunas partes del país.

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 algunos de sus territorios, y para todas las bebidas de la marca *Coca-Cola* concentrado de compañías designadas por The Coca-Cola Company y edulcorantes 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.

Como parte del marco integral de colaboración que Coca-Cola FEMSA acordó con The Coca-Cola Company a finales del 2006, The Coca-Cola Company provee un parte relevante de los fondos derivados de este incremento para apoyar en la comercialización del portafolio de refrescos y bebidas no carbonatadas de Coca-Cola FEMSA. 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 así como otros materiales de empaque y materias primas. Los edulcorantes son combinados con agua para producir jarabe simple, el cual es agregado al concentrado como edulcorante para la mayoría de las bebidas de Coca-Cola FEMSA. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA establecen que, respecto a bebidas marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por The Coca-Cola Company, incluyendo filiales de FEMSA. Los precios de los materiales de empaque y de JJMAF han sido determinados históricamente en base al dólar americano, aunque el precio equivalente en moneda local de cada país está sujeto a la volatilidad del precio de acuerdo a los movimientos en los tipos de cambio de cada moneda. El costo de la materia prima 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 se pagan por estos materiales. A lo largo de los territorios de Coca-Cola FEMSA, el precio promedio de la resina en dólares americanos disminuyó aproximadamente 6.0% en 2012 en comparación con el 2011.

En términos de los contratos de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, es posible utilizar azúcar cruda, 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 Coca-Cola FEMSA pague por encima de los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. Durante los últimos años, el precio internacional del azúcar tuvo una volatilidad significativa.

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

México y Centroamérica

En México, Coca-Cola FEMSA adquiere sus botellas de plástico retornable de Graham Packaging de México, S.A. de C.V., conocida como *Graham*, quien es el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de The Coca-Cola Company y sus embotelladores en México. Coca-Cola FEMSA compra resina principalmente de Indorama Ventures Polymers Mexico S. de R.L., (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 manufacturada 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 botellas de plástico no retornables para Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V., conocida como FAMOSA, una subsidiaria totalmente propiedad del Grupo Heienen 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 compañía propiedad de varios embotelladores de productos *Coca-Cola*, en la que, al 31 de marzo de 2013, Coca-Cola FEMSA tiene una tenencia accionaria del 30.0%. Coca-Cola FEMSA principalmente compra sus envases de vidrio a EXCO Integral Services, S.A. de C.V., (antes, 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., una subsidiaria completamente propiedad de Grupo Heineken

Coca-Cola FEMSA compra azúcar, entre otros proveedores, de Piasa y Beta San Miguel S.A. de C.V. productores de caña de azúcar en las cuales, al 31 de marzo de 2013, posee aproximadamente el 26.1% y 2.7% del su capital social, respectivamente. Coca-Cola FEMSA adquiere el JMAF de CP Ingredientes, S.A. de C.V. y de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almix.

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. Debido a lo anterior, los precios del azúcar en México no tienen correlación con los precios de los mercados internacionales para el azúcar. En 2012 los precios del azúcar disminuyeron aproximadamente 15% en comparación con los del 2011.

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

Sudamérica (Excluyendo Venezuela)

En Colombia, Coca-Cola FEMSA utiliza el azúcar como edulcorante en la mayoría de sus productos, la cual adquiere principalmente del mercado local. En 2011 Coca-Cola FEMSA empezó a usar JMAF como una edulcorante alternativo para sus productos. Coca-Cola FEMSA compra el JMAF a Archer Daniels Midland Company. Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico de Amcor y Tapón Corona de Colombia, S.A. Coca-Cola FEMSA compra todas sus botellas de vidrio de Peldar O-I y las latas de Crown, ambos proveedores en donde Grupo Ardila Lulle, dueño del principal competidor de Coca-Cola FEMSA, Postobón, tiene una participación minoritaria. Las botellas de vidrio y latas, sólo se pueden obtener de estas fuentes.

El azúcar en Brasil está disponible al precio del mercado local, el cual ha sido históricamente similar a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil en periodos recientes han sido volátiles, principalmente debido al incremento de la producción de azúcar de caña como combustibles alternativo, y el costo de compra promedio de azúcar para Coca-Cola FEMSA disminuyó aproximadamente 24% en 2012 en comparación con 2011. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

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

Venezuela

En Venezuela, Coca-Cola FEMSA utiliza el azúcar como edulcorante en casi todos sus productos, la cual Coca-Cola FEMSA adquiere principalmente en el mercado local. Desde el 2003, Coca-Cola FEMSA ocasionalmente ha experimentado una escasez de azúcar debido a una menor producción nacional y la poca capacidad de los importadores más importantes de azúcar para obtener los permisos necesarios para importarla de manera oportuna. Aunque la distribución del azúcar para las industrias de alimentos y bebidas, y para los comerciantes es controlada por el gobierno, Coca-Cola FEMSA no experimentó ninguna interrupción durante 2012 en relación al abastecimiento de azúcar suficiente. Sin embargo, no podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA no experimentará interrupciones en su capacidad para satisfacer sus necesidades de azúcar, en función de medidas restrictivas impuestas por el gobierno venezolano en el futuro. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, S.A., pero hay proveedores alternativos autorizados por The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA adquiere la mayoría de sus botellas de plástico no-retornables de ALPLA de Venezuela, S.A. y todas sus latas de aluminio de un proveedor local, Domínguez Continental, C.A.

Bajo las regulaciones actuales promulgadas por las autoridades venezolanas, la capacidad de Coca-Cola FEMSA para importar algunas de sus materias primas y otros insumos utilizados en la producción de Coca-Cola FEMSA podría estar limitada, de igual forma, la estipulación del tipo de cambio oficial para la obtención de ciertos insumos de Coca-Cola FEMSA y sus proveedores, incluyendo, entre otros, resina, aluminio, tapas de plástico, camiones y vehículos, sólo es obtenida a través de la aprobación 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 2012. A esa fecha, FEMSA Comercio operaba 10,601 tiendas OXXO, de las cuales 10,567 se encuentran ubicadas a lo largo del país, con una presencia particularmente fuerte en el norte de México; las 34 tiendas restantes se encuentran en Bogotá, Colombia.

FEMSA Comercio, el cliente individual más grande de Cuauhtémoc Moctezuma y del sistema Coca-Cola en México, fue creada por FEMSA en 1978, cuando se abrieron dos tiendas OXXO en Monterrey, una en México D.F. y otra tienda en Guadalajara. El elemento que motivó el ingreso de FEMSA a la industria del comercio minorista fue el deseo de mejorar las ventas de cerveza por medio de puntos de venta propiedad de la Compañía y de obtener información sobre las preferencias de los consumidores. En 2012, una tienda OXXO típica ofrecía aproximadamente 2,427 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 conveniencia, así como el mejorar continuamente la habilidad para el proceso acelerado y eficiente para el desarrollo de nuevas tiendas, nos hemos enfocado en una estrategia de crecimiento rápido y rentable. FEMSA Comercio abrió 1,092, 1,135 y 1,040 nuevas tiendas OXXO en los años 2010, 2011 y 2012, respectivamente. En 2012, la expansión acelerada en el número de tiendas se tradujo en un crecimiento total en ingresos de 16.6% para alcanzar Ps. 86,433 millones. Las ventas mismas tiendas crecieron 7.7% en promedio, debido a incrementos en el tráfico y ticket promedio de venta en las mismas. FEMSA Comercio registró aproximadamente 3,000 millones de transacciones en 2012, comparado con 2,700 millones de transacciones en 2011.

Estrategia de Negocios

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

FEMSA Comercio ha elaborado un esquema propio de negocio que le permite identificar las ubicaciones óptimas para sus locales, el formato de los mismos y la línea de productos apropiada. Este modelo utiliza datos demográficos específicos del lugar y la experiencia de FEMSA Comercio en ubicaciones similares para lograr una mejor definición del formato del local y los productos comercializados enfocados hacia el mercado-objetivo. La segmentación de mercados se

está convirtiendo en una herramienta estratégica importante que gradualmente permitirá a FEMSA Comercio mejorar la eficiencia operativa de cada ubicación y la rentabilidad general de la cadena.

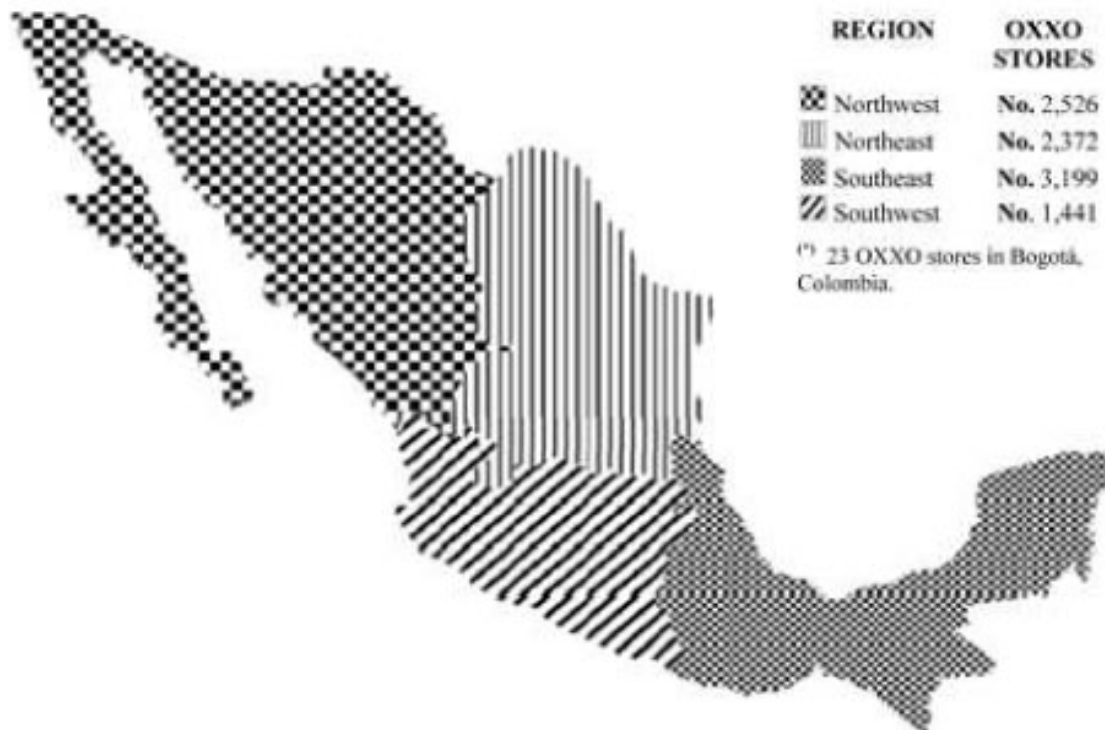
FEMSA Comercio ha realizado, y continuará realizando, sustanciales inversiones en TI para mejorar su capacidad para captar información sobre sus clientes y mejorar su desempeño operativo general. La mayoría de los productos comercializados por las tiendas OXXO tienen códigos de barra y todas las tiendas 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 se 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 11 nuevas tiendas en Bogotá, Colombia durante el 2012.

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 10,567 tiendas OXXO en México y 34 tiendas en Colombia, al 31 de diciembre de 2012, FEMSA Comercio opera la mayor cadena de tiendas de conveniencia de Latinoamérica (en base al número de tiendas). Las tiendas OXXO están concentradas en el norte de México, pero también tienen una creciente presencia en el centro del país y en el resto del país.

FEMSA Comercio
Tiendas OXXO en México y Latinoamérica^(*)
Al 31 de diciembre de 2012



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

Crecimiento Total de Tiendas OXXO

	Al 31 de diciembre del:				
	2012	2011	2010	2009	2008
Total tiendas OXXO.....	10,601	9,561	8,426	7,334	6,374
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	10.9%	13.5%	14.9%	15.1%	14.6%

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

La selección de la ubicación y la planificación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales son elementos importantes en el plan de crecimiento de FEMSA Comercio. La empresa revisa en forma permanente el desempeño de sus locales en comparación a ciertos estándares de operación y financieros para optimizar el desempeño general de la cadena. Las tiendas que no pueden mantener los niveles de desempeño de referencia por lo general se cierran. Entre el 31 de diciembre del 2008 y 2012, el número total de tiendas OXXO aumentó en 4,227, resultado de la inauguración de 4,328 nuevas tiendas y del cierre de 101 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 64% de los clientes de las tiendas OXXO se sitúa en el rango de edades de los 15 a los 35 años. FEMSA Comercio también segmenta el mercado según criterios demográficos, incluyendo el nivel de ingreso.

Características de las tiendas

El promedio del tamaño de una tienda OXXO es de aproximadamente 103 metros cuadrados, sin incluir el espacio dedicado a refrigeración, almacenamiento y estacionamiento. El área construida promedio de la tienda tipo es de aproximadamente 186 metros cuadrados y, si se incluye el estacionamiento, la superficie total promedio es de 429 metros cuadrados.

FEMSA Comercio—Indicadores Operativos

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2012	2011	2010	2009	2008
	(cambio porcentual respecto al año anterior)				
Ingresos totales FEMSA Comercio....	16.6%	19.0%	16.3%	13.6%	12.0%
Ventas mismas tiendas OXXO ⁽¹⁾	7.7%	9.2%	5.2%	1.3%	0.4%

⁽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, cigarrillos, refrescos, otras bebidas, botanas y tiempo aire para celulares, 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 65% 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 51% 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 14 bodegas regionales ubicadas en Monterrey, Guadalajara, Mexicali, Mérida, León, Obregón, Puebla, Chihuahua, Reynosa, Tijuana, Toluca, Villahermosa y dos en México D.F. Los centros de distribución operan una flota de 746 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.

Otras Tiendas

FEMSA Comercio también opera otros formatos de tiendas pequeñas que incluyen aquellas de descuento blando enfocadas en la venta de perecederos, licorerías y otras tiendas de conveniencia pequeñas.

El método de participación en la inversión en Heineken

Al del 31 de diciembre de 2012, FEMSA tenía una participación minoritaria en el Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Al 31 de diciembre de 2012, 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 2012, FEMSA reconoció un ingreso por participación de Ps. 8,311 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 475,416 unidades al 31 de diciembre de 2012. En 2012, vendió 389,132 unidades de refrigeración, 36.0% 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 2012, 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.
- Hasta 31 de diciembre de 2010, nuestras operaciones de etiquetas y empaques flexibles era una subsidiaria totalmente propiedad nuestra. En 2010 este negocio vendió el 14% de su producción de etiquetas a Cuauhtémoc Moctezuma, 20% a Coca-Cola FEMSA y el 66% a terceros. Nuestro negocio de etiquetas y empaques flexibles fue vendido el 31 de diciembre de 2010.
- Hasta 31 de diciembre de 2012, Quimiproducos, nuestro fabricante y proveedor de productos de limpieza y desinfección y servicios relacionados con procesos industriales de alimentos y bebidas, así como de tratamiento

de agua, era una subsidiaria totalmente propiedad nuestra. En 2012, este negocio vendió el 38% de sus productos a Cuauhtémoc Moctezuma, el 27% a Coca-Cola FEMSA y el 35% a terceros. Nuestro negocio Quimiproducidos fue vendido el 31 de diciembre de 2012.

- Hasta el 23 de septiembre de 2010 éramos dueños de las marcas *Mundet* en México. Dichas marcas fueron transferidas en la venta de Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V., una subsidiaria totalmente propiedad de FEMSA, a The Coca-Cola Company.

Descripción de Propiedad, Planta y Equipo

Al 31 de diciembre de 2012 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 10.6% 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 2012

País	Capacidad Instalada (millones de cajas unidad)	% de utilización ⁽¹⁾
México	2,671,963	62.0
Guatemala	35,527	77.0
Nicaragua	66,516	60.0
Costa Rica	81,424	56.0
Panamá	55,863	52.0
Colombia.....	514,813	49.0
Venezuela.....	288,751	69.0
Brasil.....	720,704	64.0
Argentina.....	347,307	62.0

⁽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 2011

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.....	41
	San Juan del Río, Querétaro.....	84
Querétaro, Querétaro	80	

<i>Guatemala</i>	Guatemala	47
<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
<i>Venezuela</i>	Medellín.....	47
	Antímano	15
	Barcelona	141
	Maracaibo	68
<i>Brasil</i>	Valencia	100
	Campo Grande	36
	Jundiaí.....	191
	Mogi das Cruzes	119
<i>Argentina</i>	Belo Horizonte.....	73
	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, alboroto y pérdidas incurridas en conexión con bienes en tránsito. Además, mantenemos una póliza de seguro sobre responsabilidades de “todo riesgo” que cubre responsabilidades por la fabricación de productos. Compramos nuestra cobertura de seguros a través de un corredor de seguros. En 2012, las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo” y sobre responsabilidades de “todo riesgo” fueron emitidas por ACE Seguros, S.A., y la cobertura era parcialmente reasegurada en el mercado internacional de reaseguradoras. En 2013, las pólizas de seguro sobre responsabilidades “todo riesgo” serán emitidas por XL Insurance México SA de CV. Consideramos que nuestra cobertura es consistente con la cobertura mantenida por empresas similares que operan en México.

Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo

Nuestras inversiones en activo fijo por los años terminados el 31 de diciembre del 2012 y 2011 fueron de 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:	
	2012	2011
	(en millones de pesos mexicanos)	
Coca-Cola FEMSA	Ps.10,259	Ps.7,862
FEMSA Comercio	4,707	4,186
Otros	594	618
Total.....	Ps.15,560	Ps.12,666

Coca-Cola FEMSA

Durante 2012, la inversión en activo fijo de Coca-Cola FEMSA se enfocó principalmente en incrementar la capacidad de producción, la cobertura de refrigeradores con detallistas, botellas retornables y cajas, mejorar la eficiencia del sistema de distribución y TI. La inversión en activo fijo en México y Centroamérica fue aproximadamente Ps. 5,350

millones, representando aproximadamente 52% del total invertido por Coca-Cola FEMSA, siendo Sudamérica responsable de la diferencia.

FEMSA Comercio

La principal actividad de inversión de FEMSA Comercio es la construcción y apertura de tiendas nuevas. Durante el 2012, FEMSA Comercio abrió 1,040 nuevas tiendas netas. El monto invertido por FEMSA Comercio en el 2012, fue de Ps. 4,707 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—Asuntos de competencia”.**

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 (i) Argentina, donde las autoridades supervisan directamente ciertos productos vendidos a través de supermercados con el fin de controlar la inflación, y (ii) Venezuela, donde recientemente el gobierno ha impuesto controles de precios sobre ciertos productos, incluyendo el agua embotellada. **Véase "Punto 3. Información Clave- Factores de Riesgo- Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA".**

Impuestos sobre refrescos

Todos los países en donde opera Coca-Cola FEMSA excepto en Panamá, gravan la venta de bebidas carbonatadas con un impuesto al valor agregado, con un tasa del 16% en México, 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 17% (en Mato Grosso do Sul and Goiás) y 18% (São Paulo, Minas Gerais y Río de Janeiro) en Brasil. La embotelladora brasileña de Coca-Cola FEMSA es responsable de ingresar 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 la empresa opera, definidos principalmente por medio de una encuesta llevada a cabo por el gobierno de cada estado y por lo general actualizada cada tres meses. Adicionalmente, algunos de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA aplican los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- En Guatemala hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (Ps.0.30 al 31 de Diciembre de 2012), 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 16.74 colones (Ps.0.42al 31 de Diciembre de 2012) por 250 ml, un impuesto valorado actualmente en 5.79 colones (aproximadamente Ps. 0.15 al 31 de Diciembre de 2012) por 250 ml de 10% y en mezcladores 14%.

- 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. Así mismo, Panamá 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 ciertos productos de Coca-Cola FEMSA.
- Brasil impone un impuesto estatal en promedio a la producción de aproximadamente 4.7% y un impuesto en promedio a las ventas de aproximadamente 10.8% ambos federales. La mayoría de estos impuestos son fijos, basados en los precios promedio de venta de cada estado en donde Coca-Cola FEMSA opera (IVA) o fijo por el gobierno federal (impuesto sobre el consumo y las ventas).

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 de aguas de residuales en el drenaje. De conformidad con esta ley, ciertas autoridades locales hacen pruebas sobre la calidad de la descarga de aguas residuales e imponen una cuota adicional a las plantas por medidas que excedan ciertas normas publicadas por la Comisión Nacional del Agua. En caso de incumplimiento con la ley, sanciones, incluyendo clausuras, pueden ser impuestas. Todas las plantas 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 y Cuernavaca han recibido el “Certificado de Industria Limpia”.

Como parte de nuestras estrategias de protección al medio ambiente y de sustentabilidad, algunas de nuestras subsidiarias han celebrado un contrato de 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 2014.

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.

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 el proceso de obtener las autorizaciones y licencias necesarias para poder iniciar con la construcción y expansión de su actual planta de tratamiento de agua en su centro de embotellado en Maracaibo. 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 Brasil también es necesario obtener concesión del gobierno para llevar a cabo actividades de drenaje. En diciembre de 2010 Coca-Cola FEMSA incrementó la capacidad de la planta de tratamiento de agua en sus instalaciones en Jundiaí. En 2012, las plantas de Coca-Cola FEMSA de producción en Jundiaí y Mogi das Cruzes se certificaron bajo la norma FSSC22000, y su planta ubicada en Campo Grande se encuentra en el proceso de obtención de dicha certificación.

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. Si Coca-Cola FEMSA no reúne los requisitos de este reglamento, las cuales creemos que son más onerosos que los impuestos por países con los estándares de reciclaje más altos, podría ser multada y ser sujeta a otras sanciones, tal como la suspensión de operaciones en cualquiera de sus plantas y/o centros de distribución ubicados en la ciudad de São Paulo. En mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA, junto con otros embotelladores en 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. 1,548,874 al 31 de diciembre de 2012) 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. 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 sobre ambas materias.

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 no ha recibido una respuesta del Ministerio de Medio Ambiente.

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 kilowatts por hora.

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

En Julio de 2011, el gobierno Venezolano aprobó la Ley de Costos y Precios Justos. El la ley tiene por objeto establecer las normas y procesos administrativos necesarios para mantener la estabilidad de los precios y el acceso igualitario a los bienes y servicios. La ley también crea la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, cuya función principal es supervisar los controles de precios e imponer precios máximos al por menor en ciertos servicios y bienes de consumo. De los productos de Coca-Cola FEMSA, sólo algunas de sus bebidas de agua embotellada fueron afectadas por estas normas que ordenaron una reducción en sus precios de venta a partir de abril de 2012. Cualquier incumplimiento a esta ley daría lugar a multas, la suspensión temporal o el cierre de las operaciones. Aunque actualmente Coca-Cola FEMSA

se encuentra en cumplimiento de la ley, no podemos asegurar que la futura regulación del gobierno Venezolano sobre bienes y servicios no dará lugar a una reducción forzosa a los precios de algunos productos de Coca-Cola FEMSA, lo que podría tener un efecto negativo en sus resultados.

En mayo de 2012, el Gobierno Venezolano aprobó cambios importantes en sus regulaciones laborales. Esta modificación podría tener un impacto negativo en Coca-Cola FEMSA y sus operaciones. Los principales cambios que impactan 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) la reducción de los horarios máximos diarios y semanales (44 a 40 por semana), y (iv) el aumento de los descansos semanales obligatorios, prohibiendo cualquier reducción correspondiente de los salarios.

En noviembre de 2012, el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, Argentina, aprobó la Ley N° 14.394, que aumentó el impuesto aplicable a la venta de productos dentro de la Provincia de Buenos Aires. Si los productos son fabricados en plantas ubicadas en el territorio de la Provincia de Buenos Aires, la Ley N° 14.394 incrementa el tipo de gravamen del 1% al 1,75%, y si los productos son fabricados en cualquier otra provincia de Argentina, la ley aumenta la tasa del impuesto del 3% al 4%.

En Enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en las escuelas. El decreto entró en vigor en 2012. La ejecución de esta ley será gradual, del 2012 a 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 diciembre de 2012, el gobierno de Costa Rica derogó el artículo 61 de su Código Fiscal, que había permitido a las filiales de Costa Rica seguir determinados procedimientos para evitar retenciones de impuestos sobre dividendos pagados a las sociedades matrices.

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 Argentina, una compañía estatal de agua suministra a la planta de Coca-Cola FEMSA en Alcorta de manera limitada; sin embargo, creemos que la cantidad autorizada es suficiente para lo que requiere Coca-Cola FEMSA en esta planta. En la planta de Coca-Cola FEMSA en Monte Grande en Argentina, el agua es bombeada de sus propios pozos, de acuerdo a la Ley 25.688.

En 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 Jundiá y Belo Horizonte no explotamos agua mineral. En las plantas de Mogi das Cruzes y Campo Grande contamos con todos los permisos necesarios para la obtención de agua mineral.

En Colombia, además de agua natural de manantial, Coca-Cola FEMSA obtiene el agua directamente de sus pozos y de compañías prestadoras de servicios públicos. Coca-Cola FEMSA está obligado a tener una concesión específica para explotar el agua de fuentes naturales. En Colombia, el uso del agua se encuentra regulada por la Ley n° 9 de 1979 y 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.

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 adicionalmente ha agregado a sus operaciones en México a Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano. El crecimiento en los volúmenes fue impulsado principalmente por la marca *Coca-Cola*, en conjunto con el 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 noviembre de 2012, a través de FEMSA Comercio, acordamos adquirir una participación del 75% en Farmacias YZA, operadora líder del ramo de farmacias en el sureste de México, con los actuales accionistas permaneciendo como socios con el 25% restante. Con sede en Mérida, Yucatán, Farmacias YZA operó 333 tiendas a la fecha del acuerdo. Creemos que podemos contribuir con nuestra amplia experiencia en el desarrollo de comercio al detalle de “caja pequeña”, a la operación de esta empresa que ya participa exitosamente en esta industria. A su vez, esta transacción abre una nueva avenida de crecimiento para FEMSA Comercio. La transacción está pendiente de las aprobaciones regulatorias y se espera que finalice en el segundo trimestre de 2013.

En diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA celebró un acuerdo con The Coca-Cola Company para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses en una transacción totalmente en efectivo. Coca-Cola FEMSA cerró la transacción el 25 de enero de 2013. El valor implícito por el 100% de CCBPI es de 1,350 millones de dólares estadounidenses. 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, al mismo valor implícito de la compañía ajustado por el valor en libros y algunos otros ajustes. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta, ejercible seis años después del cierre de la operación, para venderle su parte en CCBPI de vuelta a The Coca-Cola Company a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo EBITDA usado en la adquisición del 51% del capital social de CCBPI, teniendo como límite el valor implícito de la compañía por el monto adquirido, ajustado por ciertos factores. Coca-Cola FEMSA administrará la operación diaria del negocio y The Coca-Cola Company tendrá ciertos derechos en el plan operativo del negocio. Dados los términos de los dos acuerdos de opción y al convenio entre accionistas que Coca-Cola FEMSA tiene con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA no consolidará los resultados de CCBPI. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por Coca-Cola FEMSA usando el método de participación.

En enero de 2013, Coca-Cola FEMSA y Grupo Yoli, SA de CV (“Grupo Yoli”) acordaron fusionar sus divisiones de bebidas. Grupo Yoli opera principalmente en el estado de Guerrero, México, así como en partes del estado de Oaxaca, México. El acuerdo de fusión fue aprobado por el consejo de administración tanto de Coca-Cola FEMSA como de Grupo Yoli y está sujeto a la aprobación de la Comisión Federal de Competencia (“CFC”) y a la asamblea de accionistas de ambas compañías. El valor de la empresa en esta transacción fue Ps. 8,806 millones. Los accionistas de Grupo Yoli recibirán, por parte de Coca-Cola FEMSA, aproximadamente 42.4 millones de nuevas acciones Serie L una vez que se cierre la transacción. Como parte de esta transacción, Coca-Cola FEMSA incrementará su participación en Piasa en un 9.5%. Coca-Cola FEMSA espera cerrar esta transacción en el segundo trimestre de 2013.

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas

Nuestros resultados son afectados por cambios en condiciones económicas en México y en los otros países en los que operamos. Por los años terminados el 31 de diciembre del 2012 y 2011 el 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 y se espera que las ventas totales 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 2012 y 2011, el producto interno bruto mexicano o PIB creció aproximadamente 3.9%. De acuerdo con la encuesta del *Banco Nacional de México* referente a las expectativas económicas de los especialistas en su última estimación publicada el 1 de marzo de 2013, se espera que el PIB crezca 3.54% en el 2013. La economía mexicana continua estando influenciada de forma importante por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación de la economía de Estados Unidos puede dificultar la recuperación de México.

Nuestros resultados futuros podrían afectarse significativamente por condiciones económicas y financieras en los países donde operamos, incluyendo los niveles de crecimiento económico, la devaluación de la moneda local, la inflación y

las altas tasas de interés, o por eventos políticos, y podrían resultar en una menor demanda de nuestros productos, menor precio real o un menor margen. Debido a que un gran porcentaje de nuestros costos son fijos, no podríamos reducir costos y gastos, y nuestros márgenes de utilidad podrían sufrir como resultado de una caída en la economía de cada país.

A partir del cuarto trimestre del 2010 y durante el 2012, el tipo de cambio entre el peso mexicano frente al dólar ha seguido fluctuando, teniendo un precio mínimo de Ps.14.37 por dólar hasta un máximo de Ps.14.25 por dólar. Al 31 de diciembre de 2012, el tipo de cambio (compra al mediodía) fue de Ps. 12.96350 por 1 dólar americano. El 31 de marzo de 2013 el tipo de cambio fue 12.3155 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 Críticas

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 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 o 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.

Evaluamos 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 3.15 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 3.11, 3.13, 11 y 12 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

Anualmente 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 la Nota 16.1 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Impuestos a la utilidad

Como 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. Para nuestras subsidiarias mexicanas, reconocemos el impuesto diferido, con base en las proyecciones financieras en función de si se espera incurrir en el impuesto sobre la renta ("ISR") o el Impuesto Empresarial a Tasa Única ("IETU") en el futuro. Además, revisamos regularmente nuestros impuestos diferidos por recuperar, y registramos un impuesto diferido activo considerando la probabilidad de 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 sobre una serie de asuntos que incluyen, entre otros, impuestos, procedimientos legales y laborales como se describe en la Nota 24 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

subjettiva 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 apropiados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros; ver Nota 20 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Adquisiciones de negocios

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

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

- Los impuestos diferidos por recuperar o por pagar, y los activos o pasivos relacionados con acuerdos por beneficios a empleados se reconocen y se miden de acuerdo con la NIC 12, “Impuesto a la Utilidad” y la NIC 19, “Beneficios a Empleados,” respectivamente;
- Los pasivos o instrumentos de capital relacionados con acuerdos de pago basado en acciones de la adquirida y/o con acuerdos de pago basado en acciones de la Compañía que reemplazaron los acuerdos de pago basado en acciones de la adquirida son medidos de acuerdo con la NIIF 2, “Pago Basado en Acciones,” a la fecha de adquisición, ver Nota 3.23 a nuestros estados financieros consolidados auditados; y
- Los activos (o grupos de activos para su disposición) que son clasificados como disponibles para la venta de acuerdo con la NIIF 5, “Activos No Circulantes Disponibles para la Venta y Operaciones Discontinuas” se miden de acuerdo con esta norma.

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

El crédito mercantil se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el monto de alguna participación no controladora en la adquirida, y el valor razonable de la participación que 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, nosotros decidimos si medimos la participación no controladora en la adquirida ya sea a valor razonable o en la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida.

Inversiones en asociadas

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

administración considera la existencia de las siguientes circunstancias, que pueden indicar que nosotros estamos en posición de ejercer influencia significativa sobre una empresa en la que tenemos menos del 20 por ciento 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 que la existencia y efectos de derechos a voto potenciales que son ejecutables o valores convertibles, también se deben considerar cuando se evalúa si nosotros tenemos influencia significativa. Asimismo, Nosotros evaluamos los siguientes indicadores que proporcionan evidencia de influencia significativa:

- Si nuestra tenencia es significativa en relación con otra tenencia accionaria (es decir, minoría de otros accionistas);
- Nuestros accionistas importantes, matriz, 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.

Adopción de las NIIF

Como se describe en la Nota 2 de nuestros estados financieros consolidados auditados, hemos adoptado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para la preparación de nuestra información financiera a partir del 2012. De conformidad con los requisitos actuales de presentación de informes ante la Securities and Exchange Commission (“SEC”) los emisores privados extranjeros podrán proporcionar en sus reportes ante la SEC, los estados financieros preparados de acuerdo a las NIIF sin la conciliación con los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América (U.S. GAAP por sus siglas en inglés).

Los estados financieros consolidados que fueron emitidos por el año que terminó el 31 de diciembre de 2012, fueron nuestros primeros estados financieros que cumplan con las NIIF. Nuestra fecha de transición a las NIIF es el 01 de enero de 2011 y, por lo tanto, el 31 de diciembre de 2011 fue el período comparativo a cubrir. NIIF 1, “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera” (a la cual nos referimos como IFRS 1), establece excepciones obligatorias y permite ciertas exenciones opcionales a la aplicación retroactiva de las NIIF; Véase Nota 27 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Excepciones Obligatorias

Hemos aplicado las siguientes excepciones obligatorias para la aplicación retrospectiva de NIIF, efectiva a partir de la fecha de transición:

Baja de activos y pasivos financieros:

Hemos aplicado las reglas de NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación” (NIC 39), de forma prospectiva para las transacciones que ocurrieron después o en la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en nuestros estados financieros consolidados debido a la aplicación de esta excepción.

Cobertura Contable

A partir de la fecha de transición, medimos a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y asignamos como cobertura contable aquellos instrumentos cuya relación de cobertura se designó y documentó de manera

efectiva de acuerdo a NIC 39. Como resultado, no hubo impacto en nuestros estados financieros consolidados debido a la aplicación de esta excepción.

Participación No Controladora

Aplicamos los requisitos de la NIC 27, “Estados Financieros Consolidados e Individuales” (NIC 27), relacionados con el reconocimiento prospectivo de la participación no controladora a partir de la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en nuestros estados financieros consolidados debido a la aplicación de esta excepción.

Estimaciones Contables

Las estimaciones preparadas bajo NIIF al 1 de enero de 2011 son consistentes con las estimaciones registradas bajo NIF mexicanas en la misma fecha.

Excepciones Obligatorias

Hemos seleccionado las siguientes exenciones opcionales para la aplicación retrospectiva de NIIF, efectiva a la fecha de transición:

Adquisiciones de Negocios y Adquisiciones de Asociadas y Negocios Conjuntos

Elegimos no aplicar retrospectivamente la NIIF 3 “Adquisiciones de Negocios” (NIIF 3) a las adquisiciones realizadas antes de la fecha de transición a NIIF

Costo Asumido

Una entidad puede elegir valorar una categoría individual de su propiedad, planta y equipo a la fecha de transición bajo NIIF a su valor razonable y utilizar ese valor razonable como el costo asumido a esa fecha. Además, la entidad que adopta las NIIF por primera vez puede utilizar como costo asumido la revaluación conforme a Normas de Información Financiera anteriores para una clase de propiedad, planta y equipo, antes o a la fecha de transición a las NIIF, si la revaluación fue, a la fecha de la misma, comparable al: i) valor razonable; o ii) costo o costo depreciado de acuerdo con las NIIF, ajustado para reflejar los cambios en un índice de precios general o específico.

Hemos presentado las propiedades, planta y equipo así como sus activos intangibles a costo histórico bajo NIIF en todos los países.

En México, dejamos de registrar ajustes inflacionarios a la propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, debido tanto a cambios en las NIF mexicanas vigentes en ese momento, como al hecho de que el peso mexicano no se consideró como una moneda de una economía inflacionaria a partir de esa fecha. De acuerdo con la NIC 29, Información financiera en economías hiperinflacionarias el último período hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, eliminamos la inflación acumulada reconocida en los activos de larga duración para nuestras subsidiarias mexicanas, con base en las NIF mexicanas durante los años 1999 a 2007, que no fueron considerados hiperinflacionarios para efectos de las NIIF

En Venezuela este costo histórico bajo NIIF representa el costo real histórico en el año de su adquisición, ajustado por la inflación en una economía hiperinflacionaria en base a las disposiciones de la NIC 29.

Efecto de Conversión Acumulado

Aplicamos la exención para no recalcular retrospectivamente las diferencias de conversión en los estados financieros consolidados de operaciones extranjeras; por consiguiente, a la fecha de transición, reclasificamos el efecto de conversión acumulado a utilidades retenidas. La aplicación de esta exención se detalla en la Nota 27.3 (h) en nuestros estados financieros consolidados auditados.

Costos por Interés

Comenzamos a capitalizar los costos por intereses en la fecha de transición de acuerdo con la NIC 23, Costos por Intereses. Los costos por interés incluidos previamente bajo NIF mexicanas estuvieron sujetos a la exención de costo asumido mencionado anteriormente.

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

No hemos adoptado anticipadamente las siguientes NIIF nuevas y revisadas que han sido emitidas, pero que todavía no entran en vigor al 31 de diciembre de 2012:

- 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 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. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados. Información presentada anteriormente se ha preparado de acuerdo con las normas e interpretaciones emitidas y vigentes, o emitidas y adoptadas anticipadamente por la Compañía (mencionadas en la Nota 28 B) a la fecha de preparación de estos estados financieros consolidados. Los estándares e interpretaciones aplicables al 31 de diciembre de 2012, incluyendo aquellos que sean aplicables opcionalmente, no se conocen con certeza en el momento de la preparación de los estados financieros consolidados bajo NIF mexicanas al 31 de diciembre de 2011. Adicionalmente, las políticas contables bajo NIIF seleccionadas por la Compañía pueden cambiar como consecuencia de los cambios en el entorno económico o tendencias de la industria observables después de la emisión de los estados financieros consolidados bajo NIF mexicanas. La información presentada en esta nota no tiene la intención de cumplir con las NIIF, ya que de acuerdo con las NIIF, sólo un conjunto de estados financieros incluyendo el estado de situación financiera, estado de resultados, estado de variaciones en las cuentas de capital contable y flujo de efectivo, junto con la información comparativa y las notas pueden proporcionar una presentación razonable de la posición financiera de la Compañía, los resultados de sus operaciones y flujos de efectivo.

En mayo y junio de 2011, el IASB emitió nuevas normas y mejoró algunas normas existentes incluyendo requerimientos de valuación y presentación para temas particulares que no han sido aplicados en nuestros estados financieros consolidados. A continuación se presenta un resumen de las modificaciones y mejoras:

- La NIC 28, “Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos (2011) (a la cual nos referimos como NIC28), 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 una entidad. Esta norma reemplaza la versión anterior de la NIC 28, Inversiones en Compañías Asociadas. La fecha de entrada en vigor de la NIC 28 (2011) es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIIF 10, NIIF 11 y NIIF 12. No esperamos que esta norma revisada impacte nuestros estados financieros consolidados. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros 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; modifica la definición sobre el principio de control y establece dicha definición como la base para consolidación; establece cómo aplicar el principio de control para identificar si una inversión está sujeta a ser consolidada. La norma reemplaza a la NIC 27, Estados Financieros Combinados y Separados y la SIC 12, Consolidación – Entidades con Propósito Específico. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 10 es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 28 (2011), NIIF 11 y NIIF 12. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados.
- La NIIF 11, Acuerdos Conjuntos, clasifica 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 negocio 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 en la contabilización de participación en negocios conjuntos, eliminando así el método de consolidación proporcional. La determinación de si un acuerdo conjunto es una operación conjunta o un negocio conjunto se basa en los derechos y obligaciones de las partes conforme al acuerdo, con la existencia de un vehículo legal separado que ya no es el factor clave. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 11 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 28 (2011), NIIF 10 y NIIF 12. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados.
- La NIIF 12, Revelación de Participación en Otras Entidades, tiene el propósito de requerir la revelación de información para permitir a los usuarios de la información financiera evaluar la naturaleza y riesgo asociados con sus participaciones en otras entidades, y los efectos de esas participaciones en su situación financiera, desempeño financiero y flujos de efectivo. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 12 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 28 (2011), NIIF 10 y NIIF 11. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados.
- La NIIF 13, Medición del Valor Razonable, establece un marco único para medir el valor razonable cuando éste es requerido por otras normas. La norma aplica tanto a partidas financieras como no financieras medidas a valor razonable. El Valor razonable se define como “el precio que se recibiría para vender un activo o pagaría para transferir un pasivo en una operación ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición.” La NIIF 13 es efectiva para periodos anuales que comienzan el día 1 de enero de 2013 o después de esta fecha, con adopción anticipada permitida y aplica prospectivamente al inicio del periodo anual en el cual se adopta la norma. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados.
- Mejoras a la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación, e IFRS 7, Instrumentos Financieros: Revelaciones, respecto a la compensación de activos financieros y pasivos financieros y las revelaciones relacionadas. Las mejoras a la NIC 32 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. Las modificaciones a la NIIF 7 requiere que las entidades revelen información sobre los derechos de compensación y de los acuerdos de relacionados (como requisitos de ofrecimiento de garantías) para los instrumentos financieros bajo un acuerdo básico de compensación u otro acuerdo similar. Las mejoras a la NIIF 7 se requieren para los períodos anuales que comiencen en o después de enero 1 de 2013 y los períodos intermedios dentro de esos períodos anuales. Las revelaciones deberán presentarse de manera retroactiva para todos los períodos comparativos. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por nosotros. Estamos en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en nuestros estados financieros consolidados.

Resultados de Operación

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

	Por los años terminados el 31 de diciembre de:		
	2012 ⁽¹⁾	2012	2011
	(en millones de dólares (“\$”) y pesos mexicanos (“Ps.”))		
Ventas Netas	\$ 18,276	Ps.236,922	Ps.200,426
Otros ingresos de operación	107	1,387	1,114
Ingresos totales.	18,383	238,309	201,540
Costo de ventas	10,569	137,009	117,244
Utilidad bruta	7,814	101,300	84,296
Gastos de administración	737	9,552	8,172
Gastos de ventas.....	4,789	62,086	50,685
Otros ingresos	135	1,745	381
Otros gastos.....	(152)	(1,973)	(2,072)
Gasto financiero.....	(193)	(2,506)	(2,302)
Producto financiero.....	60	783	1,014
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta	(14)	(176)	1,148
(Pérdida) Ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias	(1)	(13)	53
Ganancia (pérdida) en instrumentos financieros	1	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.....	2,124	27,530	23,552
Impuestos a la utilidad	613	7,949	7,618
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	653	8,470	4,967
Utilidad neta consolidada.....	\$2,164	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Utilidad neta controladora	1,597	20,707	15,332
Utilidad neta no controladora.....	567	7,344	5,569
Utilidad neta consolidada.....	\$2,164	Ps. 28,051	Ps. 20,901

⁽¹⁾ Se utilizó el tipo de cambio de Ps.12.9635 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 2012 y 2011:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2012	2011	Porcentaje de Crecimiento 2012 vs. 2011
(en millones de pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2012, excepto por los porcentajes)			
Ventas Netas			
Coca-Cola FEMSA.....	Ps.146,907	Ps.122,638	19.8%
FEMSA Comercio.....	86,433	74,112	16.6%
Ingresos Totales			
Coca-Cola FEMSA.....	147,739	123,224	19.9%
FEMSA Comercio.....	86,433	74,112	16.6%
Costo de Ventas			
Coca-Cola FEMSA.....	79,109	66,693	18.6%
FEMSA Comercio.....	56,183	48,636	15.5%
Utilidad Bruta			
Coca-Cola FEMSA.....	68,630	56,531	21.4%
FEMSA Comercio.....	30,250	25,476	18.7%
Gastos de Administración			
Coca-Cola FEMSA.....	6,217	5,140	21.0%
FEMSA Comercio.....	1,666	1,433	16.3%
Gastos de Ventas			
Coca-Cola FEMSA.....	40,223	32,093	25.3%
FEMSA Comercio.....	21,686	18,353	18.2%
Depreciación			
Coca-Cola FEMSA.....	5,078	3,850	31.9%
FEMSA Comercio.....	1,940	1,685	15.1%
Margen Bruto ^{(1) (2)}			
Coca-Cola FEMSA.....	46.5%	45.9%	0.6p.p
FEMSA Comercio.....	35.0%	34.4%	0.6p.p
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos			
Coca-Cola FEMSA.....	180	86	109.3%
FEMSA Comercio.....	(23)	-	N/D
CB Equity ⁽³⁾	8,311	4,880	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 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.

Algunas de nuestras subsidiarias nos pagan comisiones administrativas en contraprestación por los servicios corporativos que les ofrecemos. Estas comisiones 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 ningún efecto en nuestros gastos de operación consolidados.

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.

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.

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 Unidad² FEMSA para el 2012 fue de Ps. 5.79 (\$ 4.45 dólares por cada American Depositary Shares “ADS”).

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. 97,109, 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.

² 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 2011 fue 3,578,226,270 equivalente al número total de acciones en circulación a la misma fecha, dividido entre 5.

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

Liquidez

Cada una de nuestras compañías subtenedoras, generalmente, financia sus propios requerimientos de operación y de capital de forma independiente. Al 31 de diciembre de 2012, 81% de nuestro endeudamiento total consolidado está registrado al nivel de las compañías subtenedoras. Esta estructura es atribuible, en parte, a la participación de terceros en la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA. Podríamos incurrir en deuda a través de nuestra compañía tenedora en el futuro, para financiar las operaciones y requerimientos de capital de nuestras subsidiarias, adquisiciones significativas o inversiones en activo fijo. Como una compañía tenedora, dependemos de los dividendos y otros ingresos de nuestras subsidiarias, para cubrir nuestro endeudamiento 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.

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 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 2012 y 2011
(en millones de pesos mexicanos)

	2012	2011
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación.....	Ps. 30,785	Ps. 21,247
Flujos netos de efectivo aplicados por actividades de inversión ⁽¹⁾	(14,643)	(18,089)
Flujos netos de efectivo neto aplicados en actividades de financiamiento ⁽²⁾	(3,418)	(6,258)
Pago de dividendos	(9,186)	(6,625)

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

⁽²⁾ Incluye dividendos declarados y pagados.

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

Nuestro endeudamiento total consolidado al 31 de diciembre de 2012 fue de Ps. 37,342 millones comparada con 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. 8,702 millones y Ps. 28,640 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2012, comparada con Ps. 5,573 millones y Ps. 23,819 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 2011. Efectivo y valores de realización inmediata fueron Ps. 36,521 millones al 31 de diciembre de 2012, comparado con 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 2012:

	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. 3,766	Ps. 4,114	Ps. 6,078	Ps. 2,495	Ps. 16,453	
Reales brasileños.....	17	148	40	20	225	
Pesos colombianos	-	1,023	-	-	1,023	
Dólares americanos.....	195	7,795	-	6,458	14,448	
Pesos Argentinos.....	286	349	-	-	635	
Arrendamiento financiero						
Pesos colombianos	185	-	-	-	185	
Reales brasileños.....	40	90	30	-	160	
Pagos de Intereses⁽¹⁾						
Pesos mexicanos	917	1,302	729	493	3,441	
Reales brasileños.....	28	24	5	1	58	
Pesos colombianos	81	48	-	-	129	
Dólares americanos.....	407	750	607	549	2,313	
Pesos Argentinos.....	97	45	-	-	142	
Swap de tasa de interés y de tipos de cambio⁽²⁾						
Pesos mexicanos	958	1,236	666	493	3,353	
Reales brasileños.....	28	24	5	1	58	
Pesos colombianos	80	48	-	-	128	
Dólares americanos.....	424	750	607	550	2,331	
Pesos Argentinos.....	97	45	-	-	142	
Arrendamientos operativos						
Pesos mexicanos	2,966	5,503	4,995	13,516	26,980	
Dólares Americanos.....	77	217	118	544	956	
Otros.....	97	79	7	-	183	
Contratos de precios de materias prima						
Azúcar ⁽³⁾	1,567	1,069	-	-	2,636	
Aluminio ⁽³⁾	335	-	-	-	335	
Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones.....						
Otras deudas a largo plazo ⁽⁴⁾	Ps. 543	Ps. 631	Ps. 689	Ps. 2,047	Ps. 3,910	
	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 4,250	Ps. 4,250	

- (1) Los intereses se calcularon usando la deuda a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2012 excluyendo el efecto de swap de tasa de interés. La deuda y las tasas de interés aplicables vigentes se especifican en la Nota 18 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Los pasivos denominados en dólares se convirtieron a pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 13.0101 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 2012.
- (2) Reflejan la cantidad de los pagos futuros que tendríamos que realizar. Se calcularon los montos aplicando la diferencia entre los swaps de tipos de cambio, swaps de tasas de interés y tasas de interés nominales contratadas para las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2012 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio (el monto total de la deuda y la deuda a tasa variable utilizado en el cálculo de este porcentaje sólo considera la conversión de las unidades de inversiones de deuda para el los swaps de tipo de cambio relacionados, también incluye el efecto de swaps de tasas de interés relacionados).
- (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. 200 millones; Véase Nota 26 a nuestros estados financieros auditados.
- (4) Otros pasivos de largo plazo incluye 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 2012, Ps. 8,702 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo, (el monto total de la deuda y la deuda a tasa variable utilizado en el cálculo de este porcentaje sólo considera la conversión de las unidades de inversiones de deuda para el los swaps de tipo de cambio relacionados, también incluye el efecto de swaps de tasas de interés relacionados).

Al 31 de diciembre de 2012, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés era de aproximadamente el 5.3%, una disminución de 1.0% puntos porcentuales comparado con 6.3% en 2012. Al 31 de diciembre de 2011, incluyendo el efecto de swap de tipo de cambio, aproximadamente el 42.4% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, 50.6% era en dólares, 3.3% en pesos colombianos, 2.6% en pesos argentinos, y el 1.1% 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 2012:

	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. 291	Ps. -	Ps. 291
<i>Dólares Americanos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	3,903	-	3,903
<i>Reales Brasileños:</i>				
Préstamos bancarios.....	19	-	-	19
Deuda a Largo Plazo⁽¹⁾				
<i>Pesos Mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	4,380	-	4,380
Unidades de inversión (UDIs)	3,567	-	-	3,567
Certificados bursátiles.....	3,500	5,006	-	8,506
<i>Dólares Americanos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	14,448	-	14,448
<i>Reales Brasileños:</i>				
Préstamos bancarios.....	161	64	-	225
Arrendamientos capitalizables	149	11	-	160
<i>Pesos Colombianos:</i>				
Préstamos bancarios.....	6	990	27	1,023
Arrendamientos capitalizables	-	185	-	185
<i>Pesos Argentinos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	635	-	635
Total	Ps. 7,402	Ps. 29,913	Ps. 27	Ps. 37,342
Costo Promedio⁽²⁾				
Pesos mexicanos	6.1%	6.6%	-	6.4%
Dólares americanos.....	-	3.4%	-	3.4%
Reales brasileños	8.7%	4.5%	-	7.9%
Pesos argentinos.....	-	20.0%	-	20.0%
Pesos colombianos.....	8.7%	6.8%	8.5%	6.8%
Total	6.2%	5.0%	8.5%	5.3%

⁽¹⁾ Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 4,489 millones.

⁽²⁾ Incluye el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés (el monto total de la deuda y la deuda a tasa variable utilizado en el cálculo de este porcentaje sólo considera la conversión de las unidades de inversiones de deuda para el los swaps de tipo de cambio relacionados, también

incluye el efecto de swaps de tasas de interés relacionados. El costo promedio es determinado en base a las tasas de interés al final del 31 de diciembre de 2012.

Restricciones Impuestas por Instrumentos de Deuda

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

Al 31 de diciembre de 2012, 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 subtenedora y para FEMSA al 31 de diciembre de 2012:

- *Coca-Cola FEMSA*: La deuda total de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 29,913 millones al 31 de diciembre de 2012, comparada con Ps. 22,361 millones al 31 de diciembre de 2011. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción circulante de deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fue de Ps. 5,139 millones y Ps. 24,774, respectivamente, al 31 de diciembre de 2012, comparada con Ps. 5,540 millones y Ps. 16,821 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2011. La deuda total creció Ps. 7,552 millones en 2012, en comparación con el final del 2011. Al 31 de diciembre de 2012 el efectivo y los valores de realización fueron Ps. 23,222 millones comparado con Ps. 11,843 millones al 31 de diciembre de 2011. Al 31 de diciembre de 2012, el efectivo y los valores de realización de Coca-Cola FEMSA estuvieron compuestos por 56% de dólares americanos, 12% de pesos mexicanos, 9% de reales brasileños, 21% de bolívares venezolanos, 1% de pesos colombianos y 1% de pesos argentinos.
- Como parte de la política de financiamiento de Coca-Cola FEMSA, se espera que siga financiando sus necesidades de liquidez a través de efectivo generado en operaciones. Sin embargo, como resultado de regulaciones en ciertos países en los que opera, podrían resultar no benéficos o, como el caso de control de tipos de cambio en Venezuela, práctico para Coca-Cola FEMSA al remitir efectivo generado en operaciones locales para 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 presentados bajo registro el 15 de Marzo de 2013.
- El costo promedio de deuda de Coca-Cola FEMSA, basado en las tasas de interés al 31 de diciembre de 2012, incluyendo el efecto de los de tasa de interés era de 3.4% en dólares americanos, 6.6% en pesos mexicanos, 6.8% en pesos colombianos, 4.5% en reales brasileños, y 20.0% en pesos argentinos, al 31 de diciembre de 2012, comparado con 4.6% en dólares americanos, 6.4% en pesos mexicanos, 6.4% en pesos colombianos, 4.5% en reales brasileños, y 17.3% en pesos argentinos, al 31 de diciembre de 2011.
- *FEMSA Comercio*: Al 31 de diciembre de 2012, FEMSA Comercio tenía un total de deuda de Ps. 27 millones.
- *FEMSA y otras*: Al 31 de diciembre de 2012, la deuda total de FEMSA y otras fue de Ps. 7,402 millones, compuesta por Ps. 3,567 millones de certificados bursátiles los cuales vencen en 2013, Ps. 3,337 millones de unidades de inversión (UDI's) que vencen en noviembre del 2017 Ps. 186 millones de deuda bancaria (de los cuales Ps. 133 millones están en nuestras subsidiarias de servicios logísticos y Ps. 53 millones están en nuestros negocios de refrigeración) en otras monedas, y Ps. 149 millones en arrendamiento financiero, mantenido por nuestras subsidiarias de servicios logísticos, con fechas de maduración entre 2013 y 2017. Al 31 de diciembre de 2012, el costo de deuda promedio de FEMSA y otras, incluyendo el efecto del swap de tasa de interés, era de 6.2% en pesos mexicanos (el monto total de la deuda y la deuda a tasa variable utilizado en el cálculo de este porcentaje sólo considera la conversión de las unidades de inversiones de deuda para el los swaps de tipo de cambio relacionados, también incluye el efecto de swaps de tasas de interés relacionados).

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 2012:

	Contingencias Al 31 de diciembre de 2012 (en millones de pesos mexicanos)
Impuestos, principalmente indirectos	Ps. 1,263
Legales	279
Laborales	934
Total.....	<u>Ps. 2,476</u>

Como es común en Brasil, las Autoridades de Impuestos nos han solicitado saldar las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 2,164 millones y Ps. 2.418 millones al 31 de diciembre de 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. El contrato de fusión reciente de Coca-Cola FEMSA con la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano contiene disposiciones de indemnizaciones comparables. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Coca-Cola FEMSA—Fusiones y Adquisiciones Recientes”**.

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 2012, la suma de dichas contingencias por las cuales no hemos registrado una reserva fue de Ps. 13,309 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. 15,560 millones en 2012, comparado con Ps. 12,666 millones en 2011, un crecimiento de 22.8%. Esto se debió principalmente a inversiones en capacidad para Coca-Cola FEMSA e inversiones incrementales en FEMSA Comercio principalmente relacionadas con la expansión en tiendas. Los principales componentes de nuestros programas de inversión son: equipo, inversiones en el mercado y expansión de la capacidad productiva y de la red de distribución en Coca-Cola FEMSA, así como la apertura de nuevas tiendas en FEMSA Comercio. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo”**.

Presupuesto de Inversiones en Activo Fijo para el 2013

Nuestro presupuesto de inversión para el 2013 se espera que sea de aproximadamente a \$1,250 millones de dólares. El siguiente análisis se basa en los presupuestos internos del año 2013 preparados por cada una de nuestras compañías subtenedoras. El presupuesto de inversión para el 2013 está sujeto a cambios en las condiciones del mercado, los resultados y los recursos financieros de las subsidiarias.

En 2013, se espera que las inversiones en activo fijo de Coca-Cola FEMSA vayan a ser aproximadamente de hasta \$800 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 2013, aproximadamente el 35.0% 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 2013. El plan de inversión de Coca-Cola FEMSA para 2013 puede cambiar en base al mercado y otras condiciones y en sus resultados y recursos financieros.

En 2013, se espera que el presupuesto de inversiones en activo fijo de FEMSA Comercio será aproximadamente \$400 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas tiendas OXXO, a la inversión en dos nuevos centros de distribución, y en menor medida la remodelación de algunas tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, FEMSA Comercio tiene inversiones planeadas 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 2012. 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				Valor Razonable Activo (Pasivo)
	Al 31 de diciembre de 2012				
	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. (146)	Ps. (184)	Ps. 1,089	–	Ps.759

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 15 de marzo de 2013, y actualmente se compone de 17 consejeros y 15 consejeros suplentes. La siguiente tabla muestra los miembros actuales del consejo de administración.

Consejeros de la Serie “B”

<p>José Antonio Fernández Carbajal <i>Presidente del Consejo de Administración y Director General de FEMSA</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento: Febrero de 1954 Designado por primera vez: 2001 (Presidente del consejo): Designado por primera vez: 1984 (Consejero): Duración en el cargo hasta: 2014 Ocupación principal: Presidente del Consejo de Administración y Director General de FEMSA. Otros cargos como Consejero: Presidente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y Fundación FEMSA A.C., Vicepresidente del consejo de supervisión de Heineken N.V. y miembro del consejo de Heineken Holding N.V., presidente del consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), 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) Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V. (BBVA Bancomer), Presidente de US Mexico Foundation y Co-presidente del Consejo Consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute Co. Experiencia profesional: Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988, ocupó posiciones gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza y en OXXO, fue nombrado Subdirector General de FEMSA en 1991 y fue nombrado nuestro Director General en 1995 Educación: Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM Consejero suplente: Federico Reyes García</p>
<p>Eva Garza Lagüera Gonda⁽¹⁾ <i>Consejera</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento: Abril de 1958 Designada por primera vez: 1999 Duración en el cargo hasta: 2014 Ocupación principal: Inversionista Privada 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 Educación: Título en Ciencias de la Comunicación del ITESM Consejera suplente: Mariana Garza Lagüera Gonda⁽²⁾</p>
<p>Paulina Garza Lagüera Gonda⁽²⁾ <i>Consejera</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento: Marzo de 1972 Designada por primera vez: 2004 Duración en el cargo hasta: 2014 Ocupación principal: Inversionista Privada Otros cargos como Consejera: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA Educación: Título en Administración de Empresas del ITESM Consejero suplente: Othón Páez Garza</p>

José Fernando Calderón Rojas <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Julio de 1954
	Designado por primera vez:	2005
	Duración en el cargo hasta:	2014
	Ocupación principal:	Director General de Franca Servicios, S.A. de C.V., Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V., y Franca Industrias, S.A. de C.V.
	Otros cargos como Consejero:	Presidente de los consejos de administración de Franca Servicios, S.A. de C.V., Franca Industrias, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V. y Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V., y miembro de los consejos de administración de Alfa, S.A.B. de C.V. (Alfa) y Bancomer
Educación:	Título en Derecho de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) y completó estudios de especialización en Impuestos en la UANL	
Consejero suplente:	Francisco José Calderón Rojas ⁽³⁾	
Consuelo Garza de Garza <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento	Octubre de 1930
	Designada por primera vez:	1995
	Duración en el cargo hasta:	2014
	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 <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Julio de 1932
	Designado por primera vez:	1985
	Duración en el cargo hasta:	2014
	Ocupación principal:	Inversionista Privado
	Otros cargos como Consejero:	Co-presidente del comité patrimonial de El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. (Liverpool), Miembro de los consejos de administración de Peñoles, Grupo Nacional Provincial, S.A. (GNP), Grupo Profuturo, S.A. de C.V. (Profuturo), Grupo GNP Pensiones S.A. de C.V., Afianzadora Sofimex S.A. y Finanzas Dorama
Educación:	Graduado del Massachusetts Institute of Technology y postgrado en la Universidad de Harvard	
Consejero suplente:	Max Michel González ⁽⁵⁾	
Alberto Bailleres González <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Agosto de 1931
	Designado por primera vez:	1989
	Duración en el cargo hasta:	2014
	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., y Profuturo, y Presidente de la Junta de Gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México.
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de BBVA Bancomer, Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V., 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.
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⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Abril de 1955
	Designado por primera vez:	2005
	Duración en el cargo hasta:	2014
	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. y Primero Seguros Vida, S.A. Visa, Inc., Grupo Aeroportuario del Pacífico, S.A.B. de C.V., Alfa, Liverpool, 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 <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Mayo de 1948
	Designado por primera vez:	1988
	Duración en el cargo hasta:	2014
	Ocupación principal:	Presidente del consejo de administración de Solfi, S.A.
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Grupo Valores Monterrey, Liverpool, Alfa, BBVA Bancomer, Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. (ASUR), Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. (Bimbo), Bancomer, Grupo Coppel, Coca-Cola FEMSA y del ITESM
Educación:	Título en Ingeniería Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y maestría en administración de la Universidad de California en Berkeley	
Consejero suplente:	Alfonso González Migoya	
Alfredo Livas Cantú <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Julio de 1951
	Designado por primera vez:	1995
	Duración en el cargo hasta:	2014
	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 del comité de gobierno corporativo de Grupo Proeza, S.A. de C.V. y miembro del comité de auditoría de Grupo Christus Muguerza.
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	

<p>Bárbara Garza Lagüera Gonda⁽²⁾ <i>Consejera</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designada por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejera: Educación: Consejero suplente:</p>	<p>Diciembre de 1959 2005 2014 Inversionista Privada Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, BBVA Bancomer, Solfi, Colección FEMSA, ITESM Campus Ciudad de México, Fondo para la Paz, Museo Franz Mayer, y Fundación Bancomer Título en Administración de Empresas del ITESM Juan Guichard Michel⁽⁷⁾</p>
<p>José Manuel Canal Hernando <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero: Educación: Consejero suplente:</p>	<p>Febrero de 1940 2003 2014 Consultor Privado Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Banco Compartamos, S.A., Kuo, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., Grupo Acir, S.A. de C.V., Satélites Mexicanos, S.A. de C.V., Grupo Diagnóstico Proa, S.A. de C.V. y auditor de cuentas de BBVA Bancomer Título en Contador Público de la Universidad Nacional Autónoma de México Ricardo Saldívar Escajadillo</p>
<i>Consejeros de la Serie "D"</i>		
<p>Armando Garza Sada <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero: Experiencia profesional: Educación: Consejero suplente:</p>	<p>Junio de 1957 2003 2014 Presidente del consejo de administración de Alfa Miembro de los consejos de administración de Liverpool, Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V., Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., ITESM, y Frisa Industrias, S.A. de C.V. Tiene una larga carrera en Alfa incluyendo el puesto de Vicepresidente ejecutivo de Desarrollo Corporativo Título en Administración del Massachusetts Institute of Technology, y tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Stanford Enrique F. Senior Hernández</p>
<p>Moisés Naim <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Experiencia profesional: Educación:</p>	<p>Julio de 1952 2011 2014 <i>Senior Fellow</i> de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional Ex editor en jefe del Washington Post Co. Título por la Universidad Metropolitana de Venezuela y tiene una maestría en Ciencia y un doctorado del Massachusetts</p>

	Consejero suplente:	Institute of Technology Francisco Zambrano Rodríguez
Helmut Paul <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero: Experiencia Profesional: Educación:	Marzo de 1940 1988 2014 Miembro del Consejero Consultivo de Zurich Financial Services Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA Asesor en Darby Overseas Investment, Ltd. Maestría en Administración de Empresas de la Universidad de Hamburgo
	Consejero suplente:	Ernesto Cruz Velázquez de León
Michael Larson <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero: Experiencia profesional: Educación:	Octubre 1959 2010 2014 Director de Inversiones de William H. Gates III 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 Maestría en Administración de la University of Chicago y una Licenciatura en Artes del Claremont Men's College.
Robert E. Denham <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento Designado por primera vez: Duración en el cargo hasta: Ocupación principal: Otros cargos como Consejero: Educación:	Agosto de 1945 2001 2014 Socio de Munger, Tolles & Olson LLP, despacho de abogados Miembro de los consejos de administración de New York Times Co., Oaktree Capital Group, LLC, UGL Limited y ChevronCorp. 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.

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

Ejecutivos

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

FEMSA

José Antonio Fernández Carbajal <i>Presidente del Consejo de Administración y Director General de FEMSA</i>	Véase “—Consejeros” Se incorporó a FEMSA: Nombrado para el cargo actual:	1987 1994
Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines <i>Director Corporativo</i>	Fecha de Nacimiento: Se incorporó a FEMSA en: Nombrado para el cargo actual: Experiencia profesional en FEMSA: Cargos como Consejero: Educación:	Julio de 1959 1982 2006 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. Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y miembro del consejo de supervisión de Heineken N.V. Título como Contador Público del ITESM
Federico Reyes García <i>Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA</i>	Fecha de Nacimiento: Se incorporó a FEMSA en: Nombrado para el cargo actual: Experiencia profesional en FEMSA: Cargos como Consejero: Educación:	Septiembre de 1945 1992 2006 Director de Desarrollo Corporativo de 1992 a 1993, y Director de Finanzas de 1999 hasta 2006. Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, y Óptima Energía Título como Contador Público del ITESM
José González Ornelas <i>Director de Administración y Control Corporativo de FEMSA</i>	Fecha de Nacimiento: Se incorporó a FEMSA en: Nombrado para el cargo actual: Experiencia profesional en FEMSA: Cargos como Consejero: Educación:	Abril de 1951 1973 2001 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. Miembro del consejo de administración de Productora de Papel, S.A. 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 y Nutec, S.A. de C.V. y Vicepresidente del consejo de comunicaciones de la Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P. (COPARMEX)
 Educación: Título en Ingeniería Industrial del ITESM y maestría en Administración de Empresas en el IPADE

Genaro Borrego Estrada
Director General de Asuntos Corporativos de FEMSA

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1949
 Se incorporó a FEMSA en: 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

Carlos Salazar Lomelín
Director General de Coca-Cola FEMSA

Fecha de Nacimiento: Abril de 1951
 Se incorporó a FEMSA en: 1973
 Nombrado para el cargo actual: 2000
 Experiencia profesional en FEMSA: Desempeñó posiciones gerenciales en varias unidades comerciales de FEMSA, incluidas Grafo Regia, S.A. de C.V., Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V., se desempeñó como Director General de FEMSA Cerveza donde también ocupó diversos puestos gerenciales en las divisiones de Planeación Comercial y Exportación
 Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, BBVA Bancomer, AFORE Bancomer, S.A. de C.V., Seguros Bancomer, S.A. de C.V., miembro del consejo consultivo del Premio Eugenio Garza Sada, Centro

Educación:	Internacional de Negocios Monterrey, A.C. (CINTERMEX), Apex y la Escuela de Negocios del EGADE del ITESM. Licenciatura en Economía del ITESM, además de estudios de postgrado en Administración del ITESM y Desarrollo Económico en Italia
------------	--

Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Finanzas y Administración de Coca-Cola FEMSA</i>	<table border="0"> <tr> <td>Fecha de Nacimiento:</td> <td>Agosto de 1956</td> </tr> <tr> <td>Se incorporó a FEMSA en:</td> <td>1981</td> </tr> <tr> <td>Nombrado para el cargo actual:</td> <td>1993</td> </tr> <tr> <td>Experiencia profesional en FEMSA:</td> <td>Desempeñó posiciones gerenciales en las áreas de finanzas internacional, planeación financiera, planeación estratégica y desarrollo corporativo de FEMSA</td> </tr> <tr> <td>Cargos como Consejero:</td> <td>Miembro del consejo de administración de SIEFORES, Comité de Seguros y Pensiones de BBVA Bancomer y Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V., y miembro del Consejo Técnico de Capital-3</td> </tr> <tr> <td>Educación:</td> <td>Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en Administración de Empresas en Wharton Business School</td> </tr> </table>	Fecha de Nacimiento:	Agosto de 1956	Se incorporó a FEMSA en:	1981	Nombrado para el cargo actual:	1993	Experiencia profesional en FEMSA:	Desempeñó posiciones gerenciales en las áreas de finanzas internacional, planeación financiera, planeación estratégica y desarrollo corporativo de FEMSA	Cargos como Consejero:	Miembro del consejo de administración de SIEFORES, Comité de Seguros y Pensiones de BBVA Bancomer y Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V., y miembro del Consejo Técnico de Capital-3	Educación:	Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en Administración de Empresas en Wharton Business School
Fecha de Nacimiento:	Agosto de 1956												
Se incorporó a FEMSA en:	1981												
Nombrado para el cargo actual:	1993												
Experiencia profesional en FEMSA:	Desempeñó posiciones gerenciales en las áreas de finanzas internacional, planeación financiera, planeación estratégica y desarrollo corporativo de FEMSA												
Cargos como Consejero:	Miembro del consejo de administración de SIEFORES, Comité de Seguros y Pensiones de BBVA Bancomer y Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V., y miembro del Consejo Técnico de Capital-3												
Educación:	Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en Administración de Empresas en Wharton Business School												

FEMSA Comercio

Eduardo Padilla Silva <i>Director General de FEMSA Comercio</i>	<table border="0"> <tr> <td>Fecha de Nacimiento:</td> <td>Enero de 1955</td> </tr> <tr> <td>Se incorporó a FEMSA en:</td> <td>1997</td> </tr> <tr> <td>Nombrado para el cargo actual:</td> <td>2004</td> </tr> <tr> <td>Experiencia profesional en FEMSA:</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>Otra experiencia profesional:</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>Cargos como Consejero:</td> <td>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., NACS Coca-Cola FEMSA.</td> </tr> <tr> <td>Educación:</td> <td>Título en Ingeniería Mecánica del ITESM, maestría en Administración de Empresas de la Universidad Cornell y Maestría del IPADE.</td> </tr> </table>	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., NACS Coca-Cola FEMSA.	Educación:	Título en Ingeniería Mecánica del ITESM, maestría en Administración de Empresas de la Universidad Cornell y Maestría del IPADE.
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., NACS 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 2012, la remuneración total pagada a nuestros Consejeros fue de aproximadamente Ps. 14 millones.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 1,297 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 2012, los montos en reserva y acumulados para todos los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 4,403 millones, de los cuales Ps. 2,110 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 22 de marzo de 2013, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 7,150,612 Unidades BD de FEMSA y 2,031,543 Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.20% y 0.10% 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 15 de marzo de 2013, 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 15 de abril de 2013, 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%	5,470,960	0.13%	5,470,960	0.12%
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%	13,768,518	0.32%	13,768,518	0.32%
Alberto Bailleres González	9,475,196	0.10%	11,664,112	0.27%	11,664,112	0.27%
Alfonso Garza Garza.....	1,524,095	0.02%	2,999,790	0.07%	2,999,790	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%	16,558,518	0.38%	16,558,518	0.38%
Juan Guichard Michel	367,079	0.00%	298	0.00%	298	0.00%

⁽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:

- **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. 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. 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. 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. Helmut Paul 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 2012, nuestra cuenta de empleados por región geográfica era la siguiente: 134,985 en México, 5,874 en Centroamérica, 8,929 en Colombia, 8,431 en Venezuela, 15,229 en Brasil y 4,022 en Argentina. En este número incluimos empleados de distribuidores independientes y empleados no administrativos de tiendas. El cuadro a continuación presenta el número de nuestros empleados por los años terminados al 31 de diciembre del 2011, 2010 y 2009:

	Empleados de FEMSA por los años terminados el 31 de diciembre del:								
	2012			2011			2010		
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	No Sindicalizados	Total	Sindicalizados	Total
Compañía subtenedora:									
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	32,272	41,123	73,395	32,362	37,517	69,879	26,118	33,085	59,203
FEMSA Comercio ⁽²⁾	59,358	32,585	91,943	56,914	26,906	83,820	51,919	21,182	73,101
Otras	9,371	7,551	16,922	8,043	6,628	14,671	6,270	5,989	12,259
Total	101,001	81,259	182,260	97,319	71,051	168,370	84,307	60,256	144,563

⁽¹⁾ Incluye empleados de distribuidores independientes a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 9,309, 9,043 y 8,101 en 2012, 2011 y 2010, respectivamente.

⁽²⁾ Incluye empleados de tienda no administrativos a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 50,176, 48,801, y 44,625 en 2012, 2011 y 2010, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2012, nuestras subsidiarias habían celebrado 306 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 2012**

Compañía subtenedora	Contratos Colectivos	
	de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA	126	82
FEMSA Comercio ⁽¹⁾	106	4
Otras	74	18
Total	306	104

⁽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 23 de marzo de 2013. 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 15 de marzo de 2013

Accionista	Acciones Serie B ⁽¹⁾		Acciones Serie D-B ⁽²⁾		Acciones Serie D-L ⁽³⁾		Total de Capital Social FEMSA
	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	
Comité Técnico y Participantes del Fideicomiso de Voto ⁽⁴⁾	6,922,159,485	74.86%	-	-	-	-	38.69%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽⁵⁾	282,293,390	3.05%	564,586,780	13.06%	564,586,780	13.06%	7.89%
William H. Gates III ⁽⁶⁾	281,053,490	3.04%	562,106,980	13.00%	562,106,980	13.00%	7.85%

⁽¹⁾ Al 15 de marzo de 2013, había 2,161,177,770 Acciones Serie B en circulación.

⁽²⁾ Al 15 de marzo de 2013, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-B en circulación.

⁽³⁾ Al 15 de marzo de 2013, 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 Gonda Rivera, Eva María Garza Lagüera Gonda, Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Patricio Garza Garza, Juan Carlos Garza Garza, Eduardo Garza Garza, Eugenio Garza Garza, Alberto Bailleres González, María Teresa Gual Aspe de Bailleres, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlada por la Familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlada por Alberto Bailleres González), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlada por Consuelo Garza Lagüera de Garza), BBVA Bancomer, 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 13D presentado el 31 de diciembre de 2012 por Aberdeen Asset Management PLC.

⁽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; y las acciones propiedad de Bill y Melinda Gates Foundation Trust, del cual William H. Gates III y Melinda French Gates tienen voto compartido y poder de disposición.

Al 28 de febrero de 2013, había 48 tenedores de ADSs registrados en los Estados Unidos, los cuales representaban aproximadamente 56% 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 podría obtenerse en operaciones negociadas con terceros no relacionados. Bajo nuestros estatutos, las transacciones que se celebren con partes relacionadas que se aparten del giro ordinario de los negocios están sujetas a aprobación de nuestro consejo de administración, con la previa opinión del Comité de Prácticas Societarias.

El 30 de abril de 2010, José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, comenzó a fungir como miembro del Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director 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 y Ps. 11,013 en

2012. También suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 2,169 millones en 2011 y Ps. 2,979 en 2012. Para el final del 31 de diciembre de 2012 y 2011, nuestra deuda neta con Heineken fue de 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, Jose Antonio Fernández Carbajal 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. 205 millones y Ps. 128 millones al 31 de diciembre de los años 2012 y 2011, respectivamente. El monto total adeudado a BBVA Bancomer al 31 de diciembre del 2012 y 2011 fue de Ps. 1,136 millones y Ps. 1,076 millones, respectivamente y también tuvimos un saldo por cobrar con BBVA Bancomer de Ps. 2,299 millones y Ps. 2,791 millones al 31 de Diciembre de 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 que calificó como nuestra parte relacionada hasta marzo de 2011. Los intereses y comisiones pagados a Grupo Financiero Banamex al 31 de diciembre de 2011 fue de Ps. 28 millones.

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. 57 millones y Ps. 59 millones, en los años 2012 y 2011, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 124 millones y Ps. 86 millones en el curso ordinario del negocio en 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 del Consejo de Administración y Director General, José Antonio Fernández Carbajal y dos de nuestros Consejeros, Alberto Bailleres González y Michael Larson, son consejeros.

En 2012 y 2011, Coca-Cola FEMSA, en su giro ordinario de negocios, compró 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. 2,394 millones y Ps. 2,270 millones, en los años 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, es consejero. FEMSA Comercio compró Ps. 408 millones y Ps. 316 millones en 2012 y 2011, respectivamente, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle.

José Antonio Fernández Carbajal, Eva Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Ricardo Guajardo Touché, 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 2012 y 2011, 2010 y 2009, los donativos al ITESM ascendieron a Ps. 109 millones y Ps. 81 millones, respectivamente.

José Antonio Fernández Carbajal, 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 2012 y 2011, los donativos a Fundación FEMSA, S.A. de C.V. ascendieron a 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. 23,886 millones y Ps. 20,882 millones en 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. 3,018 millones y Ps. 2,595 millones en 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. 98 millones y Ps. 302 millones al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Las porciones a 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 en lugar de azúcar. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Coca-Cola FEMSA compra preformas 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 Fomento Queretano Coca-Cola FEMSA actualmente mantiene una participación de 25.1% en cada uno de los negocios de participación conjunta en México y aproximadamente el 19.7% en los negocios de participación conjunta de Brasil. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo de frutas y derivados de frutas.

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 Agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company, junto con otras embotelladoras brasileñas, el negocio operativo de la marca de té Matte Leão. Al 31 de marzo de 2013, Coca-Cola FEMSA cuenta con una participación indirecta de 19.4% en el negocio de Matte Leão en Brasil.

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

En Marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA, junto con The Coca-Cola Company 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, conforme a los cuales, se les prestó a Estrella Azul por un monto total de \$ 112.3 millones de dólares. Sujeto a ciertos eventos que podrían dar lugar a una aceleración de los pagos, el saldo de capital de las líneas de crédito es pagadero en una sola cuota el 24 de marzo de 2021.

En agosto de 2012, Coca-Cola FEMSA adquirió, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara, un importante productor de leche y productos lácteos en México. Coca-Cola FEMSA actualmente posee una participación indirecta del 23.8% en Santa Clara.

En diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA celebró un acuerdo con The Coca-Cola Company para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses en una transacción totalmente en efectivo. Coca-Cola FEMSA cerró la transacción el 25 de enero de 2013. El valor implícito por el 100% de CCBPI es de 1,350 millones de dólares estadounidenses. 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, al mismo valor implícito de la compañía ajustado por el valor en libros y algunos otros ajustes. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta, ejercible seis años después del cierre de la operación, para venderle su parte en CCBPI de vuelta a The Coca-Cola Company a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo EBITDA usado en la adquisición del 51% del capital social de CCBPI, teniendo como límite el valor implícito de la compañía por el monto adquirido, ajustado por ciertos factores. Coca-Cola FEMSA administrará la operación diaria del negocio y The Coca-Cola Company tendrá ciertos derechos en el plan operativo del negocio. Dados los términos de los dos acuerdos de opción y al convenio entre accionistas que Coca-Cola FEMSA tiene con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA no consolidará los resultados de CCBPI. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por Coca-Cola FEMSA usando el método de participación. CCBPI vendido aproximadamente 531 millones de cajas unidad de bebidas durante 2012 y generó ingresos de aproximadamente \$ 1,100 millones de dólares. Véase “Punto 19. Anexos—Anexo 4.28.”

PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA

Información Financiera Consolidada

Véase páginas F-1a F- 74, 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 CFC, como resultado de denuncias presentadas por PepsiCo y algunos de sus embotelladores en México, inició una investigación en contra de The Coca-Cola Company Export Corporation (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 dos de las nueve subsidiarias mexicanas involucradas en el procedimiento confirmando una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones impuesta por la CFC para cada una de ambas subsidiarias y ordenando la suspensión inmediata de dichas prácticas de presuntos acuerdos de exclusividad y transacciones condicionales. En relación con las denuncias en contra de las otras siete subsidiarias restantes, una resolución favorable fue emitida y la CFC abandonó la imposición de multas y emitió una resolución a favor de las seis subsidiarias de Coca-Cola FEMSA involucradas, en los términos de evidencia insuficiente para probar la responsabilidad individual y específica de dichas prácticas monopólicas. 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 y está pendiente de obtener la resolución final.

En febrero de 2009, la CFC 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 CFC 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 CFC. La CFC confirmó su decisión inicial. En un caso relacionado, un Tribunal de Circuito ha determinado que la CFC debe reexaminar parte de las pruebas proporcionadas originalmente por el demandante. Actualmente no está claro cómo se pronunciará la CFC sobre esta apelación.

Colombia

Asuntos laborales.

Durante julio del 2001, un sindicato y varios individuos de la República de Colombia presentaron una demanda ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos correspondiente al Distrito Sur de Florida en contra de ciertas subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Los demandantes alegaron que las subsidiarias participaron en acciones ilícitas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, incluyendo secuestro, tortura, amenazas de muerte e intimidación. La denuncia alega demandas bajo las leyes denominadas *U.S. Alien Tort Claims Act*, *Torture Victim Protection Act*, *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act* y la ley estatal sobre agravios. La demanda solicita el pago de daños y perjuicios por más de \$500 millones de dólares, incluyendo el pago de daños punitivos y por triplicado y gastos relacionados con la demanda, incluyendo el pago de los honorarios de los abogados. En septiembre de 2006, el tribunal de distrito desechó la demanda, respecto a todas las demandas interpuestas. Los demandantes apelaron en agosto de 2009, el Tribunal de Apelación confirmó la decisión a favor de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Los demandantes solicitaron una audiencia en Septiembre de 2009, la solicitud fue denegada. Los demandantes buscaron la reconsideración en pleno pero la Corte desestimó el caso en su totalidad por falta de jurisdicción y dicha resolución es final e inapelable.

Venezuela

Asuntos fiscales.

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

Brasil

Asuntos de competencia.

Varias denuncias han sido presentadas en contra de Coca-Cola FEMSA por entidades privadas, que argumentan prácticas anticompetitivas en las operaciones brasileñas de Coca-Cola FEMSA. Los demandantes son Ragi (Dolly), un

productor brasileño de bebidas de “marcas B”, y PepsiCo, argumentando prácticas anticompetitivas por Spal Indústria Brasileira de Bebidas, S.A. y Racofarma Indústria do Amazonas, Ltda. De las cuatro denuncias presentadas por Dolly en contra de nosotros, la única que prevalece concierne a la negación al acceso a proveedores comunes. De las dos denuncias hechas por PepsiCo, la primera concierne a acuerdos de exclusividad en el punto de venta, y la segunda es respecto a un supuesto espionaje corporativo contra el embotellador de Pepsi, BAESA, la cual el Ministerio de Economía recomendó que se desechara por falta de evidencia. Bajo las leyes brasileñas, cada una de estas denuncias pudiera generar multas sustanciales, así como otras penalidades. Consideramos que estas demandas carecen de fundamento. En cuanto a la demandas promovidas por PepsiCo, en diciembre de 2012, el Consejo Administrativo de Defensa Económica (“CADE”) dictó una resolución desestimando la reclamación relacionada con acuerdos de exclusividad en el punto de venta. 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. Al día de hoy, estamos en espera de la decisión final.

Cambios Significativos

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

PUNTO 9. 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 2013:

<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 28 de febrero de 2013, aproximadamente el 56% 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 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⁾		
2008	46.00	32.00	34.99	2.53	7,286
2009	57.00	30.50	55.00	4.21	300
2010	57.99	44.00	57.9	4.68	1,629
2011					
Primer Trimestre.....	57.99	50.00	51.50	4.32	2,062
Segundo Trimestre.....	58.00	51.50	58.00	4.95	975
Tercer Trimestre.....	71.00	59.00	71.00	5.16	2,597
Cuarto Trimestre.....	81.00	78.05	78.05	5.59	795
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
Octubre.....	95.00	88.50	91.00	6.95	2,261
Noviembre.....	96.00	91.00	95.60	7.40	3,262
Diciembre.....	99.00	92.00	99.00	7.64	1,855
2013					
Enero.....	117.00	99.00	117.00	9.19	375
Febrero.....	121.80	114.00	120.00	9.39	1,785
Marzo.....	119.00	112.00	117.00	9.50	1,387
Primer Trimestre.....	121.80	99.00	117.00	9.50	1,046

⁽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⁾	
2008	49.19	26.10	41.37	2.99	3,089,044
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					
Primer Trimestre	70.61	64.01	69.85	5.86	2,562,803
Segundo Trimestre	77.79	70.52	77.79	6.64	2,546,271
Tercer Trimestre.....	91.39	75.28	90.16	6.55	3,207,475
Cuarto Trimestre	97.80	87.05	97.02	6.95	2,499,269
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
Octubre.....	123.80	117.54	117.92	9.01	1,928,946
Noviembre	127.71	116.41	126.66	9.81	2,176,913
Diciembre.....	130.64	124.66	129.31	9.97	2,341,957
2013					
Enero.....	141.85	129.11	137.29	10.78	2,174,196
Febrero.....	147.24	138.61	142.91	11.18	2,123,164
Marzo.....	141.04	132.58	138.97	11.28	2,836,236
Primer Trimestre	147.24	129.11	138.97	11.28	2,359,740

⁽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⁾	
2008	49.39	19.25	30.13	1,321,098
2009	49.00	19.91	47.88	1,188,775
2010	57.38	40.49	55.92	534,197
2011				
Primer Trimestre	58.93	52.67	58.70	523,823
Segundo Trimestre	66.49	59.60	66.49	519,035
Tercer Trimestre.....	73.00	61.34	64.82	641,559
Cuarto Trimestre	72.23	61.73	69.71	527,067
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
Octubre.....	96.72	90.61	90.61	467,090
Noviembre.....	98.18	88.56	98.08	480,962
Diciembre.....	101.70	97.21	100.70	536,976
2013				
Enero	111.23	101.30	107.89	609,183
Febrero	114.91	109.08	111.74	497,343
Marzo	113.50	107.27	113.50	632,567
Primer Trimestre	114.91	101.30	113.50	581,561

⁽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 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 o inversionistas quienes tengan una “divisa funcional” distinta al dólar estadounidense. Este resumen trata sólo de tenedores estadounidenses de nuestros ADS como activos de capital y no incluye el trato de tenedor estadounidense que se propietario o considerado como poseedor del 10% o más de la acciones de voto (incluyendo ADS) de la Compañía.

Este resumen está basado en las leyes federales fiscales de los Estados Unidos y México vigentes a la fecha de este reporte anual, incluyendo las disposiciones del tratado sobre el impuesto sobre la renta entre Estados Unidos de América y México al cual nos referiremos como Tratado sobre Tributación, las cuales están sujetas a cambio. Este resumen no incluye ningún efecto fiscal bajo las leyes de algún estado o localidad de México o de los Estados Unidos de América o de las leyes de alguna jurisdicción fiscal distinta a las leyes federales de México y Estados Unidos. Los tenedores de nuestros ADS, deberán consultar a sus asesores fiscales tanto para los efectos en Estados Unidos de América, México o de otro impuesto por la compra, propiedad y disposición de ADS, incluyendo, en particular, el efecto de cualquier ley fiscal extranjera, estatal o local.

Tributación en México

Para efectos de este resumen, el término “tenedor no-residente” significa un tenedor que no es residente de México para efectos del impuesto y no posee nuestros ADS en conexión con la conducción de una operación comercial o negocio a través de un establecimiento permanente para efectos fiscales en México. Para efectos de tributación en México, un individuo es residente en México si él o ella establece su casa en México, o si él o ella tiene otra casa fuera de México, pero su Centro de Intereses Vitales (según se define en el Código Fiscal de la Federación) está localizado en México y, entre otras circunstancias, 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.

Impuestos sobre las Disposiciones de ADS. Las ganancias provenientes de la venta o disposición de ADS por los tenedores no-residentes no estarán sujetas al impuesto mexicano, si la disposición es llevada a cabo a través de una bolsa de valores reconocida bajo las leyes fiscales mexicanas aplicables.

En cumplimiento con ciertos requerimientos, las ganancias por la venta o disposición de ADS realizadas en circunstancias diferentes a aquellas establecidas en el párrafo anterior generalmente estarán sujetas al impuesto mexicano, sin importar la nacionalidad o residencia del transmisor. Sin embargo, bajo el Tratado sobre Tributación, un tenedor que es capaz de reclamar los beneficios del Tratado sobre Tributación, será exento del impuesto mexicano sobre las ganancias producto de una venta o de otra disposición de nuestros ADS en una transacción que no sea llevada a cabo a través de nuestra Bolsa Mexicana de Valores o cualquier otro mercado de valores aprobado, en tanto el tenedor no sea propietario,

directa o indirectamente, del 25% o más del capital social (incluyendo acciones representadas por nuestros ADS) dentro de un periodo de 12 meses precedente a dicha venta o disposición. Los depósitos de acciones a cambio de ADS y retiros de acciones a cambio de nuestros ADS no ocasionarán impuesto mexicano.

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

Tributación en Estados Unidos

Impuestos sobre Dividendos. El importe bruto de cualquier dividendo pagado con respecto a nuestras acciones representativas de nuestros ADS generalmente será incluido en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como un ingreso ordinario en el día en que los dividendos son recibidos por el depositario de ADS y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones bajo el *Internal Revenue Code of 1986* (Código de Hacienda Pública de 1986), vigente. Los dividendos, los cuales serán pagados en pesos mexicanos, serán incluidos en el ingreso del tenedor estadounidense en la cantidad calculada en dólares estadounidenses, en general, en referencia a la tasa de cambio vigente en la fecha de recepción por parte del depositario de los ADS (a pesar de que dichos pesos mexicanos sean o no en realidad convertidos en dólares estadounidenses en tal fecha). Si dichos dividendos son convertidos en dólares estadounidenses en la fecha recibida, un tenedor estadounidense generalmente no necesitará reconocer pérdida o ganancia en la divisa extranjera respecto a los dividendos. Los tenedores estadounidenses deberán consultar a sus asesores fiscales respecto al trato de ganancia o pérdida de la divisa extranjera, en caso de que exista, en cualquier cantidad en pesos mexicanos recibida que sean convertidas en dólares estadounidenses en una fecha subsecuente de la fecha de recepción. Sujeto a ciertas excepciones por posiciones de corto plazo y cobertura, el dólar estadounidense de dividendos recibido por un individuo tenedor estadounidense respecto de los ADS 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 2012. 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 2013. Los dividendos generalmente constituyen una fuente extranjera de “ingreso pasivo” para los efectos de créditos fiscales extranjeros en los Estados Unidos.

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

Un tenedor de ADS que es, respecto a los Estados Unidos de América, una corporación extranjera o un tenedor no-estadounidense generalmente no será sujeto a la retención o al impuesto federal sobre la renta estadounidense sobre los dividendos recibidos en ADS a menos que dicho ingreso esté efectivamente relacionado con la conducción, por un tenedor no-estadounidense, de una operación comercial o negocio en los Estados Unidos de América.

Impuestos sobre Ganancias del Capital. Una ganancia o pérdida obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de ADS estará sujeta al impuesto federal sobre la renta como una ganancia o pérdida del capital en una cantidad igual a la diferencia entre la cantidad obtenida en la disposición y dicha base tributaria en el ADS del tenedor estadounidense (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 sujeto 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 se relacionan con cambios a los requisitos de votación para decisiones sobre: (1) operaciones ordinarias dentro de un plan de negocios anual y (2) nombramiento del director general y todos los ejecutivos que le reportan directamente, las cuales podrán tomarse por el consejo de administración por un voto de mayoría simple. Además, la modificación contempla que el pago de dividendos, hasta una cantidad equivalente al 20% de las utilidades retenidas del año anterior, puede ser aprobado por una mayoría simple de los accionistas. Cualquier decisión sobre temas extraordinarios, en base a su definición en los estatutos de Coca-Cola FEMSA y que incluyen, entre otras causas, cualquier nueva adquisición de negocios, 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 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.
- The Coca-Cola Company acordó vender a una subsidiaria de nuestra Compañía, acciones suficientes que nos permitan ser propietaria usufructuaria del 51% de las acciones en circulación del capital social de Coca-Cola FEMSA (asumiendo que esta subsidiaria no venda ninguna de sus acciones y que no haya emisiones de capital accionario de Coca-Cola FEMSA distintos a los contemplados por la adquisición). Como resultado de este entendimiento, en noviembre de 2006, a través de una subsidiaria adquirimos 148,000,000 Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 9.4% del total de las acciones con derecho a voto y 8.02% del capital total de Coca-Cola FEMSA. Adquirimos estas acciones a un costo de \$2.888 dólares por acción por un monto total de \$427.4 millones de dólares. De acuerdo a los estatutos de Coca-Cola FEMSA, las acciones adquiridas fueron convertidas de Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA a Acciones Serie A de Coca-Cola FEMSA.
- Coca-Cola FEMSA pudiera penetrar algunos mercados donde la inversión sustancial en infraestructura pudiera ser requerida. The Coca-Cola Company y FEMSA conducirán un estudio en conjunto que trazará las estrategias para estos mercados, así como la inversión en niveles requeridos para ejecutar dichas estrategias. Posteriormente, está previsto que nuestra Compañía y The Coca-Cola Company lleguen a un acuerdo en el nivel de aportación a ser proporcionada por cada uno de los socios. Las partes previenen que esta asignación de responsabilidades de aportación no va a ser una carga excesiva para cualquiera de las partes.
- El 19 de diciembre de 2003, Coca-Cola FEMSA contrató una línea de crédito, con The Coca-Cola Export Corporation, la cual expiró en diciembre del 2006 y nunca se usó.

Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company

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, formalizó una alianza estratégica respecto a los productos de Jugos del Valle en México y Brasil y formalizó acuerdos para desarrollar la marca *Crystal* y el negocio de Matte Leão en Brasil conjuntamente con otros embotelladores y el negocio de Grupo Estrella Azul en Panamá. Durante 2011, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company formalizaron 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 importante 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 fuera de los Estados Unidos. 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 algunos de 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 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 2012 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 2012, Coca-Cola FEMSA tenía ocho contratos de embotellador en México: (i) el territorio del Valle de México cuyos contratos de embotellador expiran en junio de 2013 y abril de 2016, (ii) el contrato para el territorio de Centro de México sus contratos de embotellador expiran en agosto de 2013, 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 2013. 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; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016; y Panamá en noviembre de 2014. 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 período no mayor a cinco años a partir de la fecha de cierre de la transacción Heineken. Al 05 de octubre de 2011, hemos recibido la totalidad de las Acciones Asignadas.

El Contrato de Intercambio de Acciones establece que, de manera simultánea al cierre de la transacción, Heineken Holding N.V. intercambiará 43,018,320 acciones de Heineken N.V. con FEMSA por un número igual de acciones recién emitidas de Heineken Holding N.V. Tras el cierre de la transacción Heineken, éramos dueños del 7.5% de las acciones de Heineken N.V. Este porcentaje incrementó a un 12.53% al momento de la entrega total de las Acciones Asignadas, y junto con nuestra participación del 14.94% en acciones de Heineken Holding N.V., representa un agregado del 20% de participación económica en el Grupo Heineken.

Bajo los términos del Contrato de Intercambio Acciones, en intercambio por la participación en el Grupo Heineken, FEMSA entregó el 100% de las acciones representativas del capital social de EMPREX Cerveza, quien era dueño del 100% de las acciones de FEMSA Cerveza. Como resultado de la transacción, EMPREX Cerveza y FEMSA Cerveza se convirtieron en subsidiarias totalmente propiedad de Heineken.

Las principales disposiciones del Contrato de Intercambio de Acciones son las siguientes:

- entrega a Heineken N.V., por parte de FEMSA, el 100% de las acciones representativas del capital de EMPREX Cerveza, la cual junto con sus subsidiarias, constituye la totalidad del negocio y las operaciones de cerveza de FEMSA en México y en Brasil (incluyendo Estados Unidos y otros negocios de exportación)
- entrega a FEMSA de Heineken N.V. de 86,028,019 de acciones nuevas de Heineken N.V.;
- simultáneamente al cierre, Heineken Holding N.V. intercambiará 43,018,320 acciones de Heineken N.V. con FEMSA por un número igual de acciones recién emitidas de Heineken Holding N.V.
- el compromiso de Heineken N.V. de asumir la deuda de EMPREX Cerveza y sus subsidiarias, la cual asciende a la cantidad de US\$ 2,100,000,000.00 aproximadamente.
- el otorgamiento de indemnizaciones habituales en operaciones de esta naturaleza por parte de FEMSA al Grupo Heineken, con respecto a FEMSA y FEMSA Cerveza, sus subsidiarias y sus negocios;
- el compromiso de FEMSA de operar el negocio de EMPREX Cerveza hasta la fecha de Cierre en el curso ordinario de acuerdo a prácticas anteriores, sujeto a las excepciones habituales, con los riesgos y beneficios económicos del negocio de EMPREX Cerveza transfiriéndose a Heineken el día 1 de enero de 2010
- el otorgamiento de indemnizaciones habituales en operaciones de esta naturaleza por parte de Heineken Holding N.V. y de Heineken N.V. a FEMSA con respecto al Grupo Heineken; y
- el compromiso de FEMSA, sujeto a ciertas limitaciones detalladas más adelante, de no competir en la producción, fabricación, empaque, distribución, promoción ni venta de cerveza o bebidas similares en Latinoamérica, Estados Unidos, Canadá y el Caribe.

Convenio de Gobierno Corporativo

El 30 de abril de 2010, FEMSA, CB Equity (como adquirente de las acciones de intercambio de Heineken y Heineken Holding N.V. y de las Acciones Asignadas), Heineken N.V., Heineken Holding N.V. and L'Arche Green N.V., como accionista mayoritario de Heineken Holding N.V., firmaron un convenio de gobierno corporativo, al cual nos referiremos como el Convenio de Gobierno Corporativo, que establece los términos de la relación entre Heineken y FEMSA después del cierre de la transacción Heineken:

- El Convenio de Gobierno Corporativo cubre, entre otras cosas, los siguientes temas:

- La representación de FEMSA en el Consejo de Administración de Heineken Holding y en el Consejo de Supervisión de Heineken y la creación de un comité de las Américas, también con representación de FEMSA;
- La representación de FEMSA en el comité de selección y designación y en el comité de auditoría del Consejo de Supervisión de Heineken.
- El compromiso de FEMSA de no incrementar su tenencia en Heineken Holding N.V. arriba del 20% y no incrementar su tenencia en el grupo Heineken en un máximo del 20% de la participación económica (sujeto a ciertas excepciones); y
- El acuerdo de FEMSA de no transferir sus acciones en Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. por un período de cinco años, sujeto a ciertas excepciones, incluyendo entre otros: (i) comenzando en el tercer aniversario, el derecho de vender hasta el 1% de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. en cualquier trimestre calendario y (ii) a partir del tercer aniversario, el derecho al dividendo o a distribuir a sus accionistas acciones de Heineken N.V. y de Heineken Holding N.V.
- Bajo el Contrato de Relación de Accionista, FEMSA tiene derecho de nominar dos representantes al Consejo de Supervisión de Heineken, uno de los cuales será designado 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 del Consejo y Director General 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 del Consejo y Director General.

El Convenio de Gobierno Corporativo no tiene un término fijo, pero ciertas disposiciones dejan de aplicar si FEMSA deja de tener el derecho a nominar un representante en el Consejo de administración de Heineken Holding N.V. y en el Consejo de Supervisión de Heineken N.V. Por ejemplo, en ciertas circunstancias, FEMSA tendría el derecho de tener únicamente un representante en el Consejo de Supervisión de Heineken, incluyendo en el caso en que la participación económica de FEMSA en el Grupo Heineken disminuyera por debajo del 14%, si la estructura de control de FEMSA cambiara o sufriera un cambio significativo. En cualquier caso en que la participación económica de Heineken disminuyera debajo del 7% o si un productor de cerveza adquiriera el control de FEMSA, todos los derechos de FEMSA de gobierno corporativo terminarían de acuerdo al Convenio de Gobierno Corporativo.

Documentos Disponibles al Público

Presentamos reportes, incluyendo reportes anuales en la Forma 20-F, y otra información con la SEC de conformidad con las reglas y regulaciones de la SEC aplicables a emisores extranjeros privados. Usted puede leer y copiar cualesquier materiales presentados ante la SEC en su “*Public Reference Rooms*” ubicados en Washington, D.C. en 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC al teléfono 1-800-SEC-0330 para más información sobre el “*Public Reference Room*”. Los trámites que realizamos de forma electrónica ante la SEC también se encuentran disponibles al público en la página de Internet de la SEC www.sec.gov.

PUNTO 11. DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO

Nuestras actividades de negocio requieren la tenencia o emisión de instrumentos financieros derivados que nos expongan a los riesgos de mercados relacionados a cambios en tasas de interés, tipos de cambio de moneda extranjera, riesgo de capital así como en el precio de la materia prima.

Riesgos Derivados por Tasas de Interés

El riesgo derivado por tasas de interés existe principalmente con respecto a nuestra deuda que se encuentra en tasas de interés variable. Al 31 de diciembre de 2012, nuestra deuda total es de Ps. 37,342 millones, de los cuales el 63.9% de esta deuda se encuentra contratada a tasas de interés variable y 36.1% a tasas de interés fija. Los contratos swap nos ayudaran a cambiar una porción de nuestra deuda de tasa variable a deuda de tasa fija. Después de dar efecto a estos contratos, al 31 de diciembre de 2012, 44.5% de nuestra deuda total era a tasa fija y 55.5% de nuestra deuda total era a tasa variable (el monto total de la deuda y la deuda a tasa variable utilizado en el cálculo de este porcentaje sólo considera la conversión de las unidades de inversiones de deuda para el los swaps de tipo de cambio relacionados, también incluye el efecto de swaps de tasas de interés relacionados). 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 aumentarían consecuentemente.

La siguiente tabla muestra información acerca de nuestros instrumentos financieros derivados que están sujetos a cambios en tasas de interés y tasas de tipo de cambio. La tabla presenta los valores de referencia y las tasas de interés promedio por fecha de vencimiento. Los valores de referencia, son usados para calcular los pagos contractuales a ser cambiados bajo contrato. Las tasas de interés promedio están basadas en las tasas de referencia al 31 de diciembre de 2012, 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 2012 la cual era de Ps. 12.9635 por dólar americano.

La siguiente tabla también muestra el valor razonable estimado para el 31 de diciembre de 2012 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 2012.

Al 31 de diciembre de 2012, el valor razonable representa un incremento en deuda total de Ps. 1,114 millones mayor que el valor en libros debido a un incremento en las tasas de interés de México.

Deuda Principal por Año de Vencimiento

	Al 31 de diciembre de 2012						Al 31 de diciembre de 2011			
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en Libros	Valor Razonable
(en millones de pesos mexicanos, excepto por porcentajes)										
Deuda Corto Plazo:										
<u>Deuda a tasa fija</u>										
Pesos mexicanos:										
Arrendamiento capitalizable.....	—	—	—	—	—	—	—	—	18	18
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	6.9%	—
Pesos Argentinos:										
Préstamos Bancarios	291	—	—	—	—	—	291	291	325	317
Tasa de interés ⁽¹⁾	19.2%	—	—	—	—	—	19.2%	—	14.9%	—
<u>Deuda a tasa variable:</u>										
Peso colombiano:										
Préstamos bancarios	—	—	—	—	—	—	—	—	295	295
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	6.8%	—
Reales brasileños:										
Préstamos bancarios	19	—	—	—	—	—	19	19	—	—
Tasa de interés ⁽¹⁾	8.1%	—	—	—	—	—	8.1%	—	—	—
Dólar americano:										
Préstamos bancarios	3,903	—	—	—	—	—	3,903	3,899	—	—
Tasa de interés ⁽¹⁾	0.6%	—	—	—	—	—	0.6%	—	—	—

Al 31 de diciembre de 2012

Al 31 de diciembre de 2011

	2013	2014	2015	2016	2017	2018 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en Libros	Valor Razonable
(en millones de pesos mexicanos, excepto por porcentajes)										
Subtotal.....	4,213	—	—	—	—	—	4,213	4,209	638	630
Deuda Largo Plazo:										
<u>Deuda a tasa fija:</u>										
Pesos mexicanos:										
Certificados bursátiles	—	—	—	—	—	2,495	2,495	2,822	2,495	2,631
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	8.3%	8.3%	—	8.3%	—
Unidades de inversión (UDIs)...	—	—	—	—	3,567	—	3,567	3,567	3,337	3,337
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	4.2%	—	4.2%	—	4.2%	—
Dólares Americanos:										
J.P. Morgan (Bono Yankee) ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	6,458	6,458	7,351	6,940	7,737
Tasa de interés.....	—	—	—	—	—	4.6%	4.6%	—	4.6%	—
Pesos argentinos:										
Préstamos bancarios.....	180	336	13	—	—	—	529	514	595	570
Tasa de interés ⁽¹⁾	18.7%	20.7%	15.0%	—	—	—	19.9%	—	16.4%	—
Reales brasileños:										
Préstamos bancarios.....	17	21	21	21	19	20	119	114	82	87
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.8%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	4.5%	3.8%	—	4.5%	—
Arrendamiento capitalizable.....	4	4	3	—	—	—	11	11	17	18
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.5%	4.5%	4.5%	—	—	—	4.5%	—	4.5%	—
Subtotal.....	201	361	37	21	3,586	8,973	13,179	14,379	13,466	14,380
<u>Deuda a tasa variable:</u>										
Pesos mexicanos:										
Préstamos bancarios.....	266	1,370	2,744	—	—	—	4,380	4,430	4,550	4,456
Tasa de interés ⁽¹⁾	7.0%	6.4%	6.6%	—	—	—	6.5%	—	5.0%	—
Certificados bursátiles.....	3,500	—	—	2,511	—	—	6,011	5,999	8,843	8,981
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.8%	—	—	5.3%	—	—	5.1%	—	4.7%	—
Dólares americanos:										
Préstamos bancarios.....	195	2,600	5,195	—	—	—	7,990	8,008	251	251
Tasa de interés ⁽¹⁾	0.6%	0.9%	0.9%	—	—	—	0.9%	—	0.7%	—
Pesos argentinos:										
Préstamos bancarios.....	106	—	—	—	—	—	106	106	130	116
Tasa de interés ⁽¹⁾	22.9%	—	—	—	—	—	22.9%	—	27.3%	—
Reales brasileños:										
Préstamos bancarios.....	—	106	—	—	—	—	106	—	—	—
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	8.9%	—	—	—	—	8.9%	—	—	—
Arrendamiento capitalizable.....	36	40	43	30	—	—	149	149	193	193
Tasa de interés ⁽¹⁾	10.5%	10.5%	10.5%	10.5%	—	—	10.5%	—	11.0%	—
Pesos colombianos:										
Préstamos bancarios.....	—	1,023	—	—	—	—	1,023	990	935	929
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	6.8%	—	—	—	—	6.8%	—	6.1%	—
Arrendamiento capitalizable.....	185	—	—	—	—	—	185	186	386	384
Tasa de interés ⁽¹⁾	7.0%	—	—	—	—	—	7.0%	—	6.6%	—
Subtotal.....	4,288	5,139	7,982	2,541	—	—	19,950	19,868	15,288	15,310
Total deuda a largo plazo.....	4,489	5,500	8,019	2,562	3,586	8,973	33,129	34,247	28,754	29,690

Al 31 de diciembre de 2012						Al 31 de diciembre de 2011			
2013	2014	2015	2016	2017	2018 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en Libros	Valor Razonable

(en millones de pesos mexicanos, excepto por porcentajes)

	Al 31 de diciembre de 2012						Al 31 de diciembre de 2011	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 y años posteriores	Valor en Libros	Valor en Libros
Instrumentos financieros derivados:								
Swap de tasa de interés:								
Pesos mexicanos:								
Variable a fija.....	3,787	575	1,963	—	—	—	6,325	6,638
Tasa de interés pagada ⁽¹⁾	8.2%	8.4%	8.6%	—	—	—	8.4%	8.3%
Tasa de interés recibida ⁽¹⁾	4.9%	5.1%	5.1%	—	—	—	5.0%	4.9%
Swap de tipo de cambio y tasa de interés:								
Unidades de Inversión (UDIs) a pesos mexicanos y tasa variable								
Tasa de interés pagada ⁽¹⁾	—	—	—	2,500	—	—	2,500	2,500
Tasa de interés recibida ⁽¹⁾	—	—	—	4.7%	—	—	4.7%	4.6%
Dólares Americanos a pesos mexicanos.....	—	2,553	—	4.2%	—	—	2,553	4.2%
Tasa de interés pagada ⁽¹⁾	—	3.7%	—	—	—	—	3.7%	—
Tasa de interés recibida ⁽¹⁾	—	1.4%	—	—	—	—	1.4%	—

⁽¹⁾ Tasa de interés promedio ponderada.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de un 100 puntos base en el promedio de tasa de interés aplicable a los pasivos de tasa variable en FEMSA al 31 de diciembre de 2012, incrementaría nuestro gasto de interés en aproximadamente Ps. 198 millones, o 7.9% sobre el periodo de 12 meses del 2013, 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 2012, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2012		
Región	Moneda	% de los Ingresos Consolidados
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Peso mexicano y otros	65.1%
Venezuela	Bolívar fuerte	11.2%
Sudamérica	Real brasileño, Peso argentino y Peso colombiano	23.7%

⁽¹⁾ Peso mexicano, Quetzal, Balboa, Colón y dólares americanos.

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 2012, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés, 42.5% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaban denominadas en pesos mexicanos, 50.5% en dólares americanos 3.3% en pesos colombianos, 2.6% en pesos argentinos y 1.1% 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 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 nominal de estos contratos forward fue de Ps. 2,803 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 36 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward 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 nominal de estos contratos forward fue de Ps. 2,993 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 estados 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 2011, teníamos opciones de compra de dólares americanos para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario. El valor nominal de estas opciones es 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 fue en 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 y el euro en relación con el peso mexicano:

Riesgo derivado por tipo de cambio^{(1) (2)}	Variación en Tipo de Cambio	Efecto en Capital	Efecto en Resultados
2012			
FEMSA.....	+9%EUR/+11%USD	Ps. (250)	Ps. -
	-9%EUR/-11%USD	104	-
Coca-Cola FEMSA.....	-11%USD	(438)	-
2011			
FEMSA.....	+13%EUR/+15%USD	Ps. (189)	Ps. -
	-13%EUR/-15%USD	191	-
Coca-Cola FEMSA.....	-15%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 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 tasas de interés designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,500 millones. Dichos contratos vencen en 2017, por los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable neto de Ps. 860 millones. El efecto neto en nuestros contratos vencidos fue registrado como producto financiero de Ps. 8 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2011.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 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. 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 2012, ésta produciría una ganancia por fluctuación cambiaria, incrementando nuestra utilidad neta consolidada en aproximadamente Ps. 526 millones sobre el periodo de 12 meses de 2012, reflejando mayores ganancias en los saldos de efectivo que mantenemos en dólares americanos y euros, neto de una pérdida relacionada a nuestro endeudamiento en dólares americano.

Al 31 de marzo de 2013, 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 2012, es como se muestra a continuación:

País	Moneda	Tipo de cambio al 31 de marzo de 2013	(Devaluación)/ Apreciación
México.....	Peso mexicano	12.35	5.0%
Brasil.....	Real brasileño	2.01	1.5%
Venezuela.....	Bolívar fuerte	6.30	(46.5)%
Colombia.....	Peso colombiano	1,382.20	(3.6)%
Argentina.....	Peso argentino	5.12	(4.1)%
Costa Rica.....	Colón	504.65	1.9%
Guatemala.....	Quetzal guatemalteco	7.78	1.6%
Nicaragua.....	Córdoba	24.42	(1.2)%
Panamá.....	Dólar americano	1.00	0.0%
Eurozona.....	Euro	0.78	(3.0)%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable de que el 31 de diciembre de 2012 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:

<u>País</u>	<u>Moneda</u>	<u>Reducción (ganancia) en el capital contable</u>
(en millones de pesos mexicanos)		
México	Peso mexicano	(87)
Brasil	Real brasileño	1,466
Venezuela.....	Bolívar fuerte	1,000
Colombia.....	Peso colombiano	1,004
Costa Rica	Colón	178
Argentina.....	Peso argentino	87
Guatemala	Quetzal guatemalteco	82
Nicaragua	Córdoba	87
Panamá.....	Dólar americano	186
Eurozona	Euro	7,041

Riesgos Derivados del Capital

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

Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas

Se han contratado diferentes instrumentos derivados para cubrir nuestro riesgo en el costo de ciertas materias primas que están expuestas a variaciones de tipo de cambio. Al 31 de diciembre de 2012, se tienen diferentes contratos con vencimientos en el año 2013, 2014 y 2015 con un valor de referencia de Ps. 2,971 millones y un valor razonable registrado como un pasivo por Ps. 200 millones. Los resultados de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, fueron ganancias de Ps. 6 millones y Ps. 257 millones, respectivamente, las cuales fueron reconocidas 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:

<u>Servicio del Depositario</u>	<u>Cuota a pagar por los tenedores de ADSs</u>
Emisión y entrega de los ADSs, incluyendo en relación con distribución de acciones, subdivisión de acciones	Hasta US\$5.00 por cada 100 ADSs (o una porción de los mismos)
Distribución de dividendos ⁽¹⁾	Hasta US\$0.02 por ADSs
Retiro de acciones amparados en las ADSs	Hasta US\$5.00 por cada 100 ADSs (o una porción de los mismos)

⁽¹⁾ A la fecha del presente informe anual, a los tenedores de nuestras ADS no les fue requerido a pagar cuotas adicionales relacionadas con este servicio.

Pagos directos e indirectos por el depositario

El depositario nos paga una cantidad acordada, la cual incluye el reembolso de ciertos gastos en los que incurrimos en relación con el programa de ADSs. Estos gastos reembolsables incluyen cuotas legales y contables, cuotas de cotización, gastos de relación con inversionistas y cuotas pagaderas a prestadores de servicios por la distribución de material a los tenedores de ADSs. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2012, esta cantidad fue de US\$ 500,872.79.

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 2012. 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" 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 2012.

Nuestra gestión de la evaluación y conclusión sobre la efectividad de un control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2012, excluye, de conformidad con los lineamientos provistos por la SEC, una evaluación del control interno sobre la información financiera de Grupo Fomento Queretano y las división de bebidas que fue adquirida por nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA en mayo de 2012. Al 31 de diciembre de 2012, la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano representó el 0.8nuestro total y de nuestros activos netos, y el 1.0% de nuestros ingresos y utilidad neta, respectivamente.

La efectividad de nuestro control interno sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2012 ha sido auditada por Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, una firma de auditores externos independientes, según se establece en el presente reporte aquí incluido.

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

(d) Cambios en el Control Interno sobre Información Financiera

No ha habido cambio alguno en nuestro control interno sobre información financiera durante 2012 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 ejercicios fiscales terminados el 31 de 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 2012 y 2011 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados en 31 de diciembre del 2012 y 2011:

	Año terminado al 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(en millones de pesos mexicanos)	
Honorarios de Auditoría	Ps. 88	Ps. 83
Honorarios relacionados con Auditoría	5	10
Honorarios de Servicios Fiscales	9	8
Honorarios de Otros Conceptos	5	—
Total	<u>Ps. 107</u>	<u>Ps. 101</u>

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 para 2012, 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 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 el año terminado el 31 de diciembre de 2012 incluyen principalmente honorarios facturados por servicios de revisión de operaciones para posibles adquisiciones. Para el año terminado el 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 2012 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 1 de 2012	2,428,962	Ps. 92.75	-	-

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.

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

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

Comité de Auditoría: Las compañías que coticen deberán tener un comité de auditoría que satisfaga el requisito de independencia y otros establecidos en la Regla 10A-3 del *Securities Exchange Act* de 1934 y de los estándares de independencia de la Bolsa de Nueva York.

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

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

Comité de Compensación: No tenemos un comité que exclusivamente supervise las cuestiones de compensaciones. Nuestro Comité de Prácticas Societarias, compuesto enteramente de consejeros independientes, revisa y recomienda los programas de compensación administrativa para asegurar que estén alineados con los intereses de los accionistas y al desempeño de la compañía.

Comité de Auditoría: Tenemos un Comité de Auditoría de cuatro miembros. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, como es requerido por la LMV.

Plan de Incentivos de Acciones: 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-74, incorporadas al presente por referencia.

[Los estados financieros aquí presentados no contienen las notas relativas a U.S. GAAP, debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras.]

PUNTO 19. ANEXOS

1.1. Estatutos Sociales de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., aprobados el 22 de abril de 2008, junto con la traducción al inglés del mismo. (incorporado por referencia al Anexo 1.1 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 30 de junio de 2008 (Expediente No. 333-08752)).

- 1.2. Contrato de Intercambio de Acciones celebrado entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha del 11 de enero de 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. Tercer *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de agosto de 2007, entre Propimex, S.A. de C.V., como Emisor, Coca-Cola FEMSA, como Obligado Solidario y JPMorgan Chase Bank, como Fiduciario (incorporado por referencia al Anexo 2.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 de junio de 2009 (Expediente No. 1-12260)).
- 3.1. Contrato del fideicomiso de voto modificado entre ciertos accionistas principales de FEMSA junto con su traducción al inglés (incorporado por referencia al Anexo 13D de FEMSA modificado presentado el 11 de agosto de 2005 (Expediente No.005-54705)).
- 4.1. Convenio de Accionistas Modificado, de fecha 6 de julio de 2002, por y entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company e Inmex (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.2. Convenio 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 Modificatorio al Contrato de Licencia de Marca, de fecha 1 de diciembre de 2002, celebrado por y entre Administración de Marcas, S.A. de C.V., como propietario, y The Coca-Cola Export Corporation sucursal México, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.18. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Golfo S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-2290)).
- 4.19. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Bajío S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-2290)).
- 4.20. Contrato de Suministro de fecha 3 de abril de 1998, entre ALPLA Fábricas de Plásticos, S.A. de C.V. e Industria Embotelladora de México, S.A. de C.V (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.18 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 1 de julio de 2002 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.21. Contrato de Prestación Servicios, de fecha 7 de noviembre de 2000, entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Logística (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.15 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.22. Convenio de Promoción y No-Competencia de fecha 11 de marzo de 2003, celebrado por y entre The Coca-Cola Export Corporation sucursal México y Panamco Bajío, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.23. Convenio de Promoción y No-Competencia de fecha 11 de marzo de 2003, celebrado por y entre The Coca-Cola Export Corporation rama México y Panamco Golfo, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.24. Memorándum de Entendimiento, de fecha 11 de marzo de 2003, por y entre Panamco, como vendedor, y The Coca-Cola Company, como comprador (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.25. Contrato Embotellador, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola 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.

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: 8 de Abril de 2013.

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

Por: Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Nombre: **Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines**
Cargo: **Director Corporativo**

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 28 de febrero de 2013:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA:	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA.....	México	48.9% ⁽¹⁾
Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V.:	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 con derecho a voto.

⁽²⁾ Tenencia accionaria en CB Equity a través de diversas subsidiarias de FEMSA.

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL BAJO LA FORMA 20-F ANTE LA SECURITIES EXCHANGE COMMISSION DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, REQUERIDA POR LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES*

1) INFORMACIÓN GENERAL

c) Factores de Riesgo

Nuestros activos se componen únicamente de las acciones de nuestras subsidiarias

FEMSA es una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, el flujo de efectivo de FEMSA deriva principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que las subsidiarias efectúan a FEMSA. En la actualidad, las subsidiarias de FEMSA no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagar dividendos a FEMSA. Por lo tanto si nuestras subsidiarias sufren de restricciones en su capacidad de pago de dividendos o de otros pagos a FEMSA la capacidad operativa de se vería afectada pues FEMSA no cuenta con otros activos propios para operar.

d) Otros Valores Inscritos en el Registro Nacional de Valores

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

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

* Toda la información financiera de este Addendum relativa a los ejercicios 2010 se encuentra presentada de acuerdo a las Normas de Información Financiera emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C.

Riesgos relativos al cambio climático

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

iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Los derechos para producir y distribuir productos de las marcas propiedad de The Coca-Cola Company en diferentes territorios de América están amparados en los contratos que The Coca-Cola Company tiene celebrados con Coca-Cola FEMSA. Dichos contratos se encuentran descritos en el presente reporte en el Punto 10. Información Adicional – Principales Contratos.

FEMSA Comercio y subsidiarias, operan diversas cadenas de tiendas en México y en Colombia, incluyendo la cadena de tiendas “OXXO”, cuya marcasse encuentra debidamente registrada y es de nuestra propiedad.

vii) 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.

3) INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información financiera seleccionada

Información Financiera Consolidada Seleccionada por el año terminado al 31 de diciembre del:

2010

(en millones de pesos mexicanos excepto los porcentajes, los datos por acción y el número promedio ponderado de acciones en circulación)

Datos del Estado de Resultados:

NIF Mexicanas:

Ingresos totales	Ps.169,702
Utilidad de operación.....	22,529

Impuestos a la utilidad.....	5,671
Utilidad neta consolidada previa a operaciones discontinuadas	17,961
Utilidad del intercambio de acciones con Heineken, libre de impuestos.....	26,623
Utilidad neta de operaciones discontinuadas	706
Utilidad neta consolidada	45,290
Utilidad neta de participación mayoritaria	40,251
Utilidad neta de participación minoritaria	5,039
Utilidad neta de participación mayoritaria previa a operaciones discontinuadas:	
Por Acción Serie B	0.64
Por Acción Serie D.....	0.81
Utilidad neta de participación mayoritaria de operaciones discontinuadas:	
Por Acción Serie B	1.37
Por Acción Serie D.....	1.70
Utilidad neta de participación mayoritaria por acción:	
Por Acción Serie B	2.01
Por Acción Serie D.....	2.51
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):	
Por Acción Serie B	9,246.4
Por Acción Serie D.....	8,644.7
Distribución de utilidades por acción:	
Por Acción Serie B	46.11%
Por Acción Serie D.....	53.89%

Datos del Balance General:

NIF Mexicanas:

Total activos de operaciones continuas	Ps.223,578
Total activos de operaciones discontinuadas	—
Pasivo circulante de operaciones continuas.....	30,516
Pasivo circulante de operaciones discontinuadas	—
Deuda largo plazo de operaciones continuas.....	22,203
Otros pasivos a largo plazo de operaciones continuas.....	17,846
Pasivo no circulante de operaciones discontinuadas	—
Capital social	5,348
Total capital contable.....	153,013
Participación mayoritaria.....	117,348
Participación minoritaria	35,665

Otra información:

NIF Mexicanas:

Depreciación.....	Ps.4,527
Inversiones en activo fijo.....	11,171
Margen de operación ⁽¹¹⁾	13.3%

5) RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS

n) Contingencias

Como es común en Brasil, las Autoridades de Impuestos nos han solicitado entregar un colateral para las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 2,292 millones al 31 de diciembre de 2010, garantizando activos fijos o utilizando líneas de crédito bancarias disponibles.

ñ) Inversiones en Activo Fijo

Las inversiones de activo fijo alcanzaron Ps. 11,171 millones en 2010.

7) PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

b) Operaciones con Partes Relacionadas

ii) Interés de Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones

El 30 de abril de 2010, José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, comenzó a fungir como miembro del Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Finanzas, también funge como miembro del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. desde el 30 de abril de 2010. Desde esa fecha, hemos hecho compras de cerveza en el curso ordinario de negocios de Heineken Group por un monto de Ps. 7,063 millones en los últimos ocho meses de 2010. Durante los últimos ocho meses de 2010, también suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 1,048 millones. Para el final del 31 de diciembre de 2010, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 1,038 millones.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, nos involucramos regularmente en transacciones de financiamiento y cobertura de seguros, incluyendo celebración de contratos de crédito 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 y José Manuel Canal Hernando, quienes también son Consejeros de FEMSA. Llevamos a cabo pago de intereses y comisiones a favor de BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 108 millones al 31 de diciembre de 2010. El monto total adeudado a BBVA Bancomer al 31 de diciembre del 2010 fue de Ps. 999 millones y también tuvimos un saldo con BBVA Bancomer de Ps. 2,944 millones al 31 de Diciembre de 2010.

Los intereses y comisiones pagados a Grupo Financiero Banamex al 31 de diciembre de 2010 fueron de Ps. 56 millones. Al 31 de diciembre de 2010, el monto total a pagar a Grupo Financiero Banamex era de Ps. 500 millones, y teníamos un saldo por cobrar con Grupo Financiero Banamex, de Ps. 2,103 millones.

Mantenemos pólizas de seguro de automóviles y 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 Michelle Suberville, quienes también son consejero en FEMSA, son consejeros. La prima total pagada por estas pólizas en pesos mexicanos fue de aproximadamente Ps. 69 millones en 2010.

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

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

FEMSA Comercio en el curso ordinario de sus operaciones, compró Ps. 2,018 millones en 2010 en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual Ricardo Guajardo Touché, un consejero de FEMSA, es consejero. FEMSA Comercio compró Ps. 126 millones en 2010, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle.

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

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

El total pagado a The Coca-Cola Company por el concentrado fue de aproximadamente Ps.19,371 millones en 2010. Coca-Cola FEMSA recibió contribuciones para sus gastos de mercadotecnia, que incluyen el programa de inversión en refrigeradores; por Ps.2,386 millones en 2010.

Los ingresos por la venta de marcas propias registradas en años pasados y en los que Coca-Cola FEMSA sigue participando significativamente, son diferidos y amortizados contra los costos relacionados de ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas. El balance a ser amortizado es de Ps. 547 millones al 31 de diciembre de 2010. Las porciones a corto plazo se encuentran dentro de otros pasivos circulantes vigentes al 31 de diciembre de 2010 alcanzando los Ps. 276 millones.

11) DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO

b) Riesgos Derivados por Tipo de Cambio

A 31 de diciembre de 2010, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras operaciones denominadas en dólares americanos. El valor de referencia fue de Ps. 578 millones con un activo de valor razonable de Ps. 2 millones y valor de referencia de Ps. 1,690 millones con un pasivo de valor razonable de Ps. 18 millones en cada caso y vencimiento durante el 2011. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 tuvimos una ganancia neta por contratos futuros que hayan expirado de Ps. 27 millón por fluctuación cambiaria. El valor razonable de los contratos futuros de moneda extranjera se estima basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la misma fecha de vencimiento original del contrato.

Al 31 de diciembre de 2010 el efecto neto en nuestros contratos vencidos fue registrado como producto financiero de Ps. 2 millones en 2010.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 ciertos instrumentos swap de tasa de interés y tipo de cambio no cumplieron con los criterios de cobertura contable; por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados dentro del resultado integral de financiamiento. Los cambios en el valor razonable de estos contratos representaron una ganancia de Ps. 205 millones en 2010.

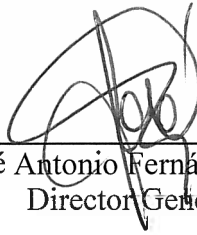
c) Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas

Los resultados de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2010 fueron Ps. 393 millones, las cuales fueron reconocidas en los resultados del año.

PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

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



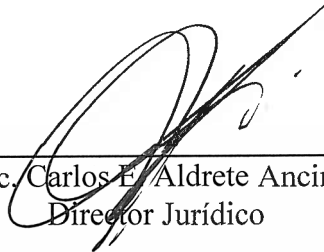
Ing. José Antonio Fernández Carbajal
Director General

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



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

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



Lic. Carlos E. Aldrete Ancira
Director Jurídico

8 de Abril de 2013

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011 y por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados con fecha 8 de abril de 2013, de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría.

Asimismo, manifiesta que ha leído el presente reporte anual y basado en su lectura dentro del alcance del trabajo realizado, no tiene 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, el suscrito no fue contratado y no realizó procedimientos adicionales con el objeto de expresar su opinión respecto de la otra información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros por él dictaminados.

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

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Agustín Aguilar Laurents', written in a cursive style.

**C.P.C. Agustín Aguilar Laurents
Socio y Apoderado**

8 de abril de 2013

**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 2012 y 2011	F-1
Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos respecto del Control Interno sobre el Reporte Financiero 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 2012 y 2011.....	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2012 y 2011.....	F-2
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011.....	F-3
Estados Consolidados de Utilidad Integral por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011.....	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011.....	F-5
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011.....	F-7
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados.....	F-8
Reporte del Comité de Auditoría de fecha 27 de febrero 2013.....	F-71

Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos

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

Hemos auditado los estados consolidados de situación financiera adjuntos de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, y los estados consolidados de resultados, estados consolidados de utilidad integral, estados consolidados de variaciones en las cuentas de capital contable y estados consolidados de flujos de efectivo por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012. Estos estados financieros son responsabilidad de la Administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre dichos estados financieros con base en nuestras auditorías. Los estados financieros de Heineken N.V. (entidad en la que la Compañía posee al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011 una participación del 12.53%), así como los de su accionista mayoritario, Heineken Holdings N.V. (en la que la Compañía posee una participación del 14.94% en ambos años y al 1 de enero de 2011) (conjuntamente "Heineken"), fueron examinados por otros auditores y nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados en lo que respecta a la determinación de la inversión en Heineken y su correspondiente método de participación, se basa en el reporte sin salvedades emitido el 12 de febrero de 2013 por dichos auditores. Los estados financieros consolidados de la Compañía incluyen la inversión en Heineken por un importe de Ps.77,484, Ps.74,746 y Ps.66,478 millones al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011 respectivamente y su participación en los resultados netos de Heineken de Ps.8,311 y Ps.4,880 millones por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 respectivamente.

Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de conformidad con las normas del "Public Company Accounting Oversight Board" (Estados Unidos). Estas normas requieren que la auditoría sea planeada y realizada para obtener una seguridad razonable sobre si los estados financieros consolidados están libres de desviación material. Una auditoría incluye el examen, con base en pruebas selectivas de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros. Una auditoría también incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas realizadas por la administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros en su conjunto. Consideramos que nuestras auditorías y el reporte de otros auditores proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, basada en nuestras auditorías y en el reporte de otros auditores, 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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, así como sus resultados y sus flujos de efectivo por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

También hemos auditado, de conformidad con las normas del "Public Company Accounting Oversight Board" (Estados Unidos), el control interno sobre el reporte financiero de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012, con base en los criterios establecidos en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el "Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission" y nuestro reporte fechado el 8 de abril de 2013, expresa una opinión sin salvedades.

Mancera, S.C.
Miembro de Ernst & Young Global

Agustín Aguilar Laurents

Monterrey, N.L., MEXICO
8 de abril de 2013

Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos respecto del Control Interno sobre el Reporte Financiero

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

Hemos auditado el control interno sobre el reporte financiero de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012, con base en el criterio establecido en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” (el criterio COSO). La administración de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias es responsable de mantener un control interno efectivo sobre el reporte financiero y de la evaluación de la efectividad del mismo, incluida en el Reporte Anual de la Administración del Control Interno Sobre el Reporte Financiero adjunto. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión del control interno sobre el reporte financiero de la Compañía con base en nuestra auditoría.

Nuestra auditoría fue realizada de acuerdo con las normas del “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos). Estas normas requieren que la auditoría sea planeada y realizada para tener una seguridad razonable de que existió un control interno sobre el reporte financiero efectivo, en todos los aspectos materiales. Nuestra auditoría incluyó obtener un entendimiento del control interno sobre el reporte financiero, evaluar el riesgo de la existencia de una debilidad material, probar y evaluar el diseño y efectividad operativa del control interno con base en la evaluación de riesgo y ejecutar otros procedimientos que consideramos necesarios en las circunstancias. Consideramos que nuestra auditoría proporciona una base razonable para sustentar nuestra opinión.

El control interno sobre el reporte financiero de la empresa, es un proceso diseñado para proporcionar una seguridad razonable respecto de la confiabilidad del reporte financiero y de la preparación de estados financieros para fines externos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. El control interno sobre el reporte financiero de una compañía incluye aquellas políticas y procedimientos que (1) permiten el mantenimiento de registros, razonablemente detallados, que reflejen en forma correcta y razonable las transacciones y disposiciones de los activos de la Compañía; (2) proporcionan una seguridad razonable de que las transacciones son registradas de tal manera que permitan la preparación de estados financieros de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, y que los ingresos y gastos de la Compañía están siendo realizados únicamente de acuerdo con las autorizaciones de la administración y los directores de la Compañía; y (3) aportan una seguridad razonable respecto de la prevención o detección

oportuna de adquisiciones, utilización o disposiciones no autorizadas de activos de la Compañía, que pudieran tener un efecto importante en los estados financieros.

Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre el reporte financiero puede no prevenir o detectar errores importantes. Asimismo, la proyección de cualquier evaluación sobre la efectividad para períodos futuros está sujeta al riesgo de que los controles puedan volverse inadecuados debido a cambios en las condiciones, o de que el grado de cumplimiento con las políticas o procedimientos pueda deteriorarse.

Como se indica en el Reporte Anual de la Administración del Control Interno Sobre el Reporte Financiero adjunto, la evaluación y conclusión de la administración sobre la efectividad del control interno sobre el reporte financiero, no incluyó los controles internos de Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. y subsidiarias (colectivamente "Grupo FOQUE"), adquirida el 4 de Mayo de 2012, la cual está incluida en los estados financieros consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012, y que constituye un 0.8% de los activos totales y activos netos respectivamente al 31 de diciembre de 2012 y el 1% de los ingresos y utilidad neta respectivamente por el año terminado en esa fecha. Nuestra auditoría del control interno sobre el reporte financiero de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, tampoco incluyó la evaluación del control interno sobre el reporte financiero de Grupo FOQUE.

En nuestra opinión, Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias mantuvieron, en todos los aspectos materiales, un control interno sobre el reporte financiero efectivo al 31 de diciembre de 2012, con base en el criterio COSO.

También hemos auditado, de acuerdo con las normas de "Public Company Accounting Oversight Board" (Estados Unidos), los estados de situación financiera consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, y los estados consolidados de resultados, de utilidad integral, de variaciones en el capital y de flujos de efectivo, para cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012 y nuestro reporte fechado el 8 de abril de 2013, expresa una opinión sin salvedades.

Mancera, S.C.
Miembro de Ernst & Young Global

Agustín Aguilar Laurents
Monterrey, N.L., MEXICO
8 de abril de 2013

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y al 1 de enero de 2011 (fecha de transición a las IFRS)

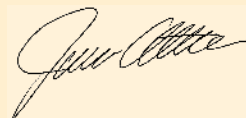
Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	Nota	Diciembre 2012 ^(*)	Diciembre 2012	Diciembre 2011	Enero 1, 2011
ACTIVO					
Activo Circulante:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 2,817	Ps. 36,521	Ps. 25,841	Ps. 26,705
Inversiones	6	123	1,595	1,329	66
Cuentas por cobrar, neto	7	837	10,837	10,498	7,701
Inventarios	8	1,261	16,345	14,360	11,314
Impuestos por recuperar		484	6,277	5,343	5,152
Otros activos financieros circulantes	9	196	2,546	1,018	409
Otros activos circulantes	9	103	1,334	1,594	976
Total activo circulante		5,821	75,455	59,983	52,323
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	10	6,467	83,840	78,643	68,793
Propiedad, planta y equipo, neto	11	4,756	61,649	54,563	42,182
Activos intangibles, neto	12	5,237	67,893	63,030	44,253
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	156	2,028	2,000	3,734
Otros activos financieros	13	174	2,254	2,745	1,388
Otros activos, neto	13	218	2,823	2,398	2,022
TOTAL ACTIVO		\$ 22,829	Ps. 295,942	Ps. 263,362	Ps. 214,695
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE					
Pasivo Circulante:					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 325	Ps. 4,213	Ps. 638	Ps. 1,578
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	18	346	4,489	4,935	1,725
Intereses por pagar		16	207	216	165
Proveedores		1,900	24,629	21,475	17,458
Cuentas por pagar		503	6,522	5,488	5,151
Obligaciones fiscales por pagar		389	5,048	4,241	3,089
Otros pasivos financieros circulantes	25	258	3,347	2,135	1,726
Porción circulante de otros pasivos a largo plazo		6	61	197	276
Total pasivo circulante		3,743	48,516	39,325	31,168
Pasivo a Largo Plazo:					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	2,209	28,640	23,819	21,935
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	283	3,675	2,584	2,338
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	54	700	414	223
Otros pasivos financieros	25	65	836	1,493	1,972
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	25	263	3,414	3,556	3,661
Total pasivo a largo plazo		2,874	37,265	31,866	30,129
Total pasivo		6,617	85,781	71,191	61,297
Capital Contable:					
Participación controladora:					
Capital social		258	3,346	3,345	3,345
Prima en suscripción de acciones		1,754	22,740	20,656	14,757
Utilidades retenidas		9,913	128,508	114,487	103,695
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral		52	665	5,734	80
Total participación controladora		11,977	155,259	144,222	121,877
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	4,235	54,902	47,949	31,521
Total capital contable		16,212	210,161	192,171	153,398
TOTAL PASIVOS y CAPITAL CONTABLE		\$ 22,829	Ps. 295,942	Ps. 263,362	Ps. 214,695

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



José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo y Director General Ejecutivo



Javier Astaburuaga Sanjines
Director Corporativo

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

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011

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

	Nota	2012 ^(*)	2012	2011
Ventas netas		\$ 18,276	Ps. 236,922	Ps. 200,426
Otros ingresos de operación		107	1,387	1,114
Ingresos totales		18,383	238,309	201,540
Costo de ventas		10,569	137,009	117,244
Utilidad bruta		7,814	101,300	84,296
Gastos de administración		737	9,552	8,172
Gastos de ventas		4,789	62,086	50,685
Otros ingresos	19	135	1,745	381
Otros gastos	19	(152)	(1,973)	(2,072)
Gasto financiero	18	(193)	(2,506)	(2,302)
Producto financiero		60	783	1,014
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta		(14)	(176)	1,148
(Pérdida) ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias		(1)	(13)	53
Ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros		1	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		2,124	27,530	23,552
Impuesto a la utilidad	24	613	7,949	7,618
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación, neta de impuestos	10	653	8,470	4,967
Utilidad neta consolidada		\$ 2,164	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Atribuible a:				
Participación controladora		1,597	20,707	15,332
Participación no controladora		567	7,344	5,569
Utilidad neta consolidada		\$ 2,164	Ps. 28,051	Ps. 20,901
Utilidad neta controladora:				
Por acción Serie "B"	23	\$ 0.08	Ps. 1.03	Ps. 0.77
Por acción Serie "D"	23	0.10	1.30	0.96
Utilidad neta controladora diluida:				
Por acción Serie "B"	23	0.08	1.03	0.76
Por acción Serie "D"	23	0.10	1.29	0.96

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

Estados Consolidados de Utilidad Integral

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011

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

	Nota	2012 (*)	2012	2011
Utilidad neta consolidada		\$ 2,164	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)	4
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados		(19)	(243)	118
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión		(405)	(5,250)	9,008
Participación en otras partidas de la utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos	10	(60)	(781)	(1,395)
Total de partidas que podrían ser reclasificadas		(484)	(6,276)	7,735
Partidas que no serán reclasificadas a utilidad neta, netas de impuesto:				
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	16	(22)	(279)	(59)
Total de partidas que no serán reclasificadas		(22)	(279)	(59)
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuesto		(506)	(6,555)	7,676
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		1,658	21,496	28,577
Utilidad integral de la participación controladora		1,206	15,638	20,986
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de FOQUE		2	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		1,208	15,667	21,073
Utilidad integral de la participación no controladora		452	5,858	7,591
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de FOQUE		(2)	(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		450	5,829	7,504
Utilidad integral consolidada		\$ 1,658	Ps. 21,496	Ps. 28,577

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

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011

Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Ganancia No Realizada sobre Instrumentos Disponible para la Venta
Saldos al 1 de Enero de 2011	Ps. 3,345	Ps. 14,757	Ps. 103,695	Ps. -
Utilidad neta			15,332	
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuestos				4
Utilidad integral			15,332	4
Dividendos decretados			(4,600)	
Emisión (recompra) o acciones asociadas con planes de pago basado en acciones		50		
Adquisición de Grupo Tampico a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		2,854		
Adquisición de Grupo CIMSA a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		3,040		
Otras transacciones con la participación no controladora		(45)		
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			60	
Saldos al 31 de Diciembre de 2011	3,345	20,656	114,487	4
Utilidad neta			20,707	
Otras partidas de la utilidad integral, netas de impuestos				(2)
Utilidad integral			20,707	(2)
Dividendos decretados			(6,200)	
Emisión (recompra) o acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	(50)		
Adquisición de Grupo Fomento Queretano (ver Nota 4)		2,134		
Otras transacciones con la participación no controladora				
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(486)	
Saldos al 31 de Diciembre de 2012	Ps. 3,346	Ps. 22,740	Ps. 128,508	Ps. 2

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.



Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Ps. 139	Ps. -	Ps. (59)	Ps. 121,877	Ps. 31,521	Ps. 153,398
			15,332	5,569	20,901
228	5,810	(301)	5,741	1,935	7,676
228	5,810	(301)	21,073	7,504	28,577
			(4,600)	(2,025)	(6,625)
			50	(19)	31
(1)	(39)	3	2,817	5,011	7,828
(1)	(54)	5	2,990	6,027	9,017
			(45)	(70)	(115)
			60	-	60
365	5,717	(352)	144,222	47,949	192,171
			20,707	7,344	28,051
(17)	(3,725)	(1,296)	(5,040)	(1,515)	(6,555)
(17)	(3,725)	(1,296)	15,667	5,829	21,496
			(6,200)	(2,986)	(9,186)
			(49)	(12)	(61)
1	(31)	1	2,105	4,172	6,277
			-	(50)	(50)
			(486)	-	(486)
Ps. 349	Ps. 1,961	Ps. (1,647)	Ps. 155,259	Ps. 54,902	Ps. 210,161

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011

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

	2012 (*)		2012	2011		
	\$	Ps.		Ps.		
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación:						
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación	\$	2,124	Ps.	27,530	Ps.	23,552
Ajustes por:						
Partidas virtuales operativas		258		3,333		1,711
Depreciación		553		7,175		5,694
Amortización		55		715		469
(Ganancia) por venta de activos de larga duración		(10)		(132)		(95)
(Ganancia) en venta de acciones		(166)		(2,148)		-
Disposiciones de activos de larga duración		10		133		656
Deterioro de activos de larga duración		30		384		146
Producto financiero		(60)		(783)		(1,014)
Gasto financiero		193		2,506		2,302
Pérdida (ganancia) por fluctuación cambiaria, neta		14		176		(1,148)
Pérdida (ganancia) por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias, neto		1		13		(53)
(Ganancia) pérdida en valuación de instrumentos financieros		(1)		(8)		109
Flujo de efectivo de las actividades de operación antes de cambios en el capital de trabajo y provisiones		3,001		38,894		32,329
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes		(57)		(746)		(2,990)
Otros activos financieros circulantes		(75)		(977)		(94)
Inventarios		(177)		(2,289)		(2,277)
Instrumentos financieros derivados		(1)		(17)		(43)
Proveedores y cuentas por pagar		296		3,833		1,364
Otros pasivos a largo plazo		(1)		(18)		(391)
Otros pasivos financieros circulantes		25		329		116
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados		(16)		(209)		(348)
Efectivo generado por actividades de operación		2,995		38,800		27,666
Impuestos a la utilidad pagados		(618)		(8,015)		(6,419)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación		2,377		30,785		21,247
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)		(86)		(1,114)		-
Disposición de subsidiarias y asociadas, neta de efectivo		81		1,055		-
Inversiones		(217)		(2,808)		(1,351)
Ingresos procedentes de inversiones		195		2,534		68
Intereses cobrados		60		777		1,029
Instrumentos financieros derivados		7		94		6
Dividendos recibidos de compañías asociadas y negocios conjuntos		131		1,697		1,661
Adquisiciones de activos de larga duración		(1,145)		(14,844)		(12,046)
Venta de activos de larga duración		28		362		535
Activos intangibles		(34)		(441)		(639)
Otros activos		(191)		(2,471)		(2,102)
Otros activos financieros		40		516		(924)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	\$	(1,131)	Ps.	(14,643)	Ps.	(18,089)
Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:						
Obtención de préstamos bancarios	\$	1,084	Ps.	14,048	Ps.	6,606
Pagos de préstamos bancarios		(453)		(5,872)		(3,732)
Intereses pagados		(168)		(2,172)		(2,020)
Instrumentos financieros derivados		(16)		(209)		(359)
Dividendos pagados		(709)		(9,186)		(6,625)
Adquisición de participación no controladora		-		(6)		(115)
Otras actividades de financiamiento		(2)		(21)		(13)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de financiamiento		(264)		(3,418)		(6,258)
Incremento (disminución) en efectivo y equivalentes de efectivo		982		12,724		(3,100)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo		1,993		25,841		26,705
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo		(158)		(2,044)		2,236
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$	2,817	Ps.	36,521	Ps.	25,841

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y al 1 de enero de 2011 (Fecha de transición a las IFRS)
Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.)

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 2012	% Tenencia 31 de Diciembre 2011	1 de Enero 2011	Actividades
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (“Coca-Cola FEMSA”)	48.9% ^{(1) (2)} (63.0% de acciones con derecho a voto)	50.0% ^{(1) (3)} (63.0% de acciones con derecho a voto)	53.7% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	Producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de Coca-Cola en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. The Coca-Cola Company posee indirectamente el 28.7% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 22.4% 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%	100%	Operación de una cadena de tiendas de conveniencia en México y Colombia bajo el nombre de “OXXO.”
CB Equity, LLP (“CB Equity”)	100%	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%	100%	Producción y distribución de enfriadores, y equipo de refrigeración comercial y cajas de plástico; así como servicios de transporte, logística y mantenimiento a compañías subsidiarias y terceros.

⁽¹⁾ La Compañía controla las políticas operativas y financieras.

⁽²⁾ La tenencia disminuyó de 50.0% al 31 de diciembre de 2011 a 48.9% al 31 de diciembre de 2012, como resultado de las fusiones efectuadas (ver Nota 4).

⁽³⁾ La tenencia disminuyó de 53.7% al 1 de enero de 2011 a 50.0% al 31 de diciembre de 2011, como resultado de las fusiones efectuadas (ver Nota 4).

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 de la Compañía al 31 de diciembre de 2012, son los primeros estados financieros anuales que cumplen con las NIIF y en los que se ha aplicado la NIIF 1, “Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera.”

La fecha de transición de la Compañía a las NIIF es el 1 de enero de 2011, y la administración preparó el balance general inicial bajo NIIF a esa fecha. Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía preparó su información financiera consolidada de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México (“NIF mexicanas”). Las diferencias en los requisitos de reconocimiento, medición y presentación entre las NIIF y las NIF mexicanas se conciliaron para efectos del capital de la Compañía a la fecha de transición al 31 de diciembre de 2011, y para efectos de la utilidad integral consolidada para el año terminado al 31 de diciembre de 2011. Las conciliaciones y explicaciones sobre cómo la transición a las NIIF ha afectado la situación financiera, los resultados de operación y los flujos de efectivo de la Compañía se mencionan en la Nota 27.

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión de acuerdo a resolución del Consejo de Directores, el 27 de febrero de 2013. Estos estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron hasta entonces aprobados en la Asamblea de Accionistas de la Compañía el 15 de marzo de 2013. Los estados financieros consolidados que se acompañan fueron aprobados para su emisión en el reporte anual Anexo N de la compañía por el Director General y Director Corporativo y Desarrollo Estratégico de la compañía el 8 de abril de 2013, y se han considerado los eventos subsecuentes hasta esa fecha (ver Nota 29).

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.

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 2012 se convirtieron en dólares americanos al tipo de cambio de 12.9635 pesos mexicanos por dólar americano, como lo establece la Junta de la Reserva Federal de EE.UU. en su publicación semanal "H.10" de tipos de cambio a esa fecha. Esta conversión aritmética no debe interpretarse como manifestación de que las cifras expresadas en pesos mexicanos pueden convertirse en dólares americanos en ese o cualquier otro tipo de cambio.

2.3 Juicios y estimaciones contables críticos

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

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

2.3.1 Fuentes clave de incertidumbre de la estimación

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

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

Los activos intangibles con vida indefinida incluyendo el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad generadora de efectivo ("UGE") excede su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos costos por venta o 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 período 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 3.15 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 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 3.11, 3.13 y 12.

2.3.1.3 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

La Compañía evalúa anualmente 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 16.1.

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. Para las subsidiarias mexicanas, la Compañía reconoce impuestos diferidos con base en sus proyecciones financieras, dependiendo de si espera incurrir en el Impuesto Sobre la Renta (“ISR”) o en el Impuesto Empresarial a Tasa Única (“IETU”) en el futuro. Asimismo, 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, 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 una serie de cuestiones que incluyen, entre otros, 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 3.23); 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, la Compañía decide si mide la participación no controladora en la adquirida 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 que son ejecutables o valores convertibles, también se deben considerar cuando se evalúa si la Compañía tiene influencia significativa.

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

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

3 Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados incorporan los estados financieros de FEMSA y subsidiarias controladas por la Compañía. El control se logra cuando la Compañía tiene el poder de regular las políticas financieras y operativas de una entidad para obtener beneficios de sus actividades.

Las subsidiarias son totalmente consolidadas a partir de la fecha de adquisición, siendo la fecha en la cual la Compañía obtiene el control, y continúan siendo consolidadas hasta la fecha en que cesa ese control. El total de la utilidad (pérdida) neta consolidada y utilidad (pérdida) integral de las subsidiarias se atribuye a la participación controladora y a la participación no controladora, aún si esto resulta en que la participación no controladora tenga un saldo negativo.

Cuando es necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para adaptarlos a las políticas contables utilizadas por la Compañía.

Todas las operaciones, saldos, ingresos y egresos intercompañías, han sido eliminados en la consolidación. La Nota 1 de los estados financieros consolidados enlista todas las subsidiarias importantes que son controladas por la Compañía al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011 (fecha de transición a las IFRS).

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 Entidades con propósito específico ("EPEs")

Una EPE se consolida cuando, de acuerdo con una evaluación de la relación con la Compañía y los riesgos y beneficios de la EPE, se concluye que la Compañía controla la EPE. Las EPEs controladas por la Compañía son establecidas bajo términos que imponen limitaciones estrictas en los poderes de toma de decisiones de la administración de las EPEs, y eso da como resultado que la Compañía reciba la mayoría de los beneficios relacionados con las operaciones y activos netos de las EPEs, estando expuesta a la mayoría de los riesgos que surgen de las actividades de las EPEs, y reteniendo la mayoría de los riesgos residuales o de propiedad relacionados con las EPEs o sus activos.

3.1.3 Pérdida de control

Ante la pérdida de control, la Compañía deja de reconocer los activos y pasivos de la subsidiaria, cualquier participación no controladora y los demás componentes del capital relacionados con la subsidiaria. Cualquier excedente o pérdida que surja sobre la pérdida de control se reconoce 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.

3.1.4 Disposiciones sin pérdida de control

El cambio en la participación de una subsidiaria, sin pérdida de control, se contabiliza como una transacción de capital.

En las transacciones de capital el valor en libros de la participación controladora y no controladora deberá ajustarse para reflejar los cambios en los intereses de la subsidiaria. Cualquier diferencia entre el monto por el cual se ajusta la participación no controladora y el valor razonable de la contraprestación pagada o recibida se reconoce directamente en el capital y se atribuye a los propietarios de la Compañía (participación controladora).

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 que son ejecutables.

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, 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 y consolidación de subsidiarias extranjeras, inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Al consolidar los estados financieros de cada subsidiaria individual, 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 utilidad o pérdida en el periodo en el que surge, excepto:

- Las variaciones en la inversión neta en subsidiarias extranjeras generadas por la fluctuación cambiaria 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.
- 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 inflacionario, 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

País o Zona	Moneda Funcional/de Registro	Tipo de Cambio Promedio de		Tipo de Cambio al		
		2012	2011	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011 ⁽¹⁾
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	1.68	1.59	1.65	1.79	1.54
Costa Rica	Colón	0.03	0.02	0.03	0.03	0.02
Panamá	Dólar americano	13.17	12.43	13.01	13.98	12.36
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	0.56	0.55	0.54	0.61	0.56
Argentina	Peso argentino	2.90	3.01	2.65	3.25	3.11
Venezuela	Bolívar	3.06	2.89	3.03	3.25	2.87
Brasil	Real	6.76	7.42	6.37	7.45	7.42
CEE ⁽²⁾	Euro	16.92	17.28	17.12	18.05	16.41

⁽¹⁾ Tipos de cambio del 31 de diciembre de 2010 utilizados para la conversión de información financiera del balance de apertura al 1 de enero de 2011.

⁽²⁾ 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 enero 2010, el Gobierno venezolano anunció la devaluación de su moneda oficial de 4.30 bolívares por dólar americano.

La conversión de los estados financieros de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA se realiza usando el tipo de cambio de 4.30 bolívares por dólar americano (ver Nota 29).

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 una entidad controlada conjuntamente 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 capital respecto a esa operación atribuible a los propietarios de la Compañía (participación controladora) se reclasifican a la utilidad o pérdida.

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 entidades controladas conjuntamente 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 de las diferencias por tipo de cambio de la conversión de operaciones extranjeras.

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 (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 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: “a valor razonable a través de utilidad o pérdida (VRTUP),” “inversiones mantenidas al vencimiento,” “disponibles para la venta,” “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.

Los activos financieros de la Compañía incluyen efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones, préstamos y cuentas por cobrar, instrumentos financieros derivados y otros activos financieros.

3.6.1 Método de interés efectivo

El método de interés efectivo 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 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 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 insóluto 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, (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 2012 y 2011, el ingreso por interés reconocido en el producto financiero en los estados consolidados de resultados para préstamos y cuentas por cobrar es de 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. Los otros activos financieros 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 resultados.

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía reconoció deterioro de Ps. 384 (ver Nota 19).

3.6.6 Bajas de activos y pasivos financieros

Un activo financiero (o, según corresponda, una parte de un activo financiero o parte de un grupo de activos financieros similares) se da de baja cuando:

- Los derechos a recibir flujos de efectivo del activo financiero han expirado; o
- La Compañía ha transferido sus derechos a recibir flujos de efectivo del activo o ha asumido una obligación de pagar los flujos de efectivo recibidos completamente sin demoras bajo un acuerdo de transferencia y ya sea que (a) la Compañía haya transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo o (b) la Compañía no haya transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, pero haya transferido el control del activo.

3.6.7 Compensación de instrumentos financieros

Se requiere que los activos financieros sean compensados contra pasivos financieros y el monto neto sea reportado en el estado consolidado de situación financiera si, y sólo cuando la Compañía:

- Actualmente tenga un derecho legal ejecutable de compensar los montos reconocidos, y
- Pretenda liquidar de manera neta, o realice los activos y liquide los pasivos simultáneamente.

3.7 Instrumentos financieros derivados

La Compañía está expuesta a diversos riesgos de flujos de efectivo, de liquidez, de mercado y crediticios. Como consecuencia la Compañía contrata diversos instrumentos financieros derivados para reducir su exposición al riesgo en fluctuaciones de tipo de cambio entre el peso mexicano y otras monedas, al riesgo en fluctuaciones en el tipo de cambio y en la tasa de interés asociados con sus préstamos denominados en moneda extranjera y su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La Compañía valúa y registra todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, 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, reconocida por el sector financiero. Estas técnicas pueden incluir el uso de transacciones recientes en condiciones iguales de mercado, referencia al valor razonable actual u otro instrumento que sea sustancialmente el mismo y un análisis de flujo de caja descontado de otros modelos de valuación. 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 y no 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, 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.

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

Los cambios en el valor razonable de derivados que se designan y califican como coberturas de valor razonable se reconocen inmediatamente en la utilidad neta consolidada, junto con cualquier cambio en el valor razonable del activo o pasivo cubierto que se atribuyen al riesgo de cobertura. El cambio en el valor razonable del instrumento de cobertura y el cambio en la partida cubierta atribuible al riesgo de cobertura se reconocen en la línea relacionada a la partida cubierta en el estado consolidado de resultados.

La cobertura contable se discontinúa cuando la Compañía revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira o se vende, se termina o se ejerce, o cuando ya no califica para la cobertura contable. El ajuste del valor razonable al valor en libros de la partida cubierta que surge de los riesgos de cobertura se amortiza a la utilidad neta consolidada a partir de esa fecha durante el plazo restante de la cobertura, utilizando el método de interés efectivo.

3.8 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.

3.9 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, rentas y seguros y fianzas. 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.

Los 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 la Compañía 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 2012 y 2011, dicha amortización fue de Ps .970 and Ps .793, respectivamente. Los costos de los acuerdos con un plazo menor a un año se registran como una reducción en las ventas netas cuando se incurren.

3.10 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Las inversiones en asociadas son aquellas entidades en 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 financieras y contables. Los negocios conjuntos son aquellas entidades sobre las cuáles la Compañía tiene el control conjunto de las actividades, establecido por un acuerdo contractual y que requiere el consentimiento unánime para tomar decisiones financieras y operativas estratégicas.

Las inversiones en asociadas y negocios conjuntos 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 o control conjunto hasta la fecha en que la influencia significativa o control conjunto 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 o el negocio conjunto, 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 o negocio conjunto.

El crédito mercantil a la fecha de adquisición se presenta como parte de la inversión de la asociada o negocio conjunto en el Estado Consolidado de Situación Financiera. Cualquier crédito mercantil que surja en la adquisición de la participación de la Compañía, en una asociada o entidad controlada conjuntamente, 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. Para inversiones en acciones, la Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en acciones 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 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 el costo de adquisición. 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 periodo mas corto del arrendamiento 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 NIC29. 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 en el mercado y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se deprecian de acuerdo con sus vidas útiles.

3.12 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;
- Cargos financieros relativos a arrendamientos financieros; 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.

3.13 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. 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.

Para los territorios de Coca-Cola FEMSA en México, hay ocho contratos de embotellado, dos expiran en junio 2013, dos en mayo 2015 y cuatro contratos adicionales que surgieron de la fusión con Grupo Tampico, CIMSA y Grupo Fomento Queretano, expiran en septiembre 2014, abril y julio 2016, y agosto 2013, respectivamente. El contrato de Argentina expira en septiembre 2014, en Brasil en abril de 2014, en Colombia en junio de 2014, en Venezuela en agosto de 2016, en Guatemala en marzo de 2015, en Costa Rica en septiembre de 2017, en Nicaragua en mayo de 2016 y en Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos de territorios de Coca-Cola FEMSA son automáticamente renovables por un periodo de 10 años, sujetos al derecho de cada parte sobre la decisión de renovar o no estos acuerdos; adicionalmente, estos acuerdos pueden darse por terminados en caso de presentarse algún incumplimiento material. Una rescisión podría evitar a Coca-Cola FEMSA la venta de productos de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto negativo sobre el negocio, condición financiera, resultados de operación y perspectivas.

El crédito mercantil representa aquellas sinergias existentes tanto en las operaciones adquiridas, como aquellas que se espera se obtengan con la integración de los negocios. El crédito mercantil es reconocido de forma separada, probado anualmente para deterioro y registrado a su costo, menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Las ganancias y pérdidas en la venta de una empresa incluyen el crédito mercantil relacionado con la empresa. El crédito mercantil se asigna a las UGEs para probar pérdidas por deterioro. La asignación se realiza a las UGEs que se espera que se beneficien de la adquisición de negocios que generó el crédito mercantil.

3.14 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.

3.15 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 puede exceder el valor 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.

3.16 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.

3.17 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.17.1 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.

3.17.2 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.

3.17.3 Pasivos financieros

Reconocimiento y medición iniciales.

Los pasivos financieros dentro del alcance de la NIC 39 se clasifican como pasivos financieros en préstamos y financiamiento a VRTUP, o derivados designados como instrumentos de cobertura en una cobertura efectiva, según sea el caso. La Compañía determina la clasificación de sus pasivos financieros en el reconocimiento inicial.

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente a valor razonable más, en el caso de préstamos y financiamientos, costos de la operación 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:

3.17.4 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.

3.17.5 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.

3.18 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.

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.

3.19 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 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.

La Compañía también cuenta con beneficios por separación obligatorios (beneficios por terminación) a los empleados que se liquidan bajo ciertas circunstancias. Esos beneficios consisten en un pago único de tres meses de salario más 20 días de salario por cada año de servicio pagadero sobre la terminación involuntaria sin causa justa. La Compañía registra un pasivo por esos beneficios por terminación cuando el suceso da lugar a que ocurra una obligación en la terminación del empleo, ya que los beneficios por terminación resultan ya sea de la decisión de la administración de terminar el empleo o de la decisión del empleado de aceptar una oferta de beneficios a cambio de la terminación del empleo.

Los costos por ausencias compensadas, tales como vacaciones y prima vacacional, se reconocen en una base acumulada.

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; y
- b. Cuando reconoce los costos por una reestructuración 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.

3.20 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.

Durante 2007 y 2008, Coca-Cola FEMSA vendió algunas marcas privadas a The Coca-Cola Company. Debido a que Coca-Cola FEMSA tiene una participación importante con estas marcas, los recursos recibidos de la venta fueron inicialmente diferidos y están siendo amortizados en base al costo de futuras ventas del periodo en que ocurren dichas ventas. El saldo pendiente de amortizar de los ingresos al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011 es de Ps. 98, Ps. 302 y Ps. 547, respectivamente. Las porciones de corto plazo son presentadas como porción circulante de otros pasivos a largo plazo en el estado de situación financiera por Ps. 61, Ps. 197 y Ps. 276 al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente.

Otros ingresos de operación:

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 los estados de resultados consolidados.

La Compañía reconoce las transacciones como ingresos por la entrega de bienes y prestación de servicios, de acuerdo con las siguientes condiciones de la IAS 18:

- a. Los ingresos pueden medirse confiablemente; y
- b. Es probable que los beneficios económicos fluyan a la Compañía.

Producto financiero:

El ingreso que surge del uso por parte de terceros, de activos de la entidad que producen intereses, se debe reconocer siempre que:

- Los ingresos pueden medirse confiablemente; y
- Es probable que los beneficios económicos fluyan a la Compañía.

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 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.

3.21 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 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, rotura 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 2012 y 2011, el gasto de distribución ascendió a Ps. 16,839 y Ps. 14,967, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, incluyendo PTU, así como comisiones pagadas al personal de ventas;
- 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 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. En Venezuela, la PTU se calcula a una tasa que equivale al 15% de la utilidad después de impuestos, sin exceder cuatro meses de salario.

3.22 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.

3.22.1 Impuestos a la utilidad del periodo

Los impuestos a la utilidad se registran en los resultados del periodo en que se incurren.

3.22.2 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.

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 y 2012, en 2013 se mantendrá en el 30% de acuerdo con la nueva resolución de la Ley Federal de Ingresos, y en 2014 y 2015 se reducirá al 29% y 28%, respectivamente.

3.23 Acuerdos de pagos basados en acciones

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 con un incremento correspondiente en el capital. 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 utilidad o pérdida de tal forma que el gasto acumulable refleje la estimación revisada, con un ajuste correspondiente dentro del capital contable.

3.24 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.

3.25 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, se registra como prima en suscripción de acciones.

4 Fusiones, Adquisiciones y Disposiciones

4.1 Fusiones y Adquisiciones

La Compañía realizó ciertas fusiones y adquisiciones que fueron 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 2012 y 2011, se presentan las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido.

4.1.1 Fusión con Grupo Fomento Queretano

El 4 de mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. (“Grupo Fomento Queretano”), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en el estado de Querétaro, México. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró: (i) la emisión de 45,090,375 acciones de la Serie “L” de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, junto con el pago en efectivo antes del cierre 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 del 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

La Compañía 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.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo Fomento Queretano por el periodo de mayo al 31 de diciembre de 2012:

Estado de Resultados	2012
Ingresos totales	Ps. 2,293
Utilidad antes de impuestos	245
Utilidad neta	Ps. 186

4.1.2 Adquisición de Grupo CIMSA

El 9 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. (“Grupo CIMSA”), 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, México. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 75,423,728 acciones de la Serie “L” de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, 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:

	Preliminar 2011	Ajustes por Valor Razonable	Final 2011
Total activo circulante, incluye efectivo adquirido de Ps. 188	Ps. 737	Ps. (134)	Ps. 603
Total activo de largo plazo	2,802	253	3,055
Derechos de distribución	6,228	(42)	6,186
Total activo	9,767	77	9,844
Total pasivos	(586)	28	(558)
Activos netos adquiridos	9,181	105	9,286
Crédito mercantil	1,936	(105)	1,831
Total contraprestación transferida	Ps. 11,117	Ps. -	Ps. 11,117

La Compañía 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.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo CIMSA por el mes de diciembre de 2011:

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

4.1.3 Adquisición de Grupo Tampico

El 10 de octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V. ("Grupo Tampico"), 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. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró: (i) la emisión de 63,500,000 acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, y (ii) 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 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:

	Preliminar 2011	Ajustes por Valor Razonable	Final 2011
Total activo circulante, incluye efectivo adquirido de Ps. 22	Ps. 461	Ps. -	Ps. 461
Total activo de largo plazo	2,529	(17)	2,512
Derechos de distribución	5,499	-	5,499
Total activo	8,489	(17)	8,472
Total pasivos	(804)	60	(744)
Activos netos adquiridos	7,685	43	7,728
Crédito mercantil	2,579	(43)	2,536
Total contraprestación transferida	Ps. 10,264	Ps. -	Ps. 10,264

La Compañía 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.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo Tampico por el periodo de octubre a diciembre de 2011:

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

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 Grupo Tampico, CIMSA y Grupo Fomento Queretano mencionadas en los párrafos anteriores; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas.

A continuación se presentan resultados pro-forma 2012 como si Grupo Fomento Queretano hubiese sido adquirido el 1 de enero de 2012:

	Grupo Fomento Queretano resultados consolidados pro forma no auditados por el periodo 1 Enero al 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:

Grupo Tampico y CIMSA
resultados consolidados
pro forma no auditados
por el periodo 1 Enero al 31 Diciembre
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.

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 que son fácilmente convertibles en una determinada cantidad de efectivo y que estén 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 de efectivo se integra de la siguiente forma:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Efectivo	Ps. 10,577	Ps. 8,256	Ps. 7,072
Equivalentes de efectivo (ver Nota 3.5)	25,944	17,585	19,633
	Ps. 36,521	Ps. 25,841	Ps. 26,705

6 Inversiones

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, 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.

	2012	2011	1 de Enero de 2011 ⁽²⁾
<i>Disponibles para la Venta ⁽¹⁾</i>			
Títulos de Deuda			
Costo de adquisición	Ps. 10	Ps. 326	Ps. 66
Utilidad no realizada reconocida en otras partidas de la utilidad integral	2	4	-
Valor razonable	Ps. 12	Ps. 330	Ps. 66
<i>Mantenidas al Vencimiento ⁽³⁾</i>			
Depósitos Bancarios			
Costo de adquisición	Ps. 1,579	Ps. 993	Ps. -
Intereses acumulados	4	6	-
Costo amortizado	Ps. 1,583	Ps. 999	Ps. -
Total inversiones	Ps. 1,595	Ps. 1,329	Ps. 66

⁽¹⁾ Inversiones en dólares al 31 de diciembre de 2012 y 2011.

⁽²⁾ Inversiones en pesos.

⁽³⁾ Inversiones en euros a una tasa de interés fija con fecha de vencimiento en 2013, al 31 de diciembre de 2012.

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

7 Cuentas por Cobrar, Neto

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Clientes	Ps. 7,649	Ps. 8,175	Ps. 5,739
Reserva para cuentas incobrables	(413)	(343)	(249)
Documentos por cobrar	434	182	286
The Coca-Cola Company (ver Nota 14)	1,835	1,157	1,030
Préstamos a empleados	172	146	111
Anticipos de viajes para empleados	46	54	51
Otras partes relacionadas (ver Nota 14)	253	283	216
Otros	861	844	517
	Ps. 10,837	Ps. 10,498	Ps. 7,701

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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011.

Antigüedad de la cartera vencida pero no reservada

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
60-90 días	Ps. 242	Ps. 25	Ps. 78
90-120 días	69	34	25
120 días en adelante	144	30	145
Días promedio	Ps. 455	Ps. 89	Ps. 248

7.2 Movimiento en saldo de la reserva de cuentas incobrables

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 343	Ps. 249
Provisión del año	330	146
Cargos y cancelación de cuentas incobrables	(232)	(84)
Efecto de conversión en saldos iniciales	(28)	32
Saldo final	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 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
60-90 días	Ps. 4	Ps. 33	Ps. 10
90-120 días	12	31	17
120 días en adelante	397	279	222
Total	Ps. 413	Ps. 343	Ps. 249

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 para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y de botellas retornables, se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables, respectivamente. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 ascendieron a Ps. 3,018 y Ps. 2,595, respectivamente.

8 Inventarios

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Productos terminados	Ps. 9,630	Ps. 8,326	Ps. 7,192
Materias primas	4,541	3,582	2,614
Refacciones operativas	978	779	710
Producción en proceso	63	82	60
Mercancías en tránsito	1,118	1,529	525
Otros	15	62	213
	Ps. 16,345	Ps. 14,360	Ps. 11,314

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

9 Otros Activos Circulantes y Otros Activos Financieros Circulantes

9.1 Otros Activos Circulantes

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Pagos anticipados	Ps. 1,108	Ps. 1,282	Ps. 638
Acuerdos con clientes	128	194	90
Permisos de corto plazo	47	28	24
Otros	51	90	224
	Ps. 1,334	Ps. 1,594	Ps. 976

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, los pagos anticipados se integran por:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Anticipos de inventarios	Ps. 86	Ps. 513	Ps. 133
Pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales	284	212	203
Anticipos a proveedores de servicios	339	258	154
Rentas	101	87	84
Seguros pagados por anticipado	61	56	27
Otros	237	156	37
	Ps. 1,108	Ps. 1,282	Ps. 638

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

9.2 Otros Activos Financieros Circulantes

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Efectivo restringido	Ps. 1,465	Ps. 488	Ps. 394
Instrumentos financieros derivados	106	530	15
Cuentas por cobrar a corto plazo	975	-	-
	Ps. 2,546	Ps. 1,018	Ps. 409

La Compañía tiene asegurado parte de sus depósitos a corto plazo para cumplir con los requisitos como colateral de cuentas por pagar. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, el valor razonable del depósito a corto plazo asegurado fue:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Bolívares	Ps. 1,141	Ps. 324	Ps. 143
Reales	183	164	249
Pesos colombianos	141	-	-
Pesos argentinos	-	-	2
	Ps. 1,465	Ps. 488	Ps. 394

10 Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

El detalle de las asociadas de la Compañía al final del periodo es el siguiente:

Compañía	Actividad Principal	Lugar de Residencia	% de Tenencia			Valor en Libros		
			31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Grupo Heineken ⁽¹⁾⁽²⁾	Bebidas	Países Bajos	20.0% ⁽³⁾	20.0% ⁽³⁾	20.0% ⁽³⁾	Ps. 77,484	Ps. 74,746	Ps. 66,478
Coca-Cola FEMSA:								
Negocios Conjuntos:								
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I., S.A. de C.V. ⁽¹⁾⁽⁵⁾	Controladora	Panamá	50.0%	50.0%	-	756	703	-
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾⁽⁵⁾	Servicios	México	50.0%	50.0%	-	167	161	-
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA ⁽¹⁾⁽⁵⁾	Envasado y distribución	Brasil	50.0%	50.0%	50.0%	147	142	87
Asociadas:								
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ("PIASA") ⁽²⁾	Azucarera	México	26.1%	13.2%	-	1,447	281	-
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ⁽²⁾	Enlatados	México	27.9%	19.2%	13.5%	141	100	67
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	35.0%	74	70	69
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾⁽²⁾	Bebidas	México	25.1%	24.0%	19.8%	1,351	819	603
KSP Participações, LTDA ⁽¹⁾	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	38.7%	93	102	93
SABB Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾	Bebidas	Brasil	19.7%	19.7%	19.9%	902	931	814
Holdfab2 Participações Societárias, LTDA ("Holdfab2") ⁽¹⁾	Bebidas	Brasil	27.7%	27.7%	27.7%	205	262	300
Otras inversiones en empresas de FEMSA Coca-Cola	Varios		Varios	Varios	Varios	69	85	75
FEMSA Comercio:								
Café del Pacífico, S.A.P.I. de C.V. (Caffénio) ⁽¹⁾⁽²⁾	Café	México	40.0%	-	-	459	-	-
Otras inversiones	Varios		Varios	Varios	Varios	545	241	207
						Ps. 83,840	Ps. 78,643	Ps. 68,793

⁽¹⁾ Método de participación.

⁽²⁾ La Compañía tiene influencia significativa, por tener representación en el Consejo de Administración y participar en las decisiones operativas y financieras de esas compañías.

⁽³⁾ Al 31 de diciembre de 2012, 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.

⁽⁴⁾ Durante junio 2011, ocurrió una reorganización de las inversiones brasileñas de Coca-Cola FEMSA como resultado de una fusión de las empresas SUCOS del Valle Do Brasil, LTDA y Mais Industria de Alimentos, LTDA creando una nueva empresa con el nombre de Sistema de Alimentos e Bebidas do Brasil, LTDA.

⁽⁵⁾ La Compañía tiene control conjunto sobre las políticas operativas y financieras de la entidad.

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 la Compañía 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 2.3.1.7 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 periodo del 1 de octubre hasta el 31 de diciembre de 2012.

Como se menciona en la Nota 4, el 4 de mayo de 2012 y el 9 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Grupo FOQUE y Grupo CIMSA. Como parte de la adquisición de Grupo FOQUE y Grupo CIMSA, la Compañía también adquirió un 26.1% de participación en Promotora Industrial Azucarera S.A de C.V.

Durante el 2012, la Compañía realizó una inversión de capital adicional, en Jugos del Valle, S.A. de C.V. por Ps. 469. Los fondos fueron destinados en su mayor parte por Jugos del Valle para adquirir Santa Clara (Una Compañía de bebidas no carbonatadas).

El 28 de marzo de 2011 Coca-Cola FEMSA, hizo una inversión inicial seguida por incrementos de inversión subsecuentes, por Ps. 620 junto con The Coca-Cola Company en Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I. de C.V. (Grupo Estrella Azul), una empresa panameña fabricante y comercializadora de productos lácteos, jugos y bebidas refrescantes en Panamá. Esta inversión representa el 50% de participación en Grupo Estrella Azul.

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 ganancia de Ps. 8,311 y Ps. 4,880 por su participación económica en Heineken, al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.

A continuación se muestra información financiera relevante de Heineken registrada bajo el método de participación:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Total activos circulantes	€. 5,537	€. 4,708	€. 4,318
Total activos no circulantes	30,442	22,419	22,344
Total pasivos circulantes	7,800	6,159	5,623
Total pasivos no circulantes	15,417	10,876	10,819
Ingresos y otros ingresos	€. 19,893	€. 17,187	
Costos y gastos totales	16,202	14,972	
Utilidad neta	3,109	1,560	

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, 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 €5,425 millones, € 3,942 millones y € 4,048 millones considerando precios de mercado a esas fechas. Al 8 de Abril de 2013, fecha de la aprobación de los presentes estados financieros consolidados, el valor razonable asciende a € 6,248 millones.

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

A continuación se muestra información financiera relevante de las asociadas y negocios conjuntos de Coca-Cola FEMSA registradas bajo el método de participación:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Total activos circulantes	Ps. 8,569	Ps. 8,129	Ps. 7,164
Total activos no circulantes	14,639	12,941	8,649
Total pasivos circulantes	5,340	5,429	2,306
Total pasivos no circulantes	2,457	2,208	1,433
Ingresos totales	Ps. 18,796	Ps. 18,183	
Costos y gastos totales	17,776	16,987	
Utilidad neta	781	1,046	

La participación de la Compañía en otras partidas de la utilidad integral de las asociadas que pueden ser reclasificadas a la utilidad neta, netas de impuesto al 31 de diciembre de 2012 y 2011 se integran por:

	2012	2011
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. 113	Ps. 94
Efectos por fluctuación cambiaria	183	(1,253)
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	(1,077)	(236)
	Ps. (781)	Ps. (1,395)

11 Propiedad, Planta y Equipo

Costo	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al									
1 de Enero de 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 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 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 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
Depreciación Acumulada									
al 1 de Enero de 2011		Ps. (3,347)	Ps. (15,829)	Ps. (4,778)	Ps. (478)	Ps. -	Ps. (2,464)	Ps. (174)	Ps. (27,070)
Depreciación del año		(328)	(2,985)	(948)	(853)	-	(533)	(47)	(5,694)
Transferencia de 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. (4,161)	Ps. (17,849)	Ps. (6,044)	Ps. (1,031)	Ps. -	Ps. (2,699)	Ps. (208)	Ps. (31,992)

Depreciación Acumulada	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación Acumulada al 1 de Enero de 2012	Ps.(4,161)	Ps. (17,849)	Ps. (6,044)	Ps. (1,031)	Ps. -	Ps. (2,699)	Ps. (208)	Ps.(31,992)
Depreciación del año	(361)	(3,781)	(1,173)	(1,149)	-	(639)	(72)	(7,175)
Transferencia de 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.(4,451)	Ps. (20,561)	Ps. (6,622)	Ps. (1,988)	Ps. -	Ps. (3,176)	Ps. (315)	Ps.(37,113)

Saldos									
Al 1 de Enero de 2011	Ps. 4,006	Ps. 6,926	Ps. 16,771	Ps. 3,684	Ps. 2,452	Ps. 3,082	Ps. 4,806	Ps. 455	Ps. 42,182
Al 31 de Diciembre de 2011	5,144	8,905	22,775	4,592	3,084	4,102	5,574	387	54,563
Al 31 de Diciembre de 2012	5,769	9,926	24,521	5,369	3,826	5,357	6,442	439	61,649

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

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

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

⁽¹⁾ Monto capitalizado en propiedad, planta y equipo y activos intangibles amortizables

Los compromisos de adquisiciones de propiedad, planta y equipo se revelan en la Nota 25.

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 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

Amortización y Pérdidas por Deterioro

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)
-----------------------------------	-------	-------	-----------	-----------	-------------	-------	-----------	-----------	-------------	-------------

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 Activos Intangibles
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 cambiaría	-	-	-	-	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)

Valor en Libros

Al 1 de Enero, 2011	Ps. 41,173	Ps. -	Ps. 386	Ps. 41,559	Ps. 713	Ps. 1,389	Ps. 412	Ps. 180	Ps. 2,694	Ps. 44,253
Al 31 de Diciembre, 2011	54,938	4,515	292	59,745	1,257	1,431	446	151	3,285	63,030
Al 31 de Diciembre, 2012	57,270	6,972	236	64,478	1,635	1,019	576	185	3,415	67,893

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

Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2012, la amortización de activos intangibles reconocida en costo de ventas, gastos de ventas y de administración fue Ps. 3, Ps. 97 y Ps. 204, respectivamente.

Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la amortización de activos intangibles reconocida en costo de ventas, gastos de ventas y de administración fue Ps. 4, Ps. 100 y Ps. 151, respectivamente.

La vida útil remanente de los activos intangibles de la Compañía, que están sujetos a amortización se presenta a continuación:

	Años
Costo por implementación de sistemas	9-11
Licencias de alcohol	11

Pruebas de Deterioro de Coca-Cola FEMSA para Unidades Generadoras de Efectivo con Crédito Mercantil

Para efectos de las pruebas por deterioro, el crédito mercantil y los derechos de distribución son asignados y monitoreados individualmente, lo cual se considera ser una unidad generadora de efectiva.

El valor en libros del crédito mercantil y derechos de distribución asignado a cada UGE se integra por:

	Al 31 de Diciembre de 2012	Al 31 de Diciembre de 2011
México	Ps. 47,492	Ps. 42,099
Guatemala	299	325
Nicaragua	407	459
Costa Rica	1,114	1,201
Panamá	781	839
Colombia	6,387	6,240
Venezuela	3,236	2,941
Brasil	4,416	5,169
Argentina	110	180
Total	Ps. 64,242	Ps. 59,453

Durante el año, el crédito mercantil incrementó principalmente por la adquisición de Fomento Queretano "FOQUE."

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 unidad de reporte utilizando una tasa de descuento.

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") antes de impuestos para descontar los flujos de efectivo; el cálculo también asume un ajuste por prima de riesgo.

Los valores asignados a supuestos clave, utilizados para el cálculo del valor en uso se integran por:

UGE	CCPP Real	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 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

Coca-Cola FEMSA realizó un cálculo adicional de la sensibilidad del deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso en los supuestos indicados anteriormente, y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

UGE	Cambio en CCPP	Cambio en Crecimiento de Volumen TCAC	Efecto sobre la Valoración
México	+1.0%	-1.0%	Passes by 3.4x
Colombia	+1.0%	-1.0%	Passes by 6.2x
Venezuela	+1.0%	-1.0%	Passes by 8.1x
Costa Rica	+1.0%	-1.0%	Passes by 3.2x
Guatemala	+1.0%	-1.0%	Passes by 7.0x
Nicaragua	+1.0%	-1.0%	Passes by 4.4x
Panamá	+1.0%	-1.0%	Passes by 7.5x
Argentina	+1.0%	-1.0%	Passes by 103x
Brasil	+1.0%	-1.0%	Passes by 12.6x

13 Otros Activos, Neto y Otros Activos Financieros

13.1 Otros Activos, Neto

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Acuerdos con clientes	Ps. 278	Ps. 256	Ps. 186
Pagos anticipados por publicidad a largo plazo	78	113	125
Depósitos en garantía ⁽¹⁾	953	948	897
Pago en bonos	117	97	84
Pagos anticipados de propiedad, planta y equipo	973	362	227
Impuestos por recuperar	93	353	152
Otros	331	269	351
	Ps. 2,823	Ps. 2,398	Ps. 2,022

⁽¹⁾ La Compañía ha sido 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 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Cuentas por cobrar a largo plazo	Ps. 1,110	Ps. 1,895	Ps. 681
Instrumentos financieros derivados	1,144	850	707
	Ps. 2,254	Ps. 2,745	Ps. 1,388

14 Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

Los saldos y operaciones entre la Compañía y sus subsidiarias, que son partes relacionadas de la Compañía, han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota. Los detalles de las operaciones entre la Compañía y otras partes relacionadas se revelan como sigue:

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 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Saldos			
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ^{(1) (8)}	Ps. 1,835	Ps. 1,157	Ps. 1,030
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽²⁾	2,299	2,791	2,944
Saldo con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽²⁾	-	-	2,103
Cuenta por cobrar con Grupo Heineken ^{(1) (6)}	462	857	425
Cuenta por cobrar con Grupo Estrella Azul ^{(3) (7)}	828	825	-
Otras cuentas por cobrar ⁽¹⁾	211	505	295
Adeudo con			
BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	Ps. 1,136	Ps. 1,076	Ps. 960
The Coca-Cola Company ^{(5) (8)}	4,088	2,853	1,911
Caffenio ^{(5) (6)}	144		
Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	-	-	500
British American Tobacco México ⁽⁵⁾	395	316	287
Grupo Heineken ^{(5) (6)}	1,939	2,148	1,463
Otros adeudos ⁽⁵⁾	488	524	210

⁽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.

⁽⁴⁾ Forma parte del total de pasivos bancarios.

⁽⁵⁾ Forma parte de cuentas por pagar.

⁽⁶⁾ Asociadas.

⁽⁷⁾ Negocio conjunto.

⁽⁸⁾ Sin participación controladora.

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. Por consiguiente, por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, no hubo ningún gasto por el resultado de los saldos por cobrar a partes relacionadas.

Operaciones	2012	2011
Ingresos:		
Servicios y otros con Grupo Heineken ⁽¹⁾	Ps. 2,979	Ps. 2,169
Venta de servicios de logística a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	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⁾	431	-
Otras ventas con partes relacionadas	341	469
Egresos:		
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company ⁽³⁾	Ps. 23,886	Ps. 20,882
Compras de materia prima, cerveza y gastos operativos a Heineken ⁽¹⁾	11,013	9,397
Compra de café a Caffenio ⁽¹⁾	342	-
Compra de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. ⁽⁴⁾	2,394	2,270
Compra de cigarros a British American Tobacco México ⁽⁴⁾	2,342	1,964
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company ⁽³⁾⁽⁵⁾	1,052	872
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾	1,985	1,564
Intereses pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	205	128
Compras de azúcar a Beta San Miguel ⁽⁴⁾	1,439	1,397
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	711	701
Compra de productos enlatados a IEQSA ⁽¹⁾	483	262
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B. ⁽⁴⁾	124	86
Intereses y comisiones pagadas a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	-	28
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽⁴⁾	57	59
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽⁴⁾	109	81
Donativos a Fundación FEMSA, A.C. ⁽⁴⁾	864	46
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.) ⁽⁴⁾	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⁾	24	7
Otros gastos con partes relacionadas	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. 3,018 y Ps. 2,595, para los años terminados al 2012 y 2011, respectivamente.

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:

	2012	2011
Beneficios a empleados pagados a corto plazo	Ps. 1,022	Ps. 998
Beneficios posteriores al retiro (costo laboral)	161	117
Beneficios por terminación	13	13
Pagos basados en acciones	275	253

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 cada subsidiaria de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera, expresados en pesos mexicanos, son:

Saldos	Activos a		Pasivos a	
	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo
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
Al 31 de Diciembre de 2011				
Dólares Americanos	Ps. 13,756	Ps. 1,049	Ps. 2,325	Ps. 7,199
Euros	18	-	41	-
Otras monedas	-	-	164	445
Total	Ps. 13,774	Ps. 1,049	Ps. 2,530	Ps. 7,644
Al 1 de Enero de 2011				
Dólares Americanos	Ps. 11,761	Ps. 321	Ps. 1,501	Ps. 6,402
Euros	-	-	245	-
Otras monedas	480	-	490	560
Total	Ps. 12,241	Ps. 321	Ps. 2,236	Ps. 6,962

Operaciones	Ingresos				Gastos				
	Ingresos	Eliminación de Acciones	Otros Ingresos	Compra de Materia Prima	Intereses	Pagos por Consultoría	Adquisición de Activos	Otros	
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	
Euros	-	-	-	-	-	-	-	-	
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 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		1 de Enero de	8 de Abril de
	2012	2011	2011	2013
Dólar Americano	13.0101	13.9787	12.3817	12.3197
Euro	17.0889	18.0454	16.3881	15.8131

16 Beneficios Posteriores al Retiro y Otros Beneficios a Empleados

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales por beneficios a los 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:

México	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero 2011
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	7.10%	7.64%	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⁾	BMA R 2007	BMA R 2007	BMA R 2007

Fecha de medición: diciembre.

⁽¹⁾ EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social.

⁽²⁾ IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

⁽³⁾ BMAR. Experiencia Actuarial.

Brasil	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	9.30%	9.70%	9.70%
Incremento de sueldos	5.00%	5.00%	5.00%
Incrementos futuros de pensiones	4.00%	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	Brasil	Brasil

Fecha de medición: diciembre.

⁽¹⁾ UP84. Unisex mortality table.

⁽²⁾ IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

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 2012
Financiero:	
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	1.50%
Incremento de sueldos	1.50%
Biométrico:	
Mortalidad ⁽¹⁾	EMSSA 82-89
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS - 97
Edad de retiro normal	65 años
Tabla de rotación de personal ⁽³⁾	BMA R 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 periodo 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 siguiente, son calculadas en término 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
2013	Ps. 472	Ps. 20	Ps. 14	Ps. 37	Ps. 543
2014	256	19	13	27	315
2015	261	21	13	21	316
2016	234	23	13	18	288
2017	345	26	13	17	401
2018 al 2022	1,738	175	55	79	2,047

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

	Al 31 de Diciembre de 2012	Al 31 de Diciembre de 2011	Al 1 de Enero de 2011
Pensiones y Planes de Retiro:			
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 4,495	Ps. 3,972	Ps. 3,297
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(2,043)	(1,927)	(1,501)
Obligaciones netas por beneficios adquiridos	2,452	2,045	1,796
Efecto del tope de activos	105	127	199
Pasivo (activo) por pasivos por beneficios definidos netos después del tope de activos	2,557	2,172	1,995
Primas de Antigüedad:			
Obligación por beneficios adquiridos	324	241	154
Fondos del plan de prima de antigüedad a valor razonable	(18)	(19)	-
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	306	222	154
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:			
Obligación por beneficios adquiridos	267	235	232
Fondos de servicios médicos a valor razonable	(49)	(45)	(43)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	218	190	189
Posteriores al Empleo:			
Obligación por beneficios adquiridos	594	-	-
Fondos de planes posteriores al retiro a valor razonable	-	-	-
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	594	-	-
Total de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	Ps. 3,675	Ps. 2,584	Ps. 2,338

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:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 313	Ps. 370	Ps. 345
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(589)	(616)	(595)
Pasivo (activo) por beneficios definidos netos	(276)	(246)	(250)
Efecto del tope de activos	105	127	199
Pasivo (activo) por pasivos por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps. (171)	Ps. (119)	Ps. (51)

16.3 Activos del plan

Los activos del plan consisten en instrumentos financieros con rendimiento fijo y variable registrados a valor de mercado, los cuales se invierten como sigue:

Tipo de Instrumento	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Rendimiento fijo:			
Títulos negociados	10%	7%	8%
Instrumentos bancarios	5%	2%	6%
Instrumentos del gobierno federal de países respectivos	65%	76%	67%
Rendimiento variable:			
Acciones negociadas públicamente	20%	15%	19%
	100%	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.

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 y supervisión del beneficiario. 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.

La política de la Compañía es la de invertir al menos el 30% de los activos del plan de México 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 Presidente de Venezuela modificó la 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 se realizó mediante el método de la Unidad de Crédito Proyectada para determinar el monto de las obligaciones laborales que surgen, y la Compañía registró Ps. 381 en el rubro de otros gastos en el estado consolidado de resultados que refleja los costos de servicios pasados (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 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Deuda:			
CEMEX, S.A.B. de C.V.	Ps. -	Ps. -	Ps. 20
BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	10	30	11
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	3	-
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	8	7	-
Coca-Cola FEMSA	-	2	2
El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.	5	-	-
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	3	2	2
Capital:			
FEMSA	70	58	97
Coca-Cola FEMSA	8	5	-
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	10	-	8
Alfa, S.A.B. de C.V.	5	-	-
Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.	8	-	-

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

	Al 31 de Diciembre de 2012	Al 31 de Diciembre de 2011	Al 1 de Enero de 2011
Brasil Portafolio			
Deuda:			
HSBC - Sociedad de inversión Actuarial INPC (Brasil)	Ps. 485	Ps. 509	Ps. 461
Capital:			
HSBC - Sociedad de inversión Actuarial INPC (Brasil)	104	107	134

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, 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	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos ⁽¹⁾
31 de Diciembre de 2012					
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 184	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	49	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. 11 y Ps. 19 en 2012 y 2011, respectivamente.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, incluyó 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 gastos de venta.

Las remediones del pasivo neto por beneficios definidos reconocidos en otra utilidad integral fueron como sigue:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Monto acumulado en otra utilidad integral al principio del periodo, neto de impuestos	Ps. 190	Ps. 131
Ganancias y pérdidas actuariales por tipo de cambio	(13)	-
Remediones durante el año, neto de impuestos	20	119
Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros	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. 469	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 el saldo del pasivo por beneficios definidos neto por beneficios a empleados posteriores al empleo y otros a largo plazo

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Planes de Pensiones y Jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 3,972	Ps. 3,297
Costo laboral	185	164
Costo financiero	288	263
Recorte	1	5
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos (Ganancia) pérdida cambiaria	238 (67)	85 45
Pagos de beneficios	(154)	(142)
Adquisiciones	32	255
Saldo final	Ps. 4,495	Ps. 3,972
Prima de Antigüedad:		
Saldo inicial	Ps. 241	Ps. 154
Costo laboral	42	30
Costo financiero	19	12
Recorte	(2)	-
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	33	2
Pagos de beneficios	(23)	(19)
Adquisiciones	14	62
Saldo final	Ps. 324	Ps. 241
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:		
Saldo inicial	Ps. 235	Ps. 232
Costo laboral	8	9
Costo financiero	17	15
Recorte	-	(6)
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	25	-
Pagos de beneficios	(18)	(15)
Saldo final	Ps. 267	Ps. 235
Posterior al Retiro:		
Saldo inicial	Ps. -	Ps. -
Costo laboral	48	-
Costo laboral de servicios pasados	381	-
Costo financiero	63	-
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	108	-
Pagos de beneficios	(6)	-
Saldo final	Ps. 594	Ps. -

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Total de Activos del Plan		
Saldo inicial	Ps. 1,991	Ps. 1,544
Rendimiento de los activos del fondo	145	53
(Ganancia) pérdida cambiaria	(91)	6
Rentas vitalicias	29	152
Pagos de beneficios	(12)	(12)
Adquisiciones	48	248
Saldo final	Ps. 2,110	Ps. 1,991

Como resultado de las inversiones de la Compañía en planes de anualidades de vida, la administración no espera hacer contribuciones materiales a los activos del fideicomiso durante el siguiente año fiscal.

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 del 1% en los supuestos actuariales significativos sobre el pasivo por beneficios definidos netos asociados con los planes de beneficios definidos de la Compañía:

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Estado de Resultados					OPUI	
	Costo Laboral	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		
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 161	Ps. -	Ps. 1	Ps. 128	Ps. 104		
Prima de antigüedad	38	-	-	17	5		
Servicios médicos posteriores al retiro	6	-	-	15	(7)		
Posteriores al empleo	34	320	-	52	15		
Total	Ps. 239	Ps. 320	Ps. 1	Ps. 212	Ps. 117		

Incrementos de sueldos esperado

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 215	Ps. -	Ps. 1	Ps. 161	Ps. 793		
Prima de antigüedad	48	-	-	20	73		
Posteriores al empleo	58	511	-	85	302		
Total	Ps. 321	Ps. 511	Ps. 1	Ps. 266	Ps. 1,168		

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 10	Ps. -	Ps. -	Ps. 17	Ps. 63		
---	--------	-------	-------	--------	--------	--	--

-1%:

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) por beneficios definidos netos

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 217	Ps. -	Ps. 1	Ps. 148	Ps. 917		
Prima de antigüedad	47	-	-	19	72		
Servicios médicos posteriores al retiro	10	-	-	15	65		
Posteriores al empleo	51	457	-	76	225		
Total	Ps. 325	Ps. 457	Ps. 1	Ps. 258	Ps. 1,279		

Aumento de sueldos esperado

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 163	Ps. -	Ps. 1	Ps. 123	Ps. 228		
Prima de antigüedad	37	-	-	15	3		
Posteriores al empleo	29	279	-	45	(44)		
Total	Ps. 229	Ps. 279	Ps. 1	Ps. 183	Ps. 187		

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 6	Ps. -	Ps. -	Ps. 12	Ps. (6)		
---	-------	-------	-------	--------	---------	--	--

16.8 Gasto por beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

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

	2012	2011
Beneficios posteriores al retiro	Ps. 283	Ps. 203
Beneficios posteriores al retiro registrado en otros gastos (ver Nota 19)	381	-
Pagos basados en acciones	275	253
Beneficios por terminación	541	411
Total	Ps. 1,480	Ps. 867

17 Programa 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 (“EVA”). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del EVA generado por su negocio y por la Compañía, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios 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 EVA 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 funcionarios. Como se discute arriba, el plan usa como su métrica principal de evaluación el Valor Económico Agregado (“EVA”). Conforme al plan de incentivos de acciones con EVA, los empleados elegibles tienen derecho a recibir un bono anual especial, pagadero en acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA, según sea el caso, u opciones de compra 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 el 31 de diciembre de 2012 y 2011, el gasto por compensación registrado en el estado de resultados consolidado ascendió a 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 los fideicomisos se cargan a utilidades retenidas.

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, 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	
	2012	2011	2012	2011
Saldo inicial	9,400,083	10,197,507	2,714,552	3,049,376
Acciones otorgadas a ejecutivos	2,390,815	2,438,590	749,830	651,870
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(3,374,871)	(3,236,014)	(1,042,506)	(986,694)
Acciones canceladas	-	-	-	-
Saldo final	8,416,027	9,400,083	2,421,876	2,714,552

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2012 y 2011 fue de Ps. 1,552 y Ps. 1,297, respectivamente, basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

18 Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(en millones de pesos)	El 31 de Diciembre de ⁽¹⁾										Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2012	Valor Razonable el 31 de Diciembre de 2012	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2011 ⁽¹⁾	Valor en Libros al 1 de Enero de, 2011 ⁽¹⁾
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 en Adelante								
Deuda a corto plazo:														
Deuda de tasa fija:														
Pesos argentinos														
Préstamos bancarios	Ps. 291	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 291	Ps. 291	Ps. 325	Ps. 506
Tasa de interés	19.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19.2%	-	14.9%	15.3%
Pesos mexicanos														
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18	-
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.9%	-
Deuda de tasa variable:														
Pesos colombianos														
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	295	1,072
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.8%	4.4%
Reales brasileños														
Préstamos bancarios	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	19	-	-
Tasa de interés	8.1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.1%	-	-	-
Dólares americanos														
(Préstamos bancarios)	3,903	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,903	3,899	-	-
Tasa de interés	0.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.6%	-	-	-
Total deuda a corto plazo	Ps. 4,213	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 4,213	Ps. 4,209	Ps. 638	Ps. 1,578
Deuda a largo plazo:														
Deuda de tasa fija:														
Pesos argentinos														
Préstamos bancarios	180	336	13	-	-	-	-	-	-	-	529	514	595	684
Tasa de interés	18.7%	20.7%	15.0%	-	-	-	-	-	-	-	19.9%	-	16.4%	16.5%
Reales brasileños														
Préstamos bancarios	17	21	21	21	19	20	20	119	114	114	114	114	82	81
Tasa de interés	3.8%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	4.5%	4.5%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%	4.5%	4.5%
Arrendamiento financiero	4	4	3	-	-	-	-	11	11	11	11	11	17	21
Tasa de interés	4.5%	4.5%	4.5%	-	-	-	-	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%
Dólares americanos														
Bono yankee	-	-	-	-	-	6,458	6,458	6,458	7,351	7,351	7,351	7,351	6,940	6,121
Tasa de interés	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.8%
Pesos mexicanos														
Unidades de inversión (UDIs)	-	-	-	-	3,567	-	3,567	3,567	3,567	3,567	3,567	3,567	3,337	3,193
Tasa de interés	-	-	-	-	4.2%	-	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%	4.2%
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	2,495	2,495	2,495	2,822	2,822	2,822	2,822	2,495	-
Tasa de interés	-	-	-	-	-	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	-
Subtotal	Ps. 201	Ps. 361	Ps. 37	Ps. 21	Ps. 3,586	Ps. 8,973	Ps. 13,179	Ps. 13,179	Ps. 14,379	Ps. 14,379	Ps. 14,379	Ps. 13,466	Ps. 10,104	

⁽¹⁾ Tasas de interés promedio ponderadas.

(en millones de pesos)	Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾					2018 en Adelante		Valor Razonable el 31 de Diciembre de 2012		31 de Diciembre de 2011 ⁽¹⁾		1 de Enero de 2011 ⁽¹⁾
	2013	2014	2015	2016	2017			31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011 ⁽¹⁾	1 de Enero de 2011 ⁽¹⁾	
Deuda de tasa variable:												
Dólares americanos												
Préstamos bancarios	Ps. 195	Ps. 2,600	Ps. 5,195	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 7,990	Ps. 8,008	Ps. 251	Ps. 222	
Tasa de interés	0.6%	0.9%	0.9%	-	-	-	-	0.9%	-	0.7%	0.6%	
Pesos mexicanos												
Certificados bursátiles	3,500	-	-	2,511	-	-	-	6,011	5,999	8,843	8,000	
Tasa de interés	4.8%	-	-	5.0%	-	-	-	5.0%	-	4.7%	4.8%	
Préstamos bancarios	266	1,370	2,744	-	-	-	-	4,380	4,430	4,550	4,340	
Tasa de interés	5.1%	5.1%	5.1%	-	-	-	-	5.1%	-	5.0%	5.1%	
Pesos argentinos												
Préstamos bancarios	106	-	-	-	-	-	-	106	106	130	-	
Tasa de interés	22.9%	-	-	-	-	-	-	22.9%	-	27.3%	-	
Reales brasileños												
Préstamos bancarios	-	106	-	-	-	-	-	106	-	-	-	
Tasa de interés	-	8.9%	-	-	-	-	-	8.9%	-	-	-	
Arrendamiento financiero	36	40	43	30	-	-	-	149	149	193	-	
Tasa de interés	10.5%	10.5%	10.5%	10.5%	-	-	-	10.5%	-	11.0%	-	
Pesos colombianos												
Préstamos bancarios	-	1,023	-	-	-	-	-	1,023	990	935	994	
Tasa de interés	-	6.8%	-	-	-	-	-	6.8%	-	6.1%	4.7%	
Arrendamiento financiero	185	-	-	-	-	-	-	185	186	386	-	
Tasa de interés	6.8%	-	-	-	-	-	-	6.8%	-	6.6%	-	
Subtotal	4,288	5,139	7,982	2,541	-	-	-	19,950	19,868	15,288	13,556	
Total deuda largo plazo	Ps. 4,489	Ps. 5,500	Ps. 8,019	Ps. 2,562	Ps. 3,586	Ps. 8,973	Ps. 8,973	Ps. 33,129	Ps. 34,247	Ps. 28,754	Ps. 23,660	
Porción circulante de deuda largo plazo								(4,489)		(4,935)	(1,725)	
								Ps. 28,640		Ps. 23,819	Ps. 21,935	

⁽¹⁾ Tasas de interés promedio ponderadas.

Instrumentos Financieros Derivados de Cobertura ⁽¹⁾	2013	2014	2015	2016	2017	2018 en Adelante	2012	2011	1 de Enero de 2011
(montos nacionales en millones de pesos mexicanos)									
Swap de tasas de interés y tipo de cambio:									
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable:	-	-	-	2,500	-	-	2,500	2,500	2,500
Interés pagado	-	-	-	4.7%	-	-	4.7%	4.6%	4.7%
Interés recibido	-	-	-	4.2%	-	-	4.2%	4.2%	4.2%
Dólares americanos a pesos mexicanos:									
Variable a variable	-	2,553	-	-	-	-	2,553	-	-
Interés pagado	-	3.7%	-	-	-	-	3.7%	-	-
Interés recibido	-	1.4%	-	-	-	-	1.4%	-	-
Swaps de tasa de interés:									
Pesos mexicanos									
Tasa variable a fija:	3,787	575	1,963	-	-	-	6,325	6,638	5,260
Interés pagado	8.2%	8.4%	8.6%	-	-	-	8.4%	8.3%	8.1%
Interés recibido	4.9%	5.1%	5.1%	-	-	-	5.0%	4.9%	4.9%

⁽¹⁾ Tasas de interés promedio ponderadas.

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

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

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 2012, 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; 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 del 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 cuenta con los siguientes certificados bursátiles: a) en la Bolsa Mexicana de Valores se emitieron certificados bursátiles: i) Ps. 2,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento del 2016 y una tasa de interés variable y ii) Ps. 2,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento en 2021 y tasa de interés fija del 8.3%; b) en NySE, se emitió un Bono yankee por \$500 con una tasa de interés fija del 4.6% y fecha de vencimiento del 15 de febrero de 2020. Propimex, S. de R.L. de C.V. (subsidiaria de Coca-Cola FEMSA) garantizó estas obligaciones.

Durante 2012, Coca-Cola FEMSA contrató los siguientes préstamos bancarios bilaterales denominados en dólares americanos: i) \$300 (cantidad nominal) con vencimiento en 2013 y tasa de interés variable, ii) \$200 (cantidad nominal) con vencimiento en 2014 y tasa de interés variable y iii) \$400 (cantidad nominal) con vencimiento en 2015 y tasa de interés variable.

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.

19 Otros Ingresos y Gastos

	2012	2011
Ganancia en venta de acciones (ver Nota 4)	Ps. 1,215	Ps. -
Ganancia por venta de los activos de larga duración	132	95
Venta de material de desecho	43	40
Contingencias	76	80
Otros	279	166
Otros gastos	Ps. 1,745	Ps. 381
Contingencias asociadas con adquisiciones o cesiones anteriores	213	226
Deterioro de activos de largo plazo	384	146
Disposición de los activos de largo plazo ⁽¹⁾	133	656
Cambio de divisas	40	11
Impuesto de seguridad en Colombia	40	197
Liquidaciones	349	256
Donativos ⁽²⁾	200	200
Efecto de la nueva Ley del Trabajo (LOTTT) (ver nota 16) ⁽³⁾	381	-
Otros	233	380
Total	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 este rubro 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.

20 Instrumentos Financieros

Valor Razonable de Instrumentos Financieros

La Compañía usa la jerarquía del valor razonable de tres niveles para ordenar las variables de información utilizadas al determinar el valor razonable. Los niveles se describen como sigue:

- Nivel 1: precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que puede acceder la Compañía a la fecha de medición.
- Nivel 2: información distinta a las cotizaciones que clasifican bajo nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, ya sea en forma directa o indirecta.
- Nivel 3: información no observable para el activo o pasivo. Información no observable deberá ser usada para medir el valor razonable cuando no se tenga disponible información observables, de esta forma permitiendo situaciones en las que existe poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de Diciembre de 2012		31 de Diciembre de 2011		1 de Enero de 2011	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Inversiones disponibles para la venta	12		330		66	
Instrumentos financieros derivados (activos circulantes)		106		530		15
Instrumentos financieros derivados (activos a largo plazo)		1,144		850		707
Instrumentos financieros derivados (pasivos circulantes)		279		5		8
Instrumentos financieros derivados (pasivos a largo plazo)		212		563		651

La Compañía no utiliza variables de información clasificadas como Nivel 3 para medición del valor razonable.

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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, que se consideran en el nivel 1 en la jerarquía del valor razonable.

	2012	2011	1 de Enero de 2011
Valor en libros	Ps. 37,342	Ps. 29,392	Ps. 25,238
Valor razonable	38,456	30,302	25,451

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

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

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2011	Activo
2012	Ps. 1,600	Ps. (16)	Ps. 4
2013	3,812	(181)	-
2014	575	(45)	2
2015	1,963	(189)	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 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 bajo el título “ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros.”

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

Al 31 de diciembre de 2011, 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 2011
2012	Ps. 2,933	Ps. 183

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 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 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	Monto Nocional	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2012
2013	Ps. 982	Ps. 47

Al 31 de diciembre de 2011, 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	Monto Nocional	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2011
2012	Ps. 1,901	Ps. 300

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 deuda denominada en dólares y Unidades de Inversión (UDIs) a deuda denominada en pesos mexicanos.

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 de flujo de efectivo, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. La Compañía tiene contratos que se asignan como coberturas de valor razonable. 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.

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

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

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2011
2017	Ps. 2,500	Ps. 860

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. Los contratos de materias primas son asignados como instrumentos de cobertura de las compras de azúcar y aluminio.

El valor razonable se calcula con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Los contratos de precios de productos básicos son valuados por la Compañía, basados en precios negociados públicamente en el mercado de futuros listados en el Intercontinental Exchange. Los cambios en el valor razonable se reconoce como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral, netos de impuestos.

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, 2012 la Compañía tenía la siguiente relación de contratos de precio de materias primas:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2012
2013	Ps. 1,902	Ps. (156)
2014	856	(34)
2015	213	(10)

Al 31 de diciembre, 2011 la Compañía tenía la siguiente relación de contratos de precio de materias primas:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2011
2012	Ps. 427	Ps. (14)
2013	327	(5)

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	(147)	(120)
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Fluctuación cambiaria	126	-
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Fluctuación cambiaria / Gasto financiero	(44)	8
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	6	257
Opciones para la compra de monedas extranjeras	Costo de ventas	13	-
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas	-	21

20.8 Efecto neto de cambios en el valor razonable de instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Algunos contratos de swap de tasa de interés no cumplen con los criterios de cobertura para fines contables, por consiguiente, los cambios en el valor razonable se registraron en los resultados consolidados como parte de la ganancia o pérdida en la valuación de instrumentos financieros.

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
	Pérdida en la valuación de instrumentos financieros		
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés		(2)	(2)

20.9 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	2012	2011
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés	Ganancia/pérdida en la valuación de instrumentos financieros	42	(144)
Swaps de tasa de interés		(4)	-
Otros		(29)	37

20.10 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 fluctúen 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 los 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
2012			
FEMSA	+9% EUR/+11% USD	Ps. (250)	
	-9% EUR/-11% USD	104	
Coca-Cola FEMSA	-11% USD	(438)	
2011			
FEMSA	+13% EUR/+15% USD	Ps. (189)	Ps. -
	-13% EUR/-15% USD	191	-
Coca-Cola FEMSA	-15% USD	(352)	(127)

Efectivo Neto en Moneda Extranjera⁽¹⁾

	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012		
FEMSA	+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
2012		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 30% Aluminio - 20%	Ps. (732) (66)
2011		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 40%	(294)

(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.

20.11 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 fluctúe 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.

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

20.12 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 2012 y 2011, 82.4% y 76.9%, 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, pago de deuda y pagos de dividendos. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en los que opera la Compañía, puede no ser beneficioso o, como en el caso de los controles de cambio en Venezuela, práctico remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondar requerimientos de efectivo en otros países. Los controles de cambio como los de Venezuela también podrían aumentar el precio real de las operaciones de envío de remesas en efectivo para financiar los requerimientos de la deuda de otros países. 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.

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.

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 2012, ver Nota en 18.

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 2012. 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 2012.

(En millones de Ps)	2013	2014	2015	2016	2017	2018 en Adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	910	629	629	3,059	746	10,260
Préstamos bancarios	5,448	5,695	8,158	11	11	22
Obligaciones por arrendamiento financiero	199	8	7	2	-	-
Instrumentos financieros derivados	235	55	50	(15)	(645)	-

La Compañía generalmente realiza pagos asociados con sus pasivos a largo plazo con efectivo generado de sus operaciones.

20.13 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 piensa que el riesgo crediticio es mínimo debido a la naturaleza de sus negocios, donde una gran parte de sus ventas son liquidadas en efectivo.

El riesgo crediticio en fondos líquidos e instrumentos financieros derivados está limitado porque las contrapartes son bancos con altas calificaciones crediticias asignadas por agencias calificadoras de créditos internacionales.

La Compañía administra el riesgo crediticio relacionado con su cartera de derivados únicamente realizando operaciones con contrapartes acreditadas y solventes así como manteniendo un "Credit Support Annex" (CSA) en algunos casos, el cual establece requerimientos de margen. Al 31 de diciembre de 2012, 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.

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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, es como sigue:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Coca-Cola FEMSA	Ps. 54,902 ⁽²⁾	Ps. 47,906 ⁽¹⁾	Ps. 31,485
Otros	-	43	36
	Ps. 54,902	Ps. 47,949	Ps. 31,521

⁽¹⁾ Cambios comparados con el año anterior como resultado de las adquisiciones de Grupo Tampico y CIMSA (ver Nota 4).

⁽²⁾ Cambios comparados con el año anterior como resultado de la adquisición de FOQUE (ver Nota 4).

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

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

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

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	Ps. 602	Ps. 1,944	Ps. -
Beneficios a empleados	(126)	(66)	(72)
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	(72)	41	56
Otra utilidad integral	Ps. 404	Ps. 1,919	Ps. (16)

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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, 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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, 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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la reserva legal de FEMSA asciende a Ps. 596 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de ISR de acuerdo con la tasa vigente a la fecha de distribución, excepto por el capital social aportado actualizado y si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (“CUFIN”).

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN 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. Al 31 de diciembre de 2012, el saldo de la CUFIN de FEMSA ascendía a Ps. 69,890.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA celebrada el 23 de marzo de 2012, los accionistas aprobaron una reserva para la recompra de acciones de un mínimo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2012, 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 Coca-Cola FEMSA, celebrada el 20 de marzo de 2012, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 5,625 el cual se pagó el 30 de mayo de 2012. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 2,877.

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

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

Por los años que terminaron 31 de diciembre de 2012 y 2011 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones		31 de Diciembre de 2012		31 de Diciembre de 2011
"B"	Ps.	0.30919	Ps.	0.22940
"D"		0.38649		0.28675

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 2012 y 2011.

La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente que no sea la reserva legal (ver Nota 22.1).

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.

23 Utilidad por Acción

La utilidad neta por acción se calculan dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora por el número de acciones en circulación promedio ponderadas 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 dilutivas (originadas por el programa de pagos con basado en acciones de la Compañía).

	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"
Utilidad neta consolidada	9,548.21	11,158.58	7,069.69	8,262.04
<i>Acciones expresadas en millones:</i>				
Número de acciones promedio ponderadas por utilidad neta básica por acción	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	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

24 Entorno Fiscal

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 2012 y 2011 son:

	2012	2011
Impuesto a la utilidad corriente	Ps. 7,412	Ps. 7,519
Impuestos a la utilidad diferido	537	99
	Ps. 7,949	Ps. 7,618

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	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
(Ganancia) pérdida no realizada sobre coberturas de flujos de efectivo	Ps. (120)	Ps. 43
(Ganancia) pérdida no realizada sobre instrumentos disponible para la venta	(1)	2
Efecto de conversión	(1,012)	1,930
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	(113)	(18)
OPUI de compañías asociadas y negocios conjuntos	(304)	(542)
Total del costo (beneficio) por impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	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 31 de diciembre de 2012 y 2011, es como sigue:

	2012	2011
Tasa impositiva ISR México	30.0%	30.0%
Diferencia entre efectos de inflación contables y fiscales	(1.1%)	(1.1%)
Diferencia entre tasas de renta de países	1.1%	1.5%
Gastos no deducibles	0.8%	1.3%
Ingresos no acumulables	(1.3%)	(0.2%)
Otros	(0.6%)	0.8%
	28.9%	32.3%

Impuestos a la Utilidad Diferidos

	Estado Consolidado de Situación Financiera			Estado Consolidado de Resultados	
	Al 31 de Diciembre de 2012	Al 31 de Diciembre de 2011	Al 1 de Enero de 2011	2012	2011
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (131)	Ps. (107)	Ps. (71)	Ps. (33)	Ps. (28)
Inventarios	1	(52)	37	51	(124)
Otros activos circulantes	25	141	60	(104)	93
Propiedad, planta y equipo, neto	(405)	(157)	(421)	(101)	(75)
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	938	(161)	161	1,589	200
Otros activos	(187)	(412)	(89)	238	(308)
Activos intangibles amortizables	221	260	192	(38)	65
Activos intangibles no amortizables	41	17	(17)	32	24
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(847)	(696)	(642)	(40)	(14)
Instrumentos financieros derivados	(87)	46	16	(14)	(8)
Provisiones	(645)	(721)	(703)	(12)	(1)
Provisión temporal no deducible	(767)	(785)	(860)	51	133
PTU por pagar	(221)	(200)	(125)	(13)	(56)
Pérdidas fiscales por amortizar	(181)	(631)	(989)	434	358
Efectos por conversión	853	1,897	-	-	-
Otros pasivos	64	(25)	(60)	72	40
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos				2,112	299
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos neto en participación en las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos				(1,575)	(200)
Provisión (beneficio) por impuesto diferido, neto				537	99
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(1,328)	(1,586)	(3,511)		
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(2,028)	(2,000)	(3,734)		
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 700	Ps. 414	Ps. 223		

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

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. (1,586)	Ps. (3,511)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	537	99
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	1,575	200
Adquisición de subsidiarias (ver Nota 4)	(77)	218
Disposición de subsidiarias	16	-
Efectos en capital contable:		
(Ganancia) pérdida no realizada sobre coberturas de flujo de efectivo	(76)	80
(Ganancia) pérdida no realizada sobre instrumentos disponibles para venta	(1)	2
Efecto de conversión	(974)	1,410
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	(532)	(110)
Utilidades retenidas de inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(189)	23
Efecto por actualización de saldos iniciales asociados con economías hiperinflacionarias	(21)	3
Saldo final	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 y/o impuesto al activo por recuperar.

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. 2
2015	3
2018	3
2019	8
2020	61
2021	68
2022 y años subsecuentes	435
Indefinidas (Brasil)	46
Pérdidas fiscales utilizadas en consolidación	626 (535)
	Ps. 91

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

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 688	Ps. 751
Adiciones	903	56
Aplicación de pérdidas fiscales	(1,449)	(135)
Efecto por conversión de saldo inicial	(51)	16
Saldo final	Ps. 91	Ps. 688

Al 31 de diciembre, 2012 y 2011, no existen consecuencias fiscales asociadas con los dividendos pagados por la Compañía a sus accionistas.

La Compañía ha determinado que las utilidades retenidas de sus subsidiarias, negocios conjuntos o asociadas no serán distribuidas en un futuro previsible. Las diferencias temporales relacionadas con inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, para las cuales un pasivo por impuesto diferido no ha sido reconocido, ascendieron a Ps. 43,569 (31 de diciembre de 2011: Ps. 42,225, 1 de enero de 2011: Ps. 40,683).

24.2 Impuesto al activo

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.

24.3 Impuesto empresarial a tasa única ("IETU")

A partir de 2008, entró en vigor en México el IETU. Este impuesto reemplaza al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto a la renta empresarial mínimo, excepto que las cantidades pagadas no pueden ser acreditadas a los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU con el ISR, calculado bajo las leyes del impuesto sobre la renta. La tasa del IETU es del 17.5%. El IETU es calculado sobre una base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto es determinada dependiendo de la procedencia del efectivo con ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso aparece como realizado al final de los 12 meses. Adicionalmente, a diferencia del ISR, el cual es utilizado para la consolidación fiscal, las compañías que incurran en IETU deberán reportarlo de forma individual.

25 Otros Pasivos, Provisiones, Contingencias y Compromisos

25.1 Otros pasivos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Acreedores diversos	Ps. 3,054	Ps. 2,116	Ps. 1,681
Instrumentos financieros derivados	279	5	8
Otros	14	14	37
Total	Ps. 3,347	Ps. 2,135	Ps. 1,726

25.2 Provisiones y otros pasivos a largo plazo

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Contingencias	Ps. 2,476	Ps. 2,764	Ps. 2,712
Otros	938	792	949
Total	Ps. 3,414	Ps. 3,556	Ps. 3,661

25.3 Otros pasivos financieros

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Instrumentos financieros derivados	Ps. 212	Ps. 563	Ps. 651
Impuestos por pagar	356	639	1,083
Depósitos en garantía	268	291	238
Total	Ps. 836	Ps. 1,493	Ps. 1,972

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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011	1 de Enero de 2011
Impuestos indirectos	Ps. 1,263	Ps. 1,405	Ps. 1,358
Laborales	934	1,128	1,134
Legales	279	231	220
Total	Ps. 2,476	Ps. 2,764	Ps. 2,712

25.5 Cambios en el saldo de provisiones registradas

25.5.1 Impuestos indirectos

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 1,405	Ps. 1,358
Multas y otros cargos	107	16
Provisión	56	43
Contingencias por combinaciones de negocios	117	170
Cancelación y expiración	(124)	(47)
Pagos	(157)	(102)
Porción circulante	(52)	(113)
Efecto de conversión en saldos iniciales	(89)	80
Saldo final	Ps. 1,263	Ps. 1,405

25.5.2 Laborales

	31 de Diciembre de 2012	31 de Diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 1,128	Ps. 1,134
Multas y otros cargos	189	105
Provisión	134	122
Contingencias añadidas en combinación de negocios	15	8
Cancelación y expiración	(359)	(261)
Pagos	(91)	(71)
Efecto de conversión en saldos iniciales en economías hiperinflacionarias	(82)	91
Saldo final	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 relacionados principalmente con su subsidiaria Coca-Cola FEMSA. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. Al 31 de diciembre de 2012, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 13,309 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, Costa Rica 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 significativo 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. 2,164, Ps. 2,418 y Ps. 2,292 al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias.

25.8 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2012, 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 2012, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 2,966	Ps. 77	Ps. 97
Después de un año y antes de 5 años	10,498	335	86
Después de 5 años	13,516	544	-
Total	Ps. 26,980	Ps. 956	Ps. 183

El gasto por renta fue de Ps. 4,032 y Ps. 3,258 por los años terminados al 31 de diciembre de 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 2012	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2011	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	236	225	285	265
Después de un año y antes de 5 años	134	122	357	350
Después de 5 años	-	-	-	-
Total de pagos mínimos de arrendamiento	370	347	642	615
Menos monto que representa los cargos financieros	23		27	
Valor presente de pagos mínimos de arrendamiento	347		615	

Al 31 de diciembre de 2012, Coca-Cola FEMSA tiene compromisos para la compra de propiedad, planta y equipo por Ps. 27.

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. Se espera que la reestructuración de Coca-Cola FEMSA se complete en el 2013 y estos saldos están presentados en el pasivo circulante en el rubro de cuentas por pagar en el estado de situación financiera.

	Al 31 de Diciembre de 2012	Al 31 de Diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 153	Ps. 230
Nuevas	195	48
Pagos	(258)	(76)
Cancelaciones	-	(49)
Saldos finales	Ps. 90	Ps. 153

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 Negocios:

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 gastos financieros netos ⁽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
Impuesto 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	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 asociadas y negocios conjuntos	3,656	-	74,746	241	-	78,643
Total activos	141,738	26,535	76,463	28,853	(10,227)	263,362
Total pasivos	48,657	18,558	1,782	12,134	(9,940)	71,191
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.

1 de Enero de 2011	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	CB Capital	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	Ps. 2,108	Ps. -	Ps. 66,478	Ps. 207	Ps. -	Ps. 68,793
Total activos	104,326	23,090	67,010	28,676	(8,407)	214,695
Total pasivos	38,890	16,394	217	13,978	(8,182)	61,297

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

b) Información por Área Geográfica:

La Compañía agrupa las áreas geográficas en las siguientes 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:

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		
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 129,716	Ps. 91,428
Sudamérica ⁽²⁾	52,149	29,252
Venezuela	20,173	7,952
Europa	-	74,747
Ajustes de consolidación	(498)	-
Consolidado	Ps. 201,540	Ps. 203,379
1 de Enero de 2011		
México y Centroamérica ⁽¹⁾		Ps. 64,267
Sudamérica ⁽²⁾		26,082
Venezuela		5,545
Europa		66,478
Ajustes de consolidación		-
Consolidado		Ps. 162,372

⁽¹⁾ Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 148,098 y Ps. 122,690 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos no circulantes locales (México únicamente) fueron de Ps. 99,772, Ps. 85,087 y Ps. 58,863 al 31 de diciembre de 2012, 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente.

⁽²⁾ 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. 30,930 y Ps. 31,405 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos no circulantes de Brasil fueron de Ps. 14,221, Ps. 15,732 y Ps. 14,373 al 31 de diciembre de 2012, 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente.

27 Adopción de IFRS por primera vez

27.1 Base para la transición a NIIF

27.1.1 Aplicación de NIIF 1, adopción por primera vez de las normas internacionales de información financiera

Para preparar los estados financieros consolidados bajo las NIIF, la Compañía aplicó excepciones obligatorias y utilizó ciertas exenciones establecidas en la NIIF 1, relacionadas en su aplicación retroactiva de NIIF.

27.1.2 Exenciones opcionales usadas por la Compañía

La Compañía seleccionó las siguientes exenciones opcionales:

a) Adquisiciones de Negocios e Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos:

La Compañía eligió no aplicar la NIIF 3, *Combinaciones de Negocios*, a combinaciones de negocios, así como a adquisiciones de asociadas y negocios conjuntos antes de su fecha de transición.

b) Costo Asumido:

Una Compañía puede elegir medir un elemento o toda la propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a su valor razonable, y utilizar este valor razonable como el costo asumido en esa fecha. Además, el adoptante por primera vez puede optar por utilizar la revaluación de un elemento de propiedades, planta y equipo bajo una normatividad anterior en o antes de, la fecha de transición como costo atribuido a la fecha de la revaluación, si la revaluación fue a la fecha de la revaluación ampliamente comparable con: (i) el valor razonable, o (ii) el costo o costo depreciado según las NIIF, ajustado para reflejar los cambios en un índice de precios general o específico.

La Compañía ha presentado su propiedad, planta y equipo y activos intangibles a costo histórico NIIF en todos los países. En México, la Compañía dejó de registrar ajustes inflacionarios a su propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, debido tanto a cambios en las NIF mexicanas vigentes en ese momento, como el hecho de que el peso mexicano no se considerará como una moneda de una economía inflacionaria a partir de esa fecha. De acuerdo con la NIC 29, Información financiera en economías hiperinflacionarias el último período hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en los activos de larga duración para las subsidiarias mexicanas de la Compañía, con base en las NIF mexicanas durante los años 1999 a 2007, que no fueron considerados hiperinflacionarios para efectos de las NIIF.

En Venezuela este costo histórico bajo NIIF representa el costo real histórico en el año de su adquisición, ajustado por la inflación en una economía hiperinflacionaria en base a las provisiones de la NIC 29.

c) Efectos de Conversión Acumulado:

La Compañía aplicó la exención para no recalcular retrospectivamente las diferencias de conversión en los estados financieros consolidados de operaciones extranjeras; por consiguiente, a la fecha de conversión, reclasificó el efecto de conversión acumulado a utilidades retenidas.

La aplicación de esta exención se detalla en la Nota 27.3.

d) Costos por Interés:

La Compañía comenzó a capitalizar sus costos por intereses en la fecha de transición de acuerdo con la NIC 23, *Costos por Intereses*. Los costos por interés incluidos previamente bajo NIF mexicanas estuvieron sujetos a la exención de costo asumido mencionado en b) anterior.

27.1.3 Excepciones obligatorias usadas por la Compañía

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias establecidas en la NIIF 1, que no permiten la aplicación retroactiva a los requerimientos establecidos en dichas normas.

a) Bajas de Activos y Pasivos Financieros:

La Compañía aplicó las reglas de eliminación de partidas financieras de la NIC 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición* a futuro de operaciones que ocurren en o después de la fecha de transición. Como resultado, no hubo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

b) Cobertura Contable:

La Compañía midió a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y relaciones de cobertura designados y documentados eficientemente como coberturas contables como lo requiere la NIC 39 a la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

c) Participación No Controladora:

La Compañía aplicó los requerimientos en la NIC 27, *Estados Financieros Consolidados y Separados* relacionados con participaciones no controladoras a futuro, comenzando en la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

d) Estimaciones Contables:

Las estimaciones preparadas conforme a las NIIF al 1 de enero de 2011 son congruentes con las estimaciones reconocidas bajo NIF mexicanas a la misma fecha.

27.2 Conciliaciones de NIF mexicanas y NIIF

Las siguientes conciliaciones cuantifican los efectos de la transición a NIIF:

- El capital al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011 (fecha de transición a NIIF).
- Utilidad integral por el año terminado el 31 de diciembre de 2011.

27.2.1 Efectos de la adopción de las NIIF en el capital contable – Estado consolidado de situación financiera

		Al 31 de Diciembre de 2011					Al 1 de Enero de 2011				
		NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIF	NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIF		
Efectivo y equivalentes de efectivo	a	Ps. 26,329	Ps. -	Ps. (488)	Ps. 25,841	Ps. 27,097	Ps. -	Ps. (392)	Ps. 26,705		
Inversiones		1,329	-	-	1,329	66	-	-	66		
Cuentas por cobrar, neto		10,499	-	(1)	10,498	7,702	-	(1)	7,701		
Inventarios	d	14,385	(9)	(16)	14,360	11,314	-	-	11,314		
Impuestos por recuperar	g	4,311	-	1,032	5,343	4,243	-	909	5,152		
Otros activos financieros circulantes	l	-	-	1,018	1,018	-	-	409	409		
Otros activos circulantes	a,e	2,114	(23)	(497)	1,594	1,038	(52)	(10)	976		
Total Activo Circulante		58,967	(32)	1,048	59,983	51,460	(52)	915	52,323		
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	k	78,972	(328)	(1)	78,643	68,793	-	-	68,793		
Propiedad, planta y equipo, neto	b	53,402	(5,260)	6,421	54,563	41,910	(5,221)	5,493	42,182		
Activos intangibles, neto	d	71,608	(8,580)	2	63,030	52,340	(8,087)	-	44,253		
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	g	461	2,139	(600)	2,000	346	2,318	1,070	3,734		
Otros activos financieros	j	-	43	2,702	2,745	-	-	1,388	1,388		
Otros activos, neto	b,l	11,294	-	(8,896)	2,398	8,729	(1)	(6,706)	2,022		
Total Activo		274,704	(12,018)	676	263,362	223,578	(11,043)	2,160	214,695		
Préstamos bancarios y documentos por pagar		638	-	-	638	1,578	-	-	1,578		
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		4,935	-	-	4,935	1,725	-	-	1,725		
Intereses por pagar		216	-	-	216	165	-	-	165		
Proveedores		21,475	-	-	21,475	17,458	-	-	17,458		
Cuentas por pagar		5,761	(273)	-	5,488	5,375	(224)	-	5,151		
Obligaciones fiscales por pagar	g	3,208	-	1,033	4,241	2,180	-	909	3,089		
Otros pasivos financieros circulantes	l	-	-	2,135	2,135	-	-	1,726	1,726		
Porción circulante de otros pasivos a largo plazo	e,l	2,397	(74)	(2,126)	197	2,035	(33)	(1,726)	276		
Total Pasivo Circulante		38,630	(347)	1,042	39,325	30,516	(257)	909	31,168		
Préstamos bancarios y documentos por pagar	j	24,031	(156)	(56)	23,819	22,203	(211)	(57)	21,935		
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	c	2,258	327	(1)	2,584	1,883	455	-	2,338		
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	g	13,911	(12,897)	(600)	414	10,567	(11,414)	1,070	223		
Otros pasivos financieros	l	-	-	1,493	1,493	-	-	1,972	1,972		
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	e,j	4,760	(2)	(1,202)	3,556	5,396	(1)	(1,734)	3,661		
Total Pasivo a Largo Plazo		44,960	(12,728)	(366)	31,866	40,049	(11,171)	1,251	30,129		
Total Pasivo		83,590	(13,075)	676	71,191	70,565	(11,428)	2,160	61,297		
Capital:											
Participación controladora:											
Capital social	d,e	Ps. 5,348	Ps. (4)	Ps. (1,999)	Ps. 3,345	Ps. 5,348	Ps. (4)	Ps. (1,999)	Ps. 3,345		
Prima en suscripción de acciones	d,e	20,513	5,995	(5,852)	20,656	20,558	51	(5,852)	14,757		
Utilidades retenidas	i,d	101,889	4,747	7,851	114,487	91,296	4,548	7,851	103,695		
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	h	5,830	(96)	-	5,734	146	(66)	-	80		
Total participación controladora		133,580	10,642	-	144,222	117,348	4,529	-	121,877		
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	i	57,534	(9,585)	-	47,949	35,665	(4,144)	-	31,521		
Total Capital Contable		191,114	1,057	-	192,171	153,013	385	-	153,398		
Total Pasivo y Capital		274,704	(12,018)	676	263,362	223,578	(11,043)	2,160	214,695		

27.2.2 Conciliación de capital

	Nota	Al 31 de Diciembre de 2011	Al 1 de Enero de 2011
Total de capital bajo NIF mexicanas		Ps. 191,114	Ps. 153,013
Propiedad, planta y equipo, neto	b	(5,260)	(5,221)
Activos intangibles, neto	d	(8,580)	(8,087)
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	c	(327)	(455)
Instrumentos derivados implícitos	e	76	24
Pagos basados en acciones	f	298	234
Efecto sobre impuestos a la utilidad diferidos	g	15,036	13,732
Método de interés efectivo	j	195	211
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	k	(328)	-
Otros	d	(53)	(53)
Total ajustes a capital contable		Ps. 1,057	Ps. 385
Total capital contable bajo NIIF		192,171	153,398

27.2.3 Efectos de adopción de IFRS sobre utilidad neta consolidada – Estado consolidado de resultados

	Nota	NIF Mexicanas	Por el año que terminó el 31 de Diciembre de 2011		
			Ajustes	Reclasificaciones	NIIF
Ventas netas	d	Ps. 201,867	Ps. (1,441)	Ps. -	Ps. 200,426
Otros ingresos de operación	d	1,177	(63)	-	1,114
Ingresos totales		203,044	(1,504)	-	201,540
Costo de ventas	b,c,d,l	118,009	(1,079)	314	117,244
Utilidad bruta		85,035	(425)	(314)	84,296
Gastos de administración	b,c,d,l	8,249	(172)	95	8,172
Gastos de ventas	b,c,d,l	49,882	(575)	1,378	50,685
Otros ingresos	d,l	-	21	360	381
Otros gastos	d,l	(2,917)	60	785	(2,072)
Gasto financiero	d,j	(2,934)	6	626	(2,302)
Producto financiero	d,j	999	15	-	1,014
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta	d,l	1,165	(33)	16	1,148
Ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias	d	146	(93)	-	53
(Pérdida) en la valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	e	(159)	50	-	(109)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos		23,204	348	-	23,552
Impuestos a la utilidad	d,g	7,687	131	(200)	7,618
Participación de las utilidades de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	l	5,167	-	(200)	4,967
Utilidad neta consolidada		Ps. 20,684	Ps. 217	Ps. -	Ps. 20,901
Atribuible a:					
Participación controladora		15,133	199	-	15,332
Participación no controladora	d,i	5,551	18	-	5,569
Utilidad neta consolidada		Ps. 20,684	Ps. 217	Ps. -	Ps. 20,901

27.2.4 Efectos de la Efectos de adopción de IFRS en la utilidad integral consolidada- Estado consolidado de utilidad integral

	Nota	Para el año terminado el 31 de diciembre de 2011		
		NIF Mexicana	Ajustes	NIIF
Utilidad neta consolidada		Ps. 20,684	Ps. 217	Ps. 20,901
Otras partidas de la utilidad integral:				
Remediación del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	c	-	(59)	(59)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos		4	-	4
Ganancia (pérdida) no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos		118	-	118
Efecto por conversión	h	8,277	731	9,008
Participación en otras partidas de utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos, neto de impuestos	k	(1,147)	(248)	(1,395)
Total de otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos		7,252	424	7,676
Otras partidas de la utilidad integral consolidada, neta de impuestos		27,936	641	28,577
Atribuible a:				
Participación controladora ⁽¹⁾		20,817	169	20,986
Participación no controladora ⁽¹⁾		7,119	472	7,591

⁽¹⁾ La participación controladora y participación no controladora en IFRS, neta de la retribución de las otras partidas a la utilidad integral por las adquisiciones de Grupo Tampico y Grupo CIMSA ascendió a Ps. 21,073 y Ps. 7,504, respectivamente. Ver Estados Consolidados de la Utilidad Integral.

27.2.5 Conciliación de utilidad integral consolidada

Por el Año
que Terminó
el 31 de Diciembre de
2011

	Nota	
Utilidad neta consolidada		20,684
Depreciación de propiedad, planta y equipo	b	458
Amortización de activos intangibles	d	12
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	c	92
Derivados implícitos	e	51
Pagos basados en acciones	f	27
Método de interés efectivo	j	(16)
Efecto sobre impuestos a la utilidad diferidos	g	(131)
Efectos inflacionarios	d	(273)
Otros efectos inflacionarios	d	(3)
Total de ajustes a utilidad neta consolidada		217
Total de utilidad integral consolidada conforme a NIIF		20,901

27.3 Explicación de los efectos de la adopción de las NIIF

Las siguientes notas explican los ajustes y/o reclasificaciones significativas por la adopción de las NIIF:

a) Efectivo y Equivalentes de Efectivo:

Para efectos de las NIF mexicanas, el efectivo restringido se presenta dentro de efectivo y equivalentes de efectivo, mientras que para efectos de las NIIF, se presenta en el estado consolidado de posición financiera, dependiendo del plazo de la restricción.

La transición de las NIF mexicanas a las NIIF no tuvo un impacto material en los estados consolidados de flujos de efectivo por el año terminado en diciembre 31, 2011 .

b) Propiedad, Planta y Equipo:

Los ajustes a propiedad, planta y equipo se explican como sigue:

Costo	31 de Diciembre de 2011					
	NIF Mexicanas	Reclasificaciones	Ajustes por la Cancelación de la Inflación Reconocida Conforme a NIF Mexicanas	Costo por Intereses	Conforme a NIIF	
Terreno	Ps. 6,444	Ps. -	Ps. (1,300)	Ps. -	Ps. 5,144	
Edificios	15,404	-	(2,338)	-	13,066	
Maquinaria y equipo	46,972	-	(6,348)	-	40,624	
Equipo de refrigeración	11,774	-	(1,138)	-	10,636	
Botellas retornables	4,140	290	(315)	-	4,115	
Mejoras a locales arrendados	-	8,808	(535)	-	8,273	
Inversiones en activo fijo en proceso	3,920	161	9	12	4,102	
Activos no estratégicos	101	(101)	-	-	-	
Otros	585	101	(91)	-	595	
Subtotal	Ps. 89,340	Ps. 9,259	Ps. (12,056)	Ps. 12	Ps. 86,555	
Depreciación Acumulada						
Edificios	Ps. (4,695)	Ps. -	Ps. 534	Ps. -	Ps. (4,161)	
Maquinaria y equipo	(22,693)	-	4,844	-	(17,849)	
Equipo de refrigeración	(7,076)	-	1,032	-	(6,044)	
Botellas retornables	(1,272)	-	241	-	(1,031)	
Mejoras a locales arrendados	-	(2,838)	139	-	(2,699)	
Otros	(202)	-	(6)	-	(208)	
Subtotal	(35,938)	(2,838)	6,784	-	(31,992)	
Propiedad, planta y equipo, neto	Ps. 53,402	Ps. 6,421	Ps. (5,272)	Ps. 12	Ps. 54,563	

Costo	1 de Enero de 2011			Costo por Intereses	Conforme a NIIF
	NIF Mexicanas	Reclasificaciones	Ajustes por la Cancelación de la Inflación Reconocida Conforme a NIF Mexicanas		
Terreno	Ps. 5,226	Ps. -	Ps. (1,220)	Ps. -	Ps. 4,006
Edificios	12,941	-	(2,668)	-	10,273
Maquinaria y equipo	38,218	-	(5,618)	-	32,600
Equipo de refrigeración	9,540	-	(1,078)	-	8,462
Botellas retornables	2,854	238	(162)	-	2,930
Mejoras a locales arrendados	-	7,926	(656)	-	7,270
Inversiones en activo fijo en proceso	3,016	59	7	-	3,082
Activos no estratégicos	232	(232)	-	-	-
Otros	460	232	(63)	-	629
Subtotal	Ps. 72,487	Ps. 8,223	Ps. (11,458)	Ps. -	Ps. 69,252
Depreciación Acumulada					
Edificios	Ps. (3,993)	Ps. -	Ps. 646	Ps. -	Ps. (3,347)
Maquinaria y equipo	(20,031)	-	4,202	-	(15,829)
Equipo de refrigeración	(5,777)	-	999	-	(4,778)
Botellas retornables	(601)	-	123	-	(478)
Mejoras a locales arrendados	-	(2,730)	266	-	(2,464)
Otros	(175)	-	1	-	(174)
Subtotal	(30,577)	(2,730)	6,237	-	(27,070)
Propiedad, planta y equipo, neto	Ps. 41,910	Ps. 5,493	Ps. (5,221)	Ps. -	Ps. 42,182

La Compañía dejó de registrar ajustes por inflación a su propiedad, planta y equipo al 31 de diciembre de 2007, debido tanto a los cambios en las NIF mexicanas vigentes en ese momento, como al hecho de que el peso mexicano no se considera como una moneda de una economía inflacionaria a partir de esa fecha. Conforme a la NIC 29, *Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias*, el último período hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en activos de larga duración para las operaciones mexicanas de la Compañía, con base en las NIF mexicanas durante los años 1999 a 2007, que no fueron considerados hiperinflacionarios para las NIIF.

1. Para subsidiarias extranjeras, la inflación acumulada a partir de la fecha de adquisición fue eliminada (excepto en el caso de Venezuela, la cual fue calificada como una economía hiperinflacionaria) a partir de la fecha en que la Compañía comenzó a consolidarlas.
2. Para efectos de las NIF mexicanas, la Compañía presentaba mejoras a locales arrendados dentro de lo no circulante como parte de "Otros activos." Tales activos cumplieron con la definición de propiedad, planta y equipo de acuerdo con la NIC 16, *Propiedad, Planta y Equipo* y, por lo tanto, han sido reclasificadas en el estado consolidado de posición financiera.

c) Beneficios Posteriores al Retiro y Otros Beneficios a Empleados:

De acuerdo a la NIF mexicana D-3, *Beneficios a Empleados*, se debe registrar una provisión por indemnización y su gasto correspondiente con base en la experiencia que la Compañía tenga en la terminación de la relación laboral antes de la fecha de retiro, o si la Compañía estima pagar beneficios como resultado de una oferta realizada a los empleados para incentivar un retiro voluntario. Para efectos de la NIIF, esta provisión únicamente se registra de acuerdo con la NIC 19 (Revisada 2011), al momento que la entidad tenga un compromiso demostrable para terminar la relación con el empleado o haber hecho una oferta para alentar el retiro voluntario, de acuerdo con un plan formal que describe las características de la jubilación del empleado. Acorde con esto, a la fecha de transición, la Compañía canceló sus indemnizaciones registradas bajo NIF mexicanas contra utilidades retenidas dado que no existe un plan formal. Un plan formal no fue requerido para el registro bajo NIF mexicanas. Al 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011 (fecha de transición), la Compañía eliminó la provisión por indemnización por un monto de Ps. 640 y Ps. 452, respectivamente.

La NIC 19 (Revisada 2011), adoptada anticipadamente por la Compañía (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 a las utilidades retenidas a la fecha de transición a Ps. 840 y Ps. 708, respectivamente, en el estado consolidado de situación financiera.

En Coca-Cola FEMSA Brasil, en donde existe un plan de beneficios definidos, el valor razonable de los activos del plan excede el monto de la obligación por beneficios obtenidos definidos del plan. Este excedente ha sido registrado en la cuenta de otras partidas en la utilidad integral de acuerdo con las disposiciones de la NIC 19 (2011). Conforme a las reglas especiales para esa norma, el tope de activos es el valor presente de cualquier beneficio económico disponible como reducciones en contribuciones futuras al plan. Conforme a las NIF mexicanas, no existe restricción al límite del activo. Al 31 de diciembre de 2011 y enero 1 de 2011, Coca-Cola FEMSA Brasil reclasificó de beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a los empleados circulantes a otras partidas de utilidad integral Ps. 127 y Ps. 199, respectivamente.

d) Eliminación de la Inflación en Activos Intangibles, Capital Contable y Utilidad Neta:

Como se indica arriba en b), para efectos de las NIIF, la Compañía eliminó la inflación acumulada registrada conforme a las NIF mexicanas para esos activos intangibles, capital contable y utilidad neta relacionado con cuentas que no fueron generadas de operaciones en economías hiperinflacionarias.

e) Derivados Implícitos:

Para efectos de las NIF mexicanas, la Compañía registró derivados implícitos por contratos denominados en moneda extranjera. De acuerdo a los principios establecidos en la NIC 39, hay una excepción para los derivados implícitos en los contratos denominados en ciertas monedas extranjeras, si por ejemplo, si la moneda extranjera se utiliza generalmente en el entorno económico en el que la transacción se lleva a cabo. La Compañía concluyó que todos sus derivados implícitos están dentro del alcance de esta excepción. Por lo tanto, la Compañía canceló todos los derivados implícitos reconocidos conforme a las NIF mexicanas.

f) Programa de Pagos Basados en Acciones:

Bajo la NIF mexicana D-3, la Compañía reconoce su plan de bonos en acciones que ofrece a ciertos ejecutivos clave como un plan de contribución definida. La NIIF requiere que el plan de pagos basado en acciones se registre bajo los principios establecidos en la NIIF 2, “Pagos Basados en Acciones.” La diferencia significativa de cambiar el tratamiento contable está relacionada con el periodo durante el cual los gastos de compensación se reconocen, ya que bajo la NIF D-3 la cantidad total del bono se registra en el periodo en el que se concedió, mientras que en la NIIF 2 se debe reconocer durante el periodo de asignación de dichos bonos.

Adicionalmente, los fideicomisos que tienen en su patrimonio las acciones asignadas a los ejecutivos correspondientes, se consideran que mantienen activos del plan y no se consolidan bajo NIF mexicanas. Sin embargo, para NIIF, acorde con SIC 12, “Consolidación-Entidades de Propósito Específico,” la Compañía consolidará los fideicomisos, reflejará sus acciones como acciones en tesorería y reducirá la participación no controladora de las acciones de Coca-Cola FEMSA mantenidas por el fideicomiso.

g) Impuestos a la Utilidad:

Los ajustes a las NIIF reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo del impuestos diferidos según los requerimientos establecidos por la NIC 12. El impacto en el capital contable de la Compañía al 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011 fue de Ps. 4,936 y Ps. 3,633, respectivamente. El impacto en la utilidad neta para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 fue Ps. 131.

Además, la Compañía canceló el pasivo diferido registrado en el intercambio de acciones de FEMSA Cerveza con el Grupo Heineken de Ps. 10,099. Las NIIF establecen una excepción para el reconocimiento de un pasivo por impuestos diferidos sobre una inversión en una subsidiaria si la Compañía tenedora es capaz de controlar el tiempo de la reversión y es probable que esta no se revertirá en el futuro previsible.

Adicionalmente, la Compañía reclasificó los impuestos sobre la renta diferidos y los saldos de otros impuestos con el fin de cumplir con los requerimientos de compensación de las NIIF. La Compañía reclasificó de impuestos por recuperar los saldos de impuestos a pagar un monto de Ps. 1,032 y Ps. 909, y de los activos por impuestos diferidos, con los pasivos por impuestos diferidos equilibra la cantidad de Ps. 600 y Ps. 1,070, al 31 de diciembre de 2011 y enero 1 de 2011, respectivamente. La Compañía reclasificó de impuestos por recuperar a saldos de impuestos por pagar un monto de Ps. 1,032 y Ps. 909, y de los activos por impuestos diferidos, con los pasivos por impuestos diferidos, la cantidad de Ps. 600 y Ps. 1,070, al 31 de diciembre de 2011 y enero 1 de 2011, respectivamente.

h) Efectos de Conversión Acumulados:

La Compañía decidió usar la exención proporcionada por la IFRS 1, que le permite ajustar en la fecha de transición todos los efectos de conversión que había reconocido conforme a las NIF mexicanas a cero y comenzar a registrarlos de acuerdo con la IAS 21 tentativamente. El efecto fue de Ps. 6 en la fecha de transición, neto de impuestos a la utilidad diferidos de Ps. 1,112.

i) Utilidades Retenidas y Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas:

Todos los ajustes que surgieron de la transición de la Compañía a las NIIF en la fecha de transición se ajustaron contra utilidades retenidas y en caso de aplicar también impactó la participación no controladora.

j) Método de Interés Efectivo:

Conforme a las NIIF, los activos y pasivos financieros clasificados como mantenidos al vencimiento o cuentas por cobrar son medidos subsecuentemente utilizando el método de interés efectivo, según sea el caso.

k) Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos:

El 1 de enero 2011 Heineken Compañía cambió su política contable con respecto al reconocimiento de las ganancias y pérdidas actuariales de los planes de beneficios definidos. Tras el cambio en la política, Grupo Heineken reconoce todas las ganancias y pérdidas actuariales en otras partidas de utilidad integral (OCI) inmediatamente. En años anteriores, la Grupo Heineken aplicó el método corredor. En la medida en que cualquier ganancia no reconocida acumulada o pérdida actuarial exceda el diez por ciento de la cantidad mayor entre el valor presente de la obligación por prestación definida y el valor razonable de los activos del plan, esa porción se reconoce en utilidad o pérdida durante la vida laboral esperada de los empleados que participan en el plan. De lo contrario, la ganancia o pérdida actuarial no ha sido reconocida. Como tal, este cambio significa que el aplazamiento de las ganancias y pérdidas actuariales dentro de la banda de fluctuación ya no son aplicadas y han tenido un impacto en la inversión en Grupo Heineken a través del método de participación.

l) Partidas de Presentación y Revelación:

Las NIIF requieren revelaciones adicionales que sean más extensivas que las de las NIF mexicanas, que resultaron en revelaciones adicionales con respecto a políticas contables, juicios y estimaciones significativas, instrumentos financieros y administración de capital, entre otros. Asimismo, la Compañía reclasificó ciertas partidas dentro de su estado consolidado de resultados y estado consolidado de situación financiera conforme a los requerimientos de la NIC 1, *Presentación de Estados Financieros*.

28 Impacto Futuro de Normas Contables Recientemente Emitidas que Todavía No Están en Vigor:

La Compañía no ha aplicado las siguientes IFRSs nuevas y revisadas que han sido emitidas, pero que todavía no entran en vigor al 31 de diciembre de 2012.

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 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.

Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

En mayo y junio de 2011, el IASB emitió nuevas normas y mejoró algunas normas existentes incluyendo requerimientos de valuación y presentación para temas particulares que no han sido aplicados en estos estados financieros consolidados. A continuación se presenta un resumen de las modificaciones y mejoras:

- La NIC 28, *Inversiones en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos* referidos en la IAS 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 fecha de entrada en vigor de la NIC 28 (2011) es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIIF 10, NIIF 11 y NIIF 12. La Compañía no espera que esta norma revisada impacte a sus estados financieros consolidados. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus 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; modifica la definición sobre el principio de control y establece dicha definición como la base para consolidación; establece cómo aplicar el principio de control para identificar si una inversión está sujeta a ser consolidada. La norma reemplaza a la NIC 27, *Estados Financieros Combinados y Separados* y la SIC 12, *Consolidación – Entidades con Propósito Específico*. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 10 es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 28 (2011), NIIF 11 y NIIF 12. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.
- La NIIF 11, *Acuerdos Conjuntos*, clasifica 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 negocio 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. La determinación de si un acuerdo conjunto es una operación conjunta o un negocio conjunto se basa en los derechos y obligaciones de las partes conforme al acuerdo, con la existencia de un vehículo legal separado que ya no es el factor clave. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 11 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 28 (2011), NIIF 10 y NIIF 12. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.
- La NIIF 12, *Revelación de Participación en Otras Entidades*, tiene el propósito de requerir la revelación de información para permitir a los usuarios de la información financiera evaluar la naturaleza y riesgo asociados con sus participaciones en otras entidades, y los efectos de esas participaciones en su situación financiera, desempeño financiero y flujos de efectivo. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 12 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 28 (2011), NIIF 10 y NIIF 11. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- La NIIF 13, *Medición del Valor Razonable*, establece un marco único para medir el valor razonable cuando éste es requerido por otras normas. La norma aplica tanto a partidas financieras como no financieras medidas a valor razonable. El Valor razonable se define como “el precio que se recibiría para vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una operación ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición.” La NIIF 13 es efectiva para periodos anuales que comienzan el o después del 1 de enero de 2013, con adopción anticipada permitida y aplica a futuro a partir del comienzo del periodo anual en el cual se adopta la norma. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.
- Mejoras a la NIC 32, *Instrumentos Financieros: Presentación* e IFRS 7, *Instrumentos Financieros: Revelaciones*, respecto a la compensación de activos financieros y pasivos financieros y las revelaciones relacionadas. Las mejoras a la NIC 32 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. Las modificaciones a la NIIF 7 requiere que las entidades revelen información sobre los derechos de compensación y de los acuerdos de relacionados (como requisitos de ofrecimiento de garantías) para los instrumentos financieros bajo un acuerdo básico de compensación u otro acuerdo similar. Las mejoras a la NIIF 7 se requieren para los períodos anuales que comiencen en o después de enero 1 de 2013 y los períodos intermedios dentro de esos períodos anuales. Las revelaciones deberán presentarse de manera retroactiva para todos los períodos comparativos. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en el proceso de evaluar si la norma tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

29 Eventos Posteriores

El 27 de febrero de 2013, el Consejo de administración de la Compañía acordó proponer un dividendo ordinario de Ps .6,684 millones lo que representa un aumento del 7.8% en comparación con el dividendo pagado en 2012 . Este dividendo fue aprobado en la Asamblea Anual de Accionistas el 15 de marzo de 2013 .

En febrero de 2013, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial 4.30 a 6.30 bolívares por dólar americano. El tipo de cambio que se utilizó para convertir los estados financieros de la subsidiaria venezolana de Coca-Cola FEMSA a su moneda de informe a partir febrero 2013 de conformidad con las normas contables aplicables fue 6.30 bolívares por dólar americano. Como consecuencia de esta devaluación, los estados consolidados de situación financiera de la subsidiaria venezolana de Coca-Cola FEMSA reflejaron una reducción en el capital contable de aproximadamente Ps .3,500, que se contabilizó en el momento de la devaluación de febrero de 2013 .

El 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA finalizó la adquisición del 51% de Coca-Cola Filipinas, Inc .(CCBPI) por un monto de \$688.5 dólares en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante de CCBPI en cualquier momento durante los siete años siguientes al cierre y tiene una opción de venta (put) para vender su participación a The Coca-Cola Company en cualquier momento durante el año número seis . Los resultados de CCBPI serán reconocidos por Coca-Cola FEMSA utilizando el método de participación, debido a la existencia de ciertos derechos de participación sustantivos de The Coca-Cola Company en las operaciones del embotellador.

El 17 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA y Grupo yoli, SA de CV (“Grupo yoli”) acordaron fusionar sus divisiones de bebidas. Grupo yoli división de bebidas que opera principalmente en el estado de Guerrero, así como en parte del estado de Oaxaca, México. El acuerdo de fusión fue aprobado por los Consejos de Administración de Coca-Cola FEMSA y Grupo yoli, así como de The Coca-Cola Company y está sujeta a la aprobación de la Comisión Federal de Competencia de la autoridad antimonopolio de México. La operación supondrá la emisión de aproximadamente 42.4 millones de nuevas emisiones de Coca-Cola FEMSA en acciones de la serie L, y además Coca-Cola FEMSA asumirá Ps .1.009 en deuda neta. Esta transacción se espera completar en el primer semestre de 2013 .

En noviembre de 2012, a través de FEMSA Comercio, la Compañía acordó comprar una participación del 75% en Farmacias YZA, un operador de farmacias líder en el sureste de México, manteniendo a los actuales accionistas con el 25% de participación restante. Con sede en Mérida, Yucatán, Farmacias YZA operó 333 tiendas a la fecha del acuerdo. La transacción está pendiente de las aprobaciones regulatorias y se espera que finalice en el segundo trimestre de 2013 .

Informe Anual del Comité de Auditoría
Al Consejo de Administración de
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.:

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2012. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

CONTROL INTERNO

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. En adición, dimos seguimiento a los comentarios y observaciones que al respecto, hayan efectuado los Auditores Externos e Internos en el desarrollo de su trabajo.

Validamos las acciones realizadas por la empresa a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes – Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2012. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2012. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

Mantuvimos una comunicación constante y directa para conocer los avances de su trabajo, las observaciones que tuvieran y tomar nota de sus comentarios sobre su revisión a los estados financieros trimestrales y anuales. Conocimos oportunamente sus conclusiones e informes sobre los estados financieros anuales y dimos seguimiento a la implementación de las observaciones y recomendaciones que desarrollaron en el transcurso de su trabajo.

Autorizamos los honorarios pagados a los auditores externos por servicios de auditoría y otros servicios permitidos, asegurándonos que no interfirieran con su independencia de la Compañía.

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2012.

AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta funcionalmente al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron, así como su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implantado un plan anual de capacitación.

Revisamos las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité, así como los resultados de la revisión de aseguramiento de calidad efectuada a esta función por parte de un revisor independiente calificado.

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados, suficientes y excepto por la adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los flujos de efectivo de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2012.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificando que fueran preparados bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el satisfacernos, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

Nuestra revisión incluyó también los reportes y cualquier otra información financiera requerida por los Organismos Reguladores en México y Estados Unidos de América.

Revisamos y aprobamos las nuevas políticas contables de la Sociedad como resultado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), recomendando su aprobación por parte del Consejo.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

Confirmamos la existencia y confiabilidad de los controles establecidos por la empresa, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

Revisamos periódicamente las diversas contingencias fiscales, legales y laborales existentes en la Compañía, vigilando la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Revisamos la versión actualizada del Código de ética de Negocios de la Compañía la cual entre otros cambios incorpora las provisiones de lucha contra el soborno descritas en la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (Foreign Corrupt Practices Act – FCPA), recomendando al Consejo su aprobación

Con el apoyo de Auditoría Interna, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal, del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, que existan procesos adecuados para su actualización y difusión al personal, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas.

Revisamos las denuncias recibidas en el Sistema que para este fin tiene establecido la Compañía , dando seguimiento a su correcta y oportuna atención.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, para comentar el desarrollo de su trabajo, limitaciones que pudieran haber tenido y facilitar cualquier comunicación privada que desearan tener con el Comité.

En los casos que juzgamos conveniente, solicitamos el apoyo y opinión de expertos independientes. Asimismo, no tuvimos conocimiento de posibles incumplimientos significativos a las políticas de operación, sistema de control interno y políticas de registro contable.

Celebramos reuniones ejecutivas con la participación exclusiva de los miembros del Comité, estableciéndose durante las mismas acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiéndolas al Consejo de Administración para su aprobación.

Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Como se requiere en nuestro Reglamento, organizamos una sesión de entrenamiento para mejorar nuestra efectividad como un Comité de Auditoría y estar más familiarizados con las tendencias y prácticas actuales en los Estados Unidos de América.

Realizamos nuestra autoevaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Atentamente



José Manuel Canal Hernando

27 de febrero de 2013