



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

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

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

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

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2016

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 2016 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 2,161,177,770 Acciones Serie B, 4,322,355,540 Acciones Serie DB, y 4,322,355,540 Acciones Serie DL.

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 de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/1654782/2007 del 4 de diciembre de 2007. Dicho programa fue actualizado con la Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/78953/2009 del 31 de Agosto de 2009. Bajo este Programa se han realizado tres emisiones: (i) Ps. 3,500,000,000 (tres mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 07”, esta emisión fue pagada el 23 de noviembre de 2013; (ii) UDIs. 637,587,000 (seiscientos treinta y siete millones quinientos ochenta y siete mil), bajo clave de pizarra “FEMSA 07U” y (iii) Ps. 1,500,000,000 (un mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 08”, esta última emisión fue pagada el 23 de mayo de 2011. A continuación se indican las características más importantes de la emisión vigente:

“FEMSA 07U”

Fecha de emisión: 7 de diciembre de 2007.

Fecha de vencimiento: 24 de noviembre de 2017.

Plazo de la emisión: 3,640 (tres mil seiscientos cuarenta) días equivalente a aproximadamente 10 (diez) años.

Intereses y procedimiento del cálculo: La tasa de interés bruto anual de 4.21%, la cual se mantendrá fija durante la vigencia de la emisión. Para determinar el monto de intereses a pagar en cada periodo, el Representante Común utilizará la fórmula establecida en el título que documenta dicha emisión.

Periodicidad en el pago de intereses: Cada 182 (ciento ochenta y dos) días computados a partir de la fecha de emisión.

Lugar y forma de pago: El principal y los intereses ordinarios devengados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica de

fondos, en el domicilio del S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, 06500, México, Distrito Federal, o en su caso, en nuestras oficinas.

Garantía: Los certificados bursátiles son quirografarios y no cuentan con garantía específica alguna.

Calificación otorgada por Fitch México, S.A. de C.V. a la emisión: “AAA(mex)”, representa la máxima calificación asignada por Fitch México, S.A. de C.V. en su escala de calificaciones domésticas. Esta calificación se asigna a la mejor calidad crediticia respecto de otros emisores o emisiones del país y normalmente corresponde a obligaciones financieras emitidas o garantizadas por el Gobierno Federal.

Calificación otorgada por Standard & Poor’s, S.A. de C.V. a la emisión: “mxAAA”, la cual significa que la capacidad de pago, tanto de principal como de intereses es sustancialmente fuerte, siendo esta calificación el grado más alto que otorga Standard & Poor’s, S.A. de C.V.

Representante común: Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, Fiduciario.

Depositario: S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los certificados bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 54, 135 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en la fecha de presentación de este reporte anual; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales a lo previsto en los artículos 153, 166 y demás aplicables a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente en la fecha de presentación de este reporte anual. El régimen fiscal vigente podría modificarse a lo largo de la vigencia de la emisión.

Cambio de Control: Los tenedores no podrán declarar el vencimiento anticipado de nuestros certificados bursátiles, ni ejercer ningún otro derecho, en caso de que exista un cambio de control en nuestra Compañía.

Reestructuras Societarias: En caso de llevar a cabo una reestructuración societaria, revelaremos al público inversionista el folleto informativo y demás información que se requiera de conformidad con las disposiciones legales aplicables. De conformidad con los términos de los títulos que amparan nuestros certificados bursátiles en circulación, no podríamos fusionarnos con cualquier otra persona moral si no se cumplen con ciertos términos y condiciones.

Activos Esenciales: Los títulos que amparan nuestros certificados bursátiles no impiden que vendamos o gravemos nuestros activos esenciales. En caso de que consideremos vender o constituir gravámenes sobre nuestros activos esenciales para llevar a cabo nuestras operaciones obtendremos la autorización de nuestros órganos corporativos y, de así requerirse de conformidad con las disposiciones legales aplicables, lo revelaremos al público inversionista.

“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 Anual, 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 de América, y el orden del reporte no corresponde con el orden señalado por las Disposiciones de Carácter General Aplicables a los Emisores de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores (las “Disposiciones Generales para Emisoras” o “Circular Única”). En consecuencia, y de acuerdo con el instructivo de preparación del reporte anual contenido en la Circular Única, a continuación se señala una tabla que indica los capítulos en donde se incorporan los requisitos señalados en la Circular Única

Índice del Reporte conforme a Circular Única	Correlación con este Reporte
1) INFORMACIÓN GENERAL	
a) Glosario de Términos y Definiciones	<u>Introducción</u> . Glosario de Referencias
b) Resumen Ejecutivo	<u>Punto 3. Información Clave</u> . Información Financiera Consolidada Seleccionada <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Resumen
	<u>Punto 9. Oferta e Inscripción</u> <u>Addendum A. Resumen Ejecutivo</u>
c) Factores de Riesgo	<u>Punto 3. Información Clave</u> . Factores de Riesgo <u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo de Mercado</u> <u>Addendum A. Factores de Riesgo</u>
d) Otros Valores	<u>Addendum A. Otros Valores</u>
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Antecedentes <u>Punto 9. Oferta e Inscripción</u> . Descripción de Valores
f) Destino de los fondos	No Aplica
g) Documentos de Carácter Público	<u>Punto 10. Información Adicional. Documentos Disponibles al Público</u> <u>Addendum A. Documentos de Carácter Público</u>
2) LA EMISORA	
a) Historia y desarrollo de la emisora	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Resumen - Antecedentes - Estrategia de Negocios - Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo <u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras</u> . Eventos Recientes
b) Descripción del negocio	
i) Actividad principal	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio – Método de Participación en la Inversión en Heineken – Otros Negocios <u>Addendum A. Riesgos relativos al cambio climático</u>
ii) Canales de distribución	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Antecedentes – Coca-Cola FEMSA <u>Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras</u> . Eventos Recientes <u>Punto 10. Información Adicional</u> . Contratos Relevantes <u>Addendum A. Patentes, licencias, marcas y otros contratos</u>
iv) Principales clientes	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
v) Legislación aplicable y situación tributaria	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Asuntos Regulatorios <u>Punto 10. Información Adicional</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. Desempeño Ambiental</u>
viii) Información del mercado	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
ix) Estructura corporativa	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> . Estructura Corporativa - Principales Subsidiarias <u>Addendum A. Estructura Corporativa</u>
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 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas</u> . Principales Accionistas <u>Punto 9. Oferta e Inscripción</u> . Descripción de Valores <u>Addendum A. Acciones Representativas del Capital Social</u>
xiii) Dividendo	<u>Punto 3. Información Clave</u> . Dividendos
xiv) Controles cambiarios y otras limitaciones que afecten a los	No aplica

tenedores de títulos (tratándose de emisoras extranjeras)

3) INFORMACION FINANCIERA

- a) Información financiera seleccionada
- b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación
- c) Informe de créditos relevantes
- d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora
 - i) Resultados de la operación
 - ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital
 - iii) Control interno
- e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas

Punto 3. Información Clave. Información Financiera Consolidada Seleccionada
Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres

Punto 8. Información Financiera. Información Financiera Consolidada
Punto 4. Información de la Compañía. Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio

Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Resultados de Operación

Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen de Deuda

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

Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Resultados de Operación

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

Punto 5. Resultados y Perspectivas Operativas y Financieras. Liquidez y Recursos de Capital - Obligaciones Contractuales - Resumen de Deuda – Contingencias

Punto 15. Controles y Procedimientos.

Punto 16b. Código de Ética

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Juicios y Estimaciones Contables Críticos

4) ADMINISTRACION

- a) Auditores externos
- b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés
- c) Administradores y accionistas
- d) Estatutos sociales y otros convenios
- e) Otras prácticas de gobierno corporativo (tratándose de emisoras extranjeras)

Punto 16c. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios

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

Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados.

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

Addendum A. Administradores y Accionistas

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

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

Punto 9. Oferta e Inscripción. Descripción de Valores.

Punto 10. Información Adicional. Estatutos - Contratos Relevantes
No Aplica

5) MERCADO DE CAPITALES

- a) Estructura accionaria
- b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores
- c) Formador de Mercado

Punto 9. Oferta e Inscripción. Descripción de Valores

Punto 9. Oferta e Inscripción. Mercados de Cotización - Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores - Precios Históricos

No Aplica

6) ACTIVOS SUBYACENTES

No Aplica

7) PERSONAS RESPONSABLES

Personas Responsables

8) ANEXOS

Punto 19. Anexos
Estados Financieros

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

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

FORMA 20-F

REPORTE ANUAL DE CONFORMIDAD A LA SECCIÓN 13
DE LA LEY DE INTERCAMBIO DE VALORES DE 1934
Para el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2016
Número de expediente de la Comisión 001-35934

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

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

Estados Unidos Mexicanos

(Jurisdicción de constitución de la organización)

General Anaya No. 601 Pte.

Colonia Bella Vista

Monterrey, NL 64410 México

(Domicilio de sus principales oficinas ejecutivas)

Juan F. Fonseca

General Anaya No. 601 Pte.

Colonia Bella Vista

Monterrey, NL 64410 México

(52-818) 328-6167

investor@femsa.com.mx

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

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

<u>Título de cada clase</u>	<u>Nombre de cada Mercado de Valores en que se está registrado</u>
Acciones Depositarias Americanas, cada una representa 10 unidades BD, y cada Unidad BD consistiendo en una acción serie B, dos acciones serie D-B y dos acciones serie D-L, sin valor nominal.	New York Stock Exchange
Títulos de deuda de los denominados <i>Senior Notes</i> con tasa de interés de 2.875% y fecha de vencimiento de 2023	New York Stock Exchange
Títulos de deuda de los denominados <i>Senior Notes</i> con tasa de interés de 4.375% y fecha de vencimiento de 2043	New York Stock Exchange

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

Ninguno

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

Ninguno

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

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

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

Si

No

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

Si

No

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

Si

No

Indicar con una marca si el registrante: (1) ha presentado todo los reportes necesarios para 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 respuesta de la pregunta anterior es "Otra", marcar qué partida de los estados financieros ha decidido seguir el registrante.

Partida 17

Partida 18

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

Si

No

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

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.....	19
La Compañía.....	19
Resumen	19
Antecedentes.....	20
Estructura Corporativa	22
Principales Subsidiarias	24
Estrategia de Negocios.....	24
Coca-Cola FEMSA	25
FEMSA Comercio	48
Método de participación en la inversión en Heineken	57
Otros Negocios	58
Descripción de Propiedad, Planta y Equipo.....	58
Seguros	60
Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo.....	60
Asuntos Regulatorios.....	61
PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS	71
PUNTO 5. RESULTADOS Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS.....	71
Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres	71
Eventos Recientes	72
Efectos por Cambios en Condiciones Económicas	72
Apalancamiento Operativo	73
Juicios y estimaciones contables críticos	73
Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables que aún no entran en vigor.....	76
Resultados de Operación.....	79
Liquidez y Recursos de Capital	89
PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS.....	97
Consejeros.....	97
Ejecutivos	104
Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos	108
Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA.....	108
Pólizas de Seguro.....	109
Acciones Propiedad de la Administración	109
Prácticas del Consejo de Administración.....	109
Empleados.....	111
PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	112
Principales Accionistas	112
Operaciones con Partes Relacionadas.....	113
Fideicomiso de Voto.....	113
Interés de los Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones.....	113
Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company.....	115

PUNTO 8.	INFORMACIÓN FINANCIERA	116
	Información Financiera Consolidada	116
	Política de Dividendos	116
	Procedimientos Legales	116
	Cambios Significativos	117
PUNTO 9.	OFERTA E INSCRIPCIÓN.....	117
	Descripción de Valores	117
	Mercados de Cotización.....	118
	Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores	119
	Precios Históricos	119
PUNTO 10.	INFORMACIÓN ADICIONAL	121
	Estatutos Sociales	121
	Tratamiento Fiscal	128
	Contratos Relevantes	131
	Documentos Disponibles al Público	138
PUNTO 11.	DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DE MERCADO	138
	Riesgo de Tasa de Interés	138
	Riesgos Derivados por Tipo de Cambio	142
	Riesgos Derivados del Capital	146
	Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas	146
PUNTO 12.	DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL	146
PUNTO 12A.	TÍTULOS DE DEUDA.....	146
PUNTO 12B.	GARANTÍAS Y DERECHOS.....	146
PUNTO 12C.	OTROS VALORES	146
PUNTO 12D.	AMERICAN DEPOSITARY SHARES O ADSS.....	146
PUNTOS 13-14.	NO APLICABLE.....	147
PUNTO 15.	CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS.....	147
PUNTO 16A.	EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	148
PUNTO 16B.	CÓDIGO DE ÉTICA.....	148
PUNTO 16C.	PRINCIPALES HONORARIOS DE AUDITORIA Y SERVICIOS.....	148
PUNTO 16D.	NO APLICABLE.....	149
PUNTO 16E.	COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS	149
PUNTO 16F.	NO APLICABLE.....	149
PUNTO 16G.	GOBIERNO CORPORATIVO.....	150
PUNTO 16H.	NO APLICABLE.....	151
PUNTO 17.	NO APLICABLE.....	151
PUNTO 18.	ESTADOS FINANCIEROS	151
PUNTO 19.	ANEXOS	151

INTRODUCCIÓN

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

Glosario de Referencias

Los términos “FEMSA”, “nuestra Compañía”, “nosotros” y “nuestro(a)(os)(as)” se emplean en este informe anual para referirse a Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y, excepto que el contexto lo indique de otra forma, nuestras subsidiarias en forma consolidada. Nos referimos a nuestra antigua subsidiaria Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V. (antes FEMSA Cerveza, S.A. de C.V.) como “Cuauhtémoc Moctezuma” o “FEMSA Cerveza”, 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 tenedora de nuestras acciones en Heineken como “CB Equity”. FEMSA Comercio comprende una División Comercial, una División Salud y una División Combustibles, a las cuales nos referimos como “División Comercial”, “División Salud” y “División Combustibles”, respectivamente.

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).

Como se utiliza en el presente reporte anual, el término “refrescos” se refiere a bebidas carbonatadas no alcohólicas. “Bebidas no carbonatadas” se refiere a todas las bebidas no alcohólicas y no carbonatadas. Los productos de agua sin sabor, sean o no carbonatados, serán referidos como “aguas”.

Conversiones de Moneda y Estimaciones

Este informe anual contiene conversiones de ciertas cantidades de pesos mexicanos a dólares 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. 20.6170 por dólar, tipo de cambio a la compra al mediodía del 30 de diciembre de 2016 publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos en su Edición Semanal H.10 para Tipos de Cambio. Al 12 de abril de 2017, el tipo de cambio fue de Ps. 18.7665 por dólar. Véase **“Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio”** para información sobre tipo de cambio desde 2012.

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

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

Declaraciones sobre Expectativas

Este informe anual contiene palabras tales como “creer”, “esperar” y “anticipar” y expresiones similares que identifican expectativas. El uso de estos términos refleja nuestras opiniones acerca de acontecimientos futuros y desempeño financiero. Los resultados reales pueden diferir materialmente de aquellas expectativas para el futuro como resultado de diversos factores que pueden estar fuera de nuestro control, incluidos pero no limitados a los efectos por cambios en nuestra relación con y entre nuestras compañías afiliadas, movimientos en precios de materias primas, competencia, cambios

significativos en las condiciones económicas o políticas en México y los demás países en donde operamos, nuestra capacidad para integrar con éxito las fusiones y adquisiciones que hemos completado en los últimos años, o modificaciones del entorno regulatorio. En consecuencia, recomendamos a los lectores que no depositen una confianza indebida en estas expectativas. En todo caso, estas expectativas se refieren únicamente al momento en que fueron emitidas, y no asumimos obligación alguna de actualizar o revisar cualquiera de ellas, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otra causa.

PUNTOS 1–2. NO APLICABLE

PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE

Información Financiera Consolidada Seleccionada

Este informe anual incluye en el “Punto 18”, nuestro estado de situación financiera consolidado auditado al 31 de diciembre de 2016 y 2015; incluye los estados consolidados de resultados, de utilidad integral, flujos de efectivo y variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014. Nuestros estados financieros consolidados auditados se preparan de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”, por sus siglas en inglés).

De conformidad con las NIIF, la información presentada en este reporte anual muestra información financiera para el 2016, 2015, 2014, 2013 y 2012 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 (para este reporte anual, solamente Venezuela se categorizó como economía hiperinflacionaria). En el caso de nuestras subsidiarias venezolanas hemos sido capaces de convertir la moneda local utilizando uno de los tres tipos de cambios legales de ese país. Para más información, ver Notas 3.3 y 3.4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Para cada economía con entorno no hiperinflacionario, la moneda local es convertida a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio al cierre del año para activos y pasivos, el tipo de cambio histórico para el capital y el tipo de cambio promedio para el estado de resultados. Ver Nota 3.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

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

Excepto cuando se indique lo contrario, la información de este reporte anual en la Forma 20-F se presenta al 31 de diciembre de 2016 y no tiene validez para cualquier transacción y estado financiero, con posterioridad a esa fecha.

La siguiente tabla muestra cierta información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información está referenciada en su totalidad a nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas de los mismos y deberá leerse en conjunto. 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. Ver Nota 3 de nuestros estados financieros consolidados auditados para consultar nuestras políticas contables significativas.

	Año terminado al 31 de diciembre de,					
	2016⁽¹⁾	2016^{(2) (3)}	2015^{(2) (4)}	2014⁽²⁾	2013⁽⁵⁾	2012⁽⁶⁾
	(en millones de pesos mexicanos o millones de dólares, excepto porcentajes, acciones y los datos por acción)					
Información del Estado de Resultados:						
Ingresos totales	\$ 19,377	Ps. 399,507	Ps. 311,589	Ps. 263,449	Ps. 258,097	Ps. 238,309
Utilidad bruta	7,188	148,204	123,179	110,171	109,654	101,300
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través del método de participación	1,385	28,556	25,163	23,744	25,080	27,530
Impuestos a la utilidad	383	7,888	7,932	6,253	7,756	7,949
Utilidad neta consolidada	1,318	27,175	23,276	22,630	22,155	28,051
Utilidad neta controladora	1,025	21,140	17,683	16,701	15,922	20,707

	Año terminado al 31 de diciembre de,					
	2016 ⁽¹⁾	2016 ⁽²⁾⁽³⁾	2015 ⁽²⁾⁽⁴⁾	2014 ⁽²⁾	2013 ⁽⁵⁾	2012 ⁽⁶⁾
	(en millones de pesos mexicanos o millones de dólares, excepto porcentajes, acciones y los datos por acción)					
Utilidad neta no controladora	293	6,035	5,593	5,929	6,233	7,344
Utilidad neta controladora básica:						
Por acciones serie B	0.05	1.05	0.88	0.83	0.79	1.03
Por acciones serie D	0.06	1.32	1.10	1.04	1.00	1.30
Utilidad neta controladora diluida:						
Por acciones serie B	0.05	1.05	0.88	0.83	0.79	1.03
Por acciones serie D	0.06	1.32	1.10	1.04	0.99	1.29
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):						
Por acciones serie B	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Por acciones serie D	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7
Distribución de utilidades:						
Por acciones serie B	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%
Por acciones serie D	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%
Información de Situación Financiera:						
Total activos	\$ 26,465	Ps. 545,623	Ps. 409,332	Ps. 376,173	Ps. 359,192	Ps. 295,942
Pasivos circulantes	4,185	86,289	65,346	49,319	48,869	48,516
Deuda largo plazo ⁽⁷⁾	6,401	131,967	85,969	82,935	72,921	28,640
Otros pasivos a largo plazo	1,998	41,197	16,161	13,797	14,852	8,625
Capital social	162	3,348	3,348	3,347	3,346	3,346
Total capital contable	13,881	286,170	241,856	230,122	222,550	210,161
Participación controladora	10,279	211,904	181,524	170,473	159,392	155,259
Participación no controladora	3,602	74,266	60,332	59,649	63,158	54,902
<u>Otra información</u>						
Depreciación	\$ 586	Ps. 12,076	Ps. 9,761	Ps. 9,029	Ps. 8,805	Ps. 7,175
Inversiones en activo fijo ⁽⁸⁾	1,075	22,155	18,885	18,163	17,882	15,560
Margen bruto ⁽⁹⁾	37%	37%	40%	42%	42%	43%

(1) Conversión a dólares a un tipo de cambio de Ps. 20.6170 por dólar americano solamente para conveniencia del lector.

(2) Al 31 de diciembre de 2016 el tipo de cambio utilizado para convertir nuestras operaciones en Venezuela por el año terminado fue el tipo de cambio DICOM de 673.76 bolívares por dólar americano comparado con el año terminado al 31 de diciembre de 2015, el cual fue SIMADI, de 198.70 bolívares por dólar americano y comparado con el año terminado al 31 de diciembre de 2014, el cual fue SICAD-II, de 6.3 bolívares por dólar americano. Ver Nota 3.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

(3) Incluye resultados de Vonpar, S.A. ("Vonpar" o "Grupo Vonpar"), a partir de diciembre de 2016, y otras adquisiciones de negocios. Véase "Punto 4. —Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes." y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

(4) Incluye resultados de Socofar, S.A. ("Socofar" o "Grupo Socofar"), a partir de octubre de 2015, la División Combustibles desde marzo 2015 y otras adquisiciones de negocios. Véase "Punto 4. —Información de la compañía—La Compañía—Antecedentes." y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

(5) Incluye resultados de Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc., o KOF Filipinas (anteriormente, Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc.), a partir de febrero de 2013 utilizando el método de participación, incluye Grupo Yoli, S.A. de C.V. ("Grupo Yoli") desde Junio de 2013, incluye Companhia Fluminense de Refrigerantes ("Companhia Fluminense") desde septiembre de 2013, incluye Spaipa S.A. Indústria Brasileira de Bebidas ("Spaipa") desde Noviembre de 2013 y otras adquisiciones de negocios. Véase "Punto 4. —Información de la compañía—Coca-Cola FEMSA—Antecedentes." Nota 10 y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

(6) Incluye resultados de Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. de C.V. ("Grupo Fomento Queretano") desde mayo de 2012. Véase "Punto 4. —Información de la compañía—Coca-Cola FEMSA—Antecedentes." y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

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

(8) La inversión en activo fijo incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, intangibles y otros activos, neto del costo de venta de propiedad, planta y equipo y cancelaciones.

(9) 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 2012 al 2016:

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio respecto del cual se declaró el dividendo	Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción de Serie B⁽⁷⁾	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D⁽⁷⁾
3 de mayo de 2012 y 6 de noviembre de 2012 ⁽¹⁾	2011	Ps. 6,200,000,000	Ps. 0.3092	\$0.0231	Ps. 0.3865	\$0.0288
3 de mayo de 2012			Ps. 0.1546	\$0.0119	Ps. 0.1932	\$0.0149
6 de noviembre de 2012..			Ps. 0.1546	\$0.0119	Ps. 0.1932	\$0.0149
7 de mayo de 2013 y 7 de noviembre de 2013 ⁽²⁾	2012	Ps. 6,684,103,000	Ps. 0.3333	\$0.0264	Ps. 0.4166	\$0.0330
7 de mayo de 2013			Ps. 0.1666	\$0.0138	Ps. 0.2083	\$0.0173
7 de noviembre de 2013..			Ps. 0.1666	\$0.0126	Ps. 0.2083	\$0.0158
18 de diciembre de 2013 ⁽³⁾	2012	Ps. 6,684,103,000	Ps. 0.3333	\$0.0257	Ps. 0.4166	\$0.0321
7 de mayo de 2015 y 5 de noviembre de 2015 ⁽⁴⁾	2014	Ps. 7,350,000,000	Ps. 0.3665	\$0.0230	Ps. 0.4581	\$0.0287
7 de mayo de 2015			Ps. 0.1833	\$0.0120	Ps. 0.2291	\$0.0149
5 de noviembre de 2015.....			Ps. 0.1833	\$0.0110	Ps. 0.2291	\$0.01318
5 de mayo de 2016 y 3 de noviembre de 2016 ⁽⁵⁾	2015	Ps. 8,355,000,000	Ps. 0.4167	\$0.0225	Ps. 0.5208	\$0.0282
5 de mayo de 2016.....			Ps. 0.2083	\$0.0117	Ps. 0.2604	\$0.0146
3 de noviembre de 2016.....			Ps. 0.2083	\$0.0108	Ps. 0.2604	\$0.0135
5 de mayo de 2017 y 3 de noviembre de 2017 ⁽⁶⁾	2016	Ps. 8,636,000,000	Ps. 0.4307	N/A	Ps. 0.5383	N/A
5 de mayo de 2017.....			Ps. 0.2153	N/A	Ps. 0.2692	N/A
3 de noviembre de 2017.....			Ps. 0.2153	N/A	Ps. 0.2692	N/A

- (1) El pago de dividendo para 2011 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 3 de mayo de 2012, con fecha de registro del 2 de mayo de 2012, y el segundo pago fue pagadero el 6 de noviembre de 2012, con fecha de registro del 5 de noviembre de 2012.
- (2) El pago de dividendo para 2012 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 7 de mayo de 2013, con fecha de registro del 6 de mayo de 2013, y el segundo pago fue pagadero el 7 de noviembre de 2013, con fecha de registro del 6 de noviembre de 2013.
- (3) El pago de dividendo declarado en diciembre de 2013, se volvió pagadero el 18 de diciembre de 2013, con fecha de registro del 17 de diciembre de 2013.
- (4) El pago de dividendo para 2014 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 7 de mayo de 2015, con fecha de registro del 6 de mayo de 2015, y el segundo pago fue pagadero el 5 de noviembre de 2015, con fecha de registro del 4 de noviembre de 2015. El pago del dividendo para el año 2014, fue derivado del saldo de la cuenta de la utilidad fiscal neta para el año terminado el 31 de diciembre de 2013. Ver nota 22 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (5) El pago de dividendo para 2015 se dividió en dos pagos iguales denominados en pesos mexicanos. El primer pago se volvió pagadero el 5 de mayo de 2016, con fecha de registro del 4 de mayo de 2016, y el segundo pago fue pagadero el 3 de noviembre de 2016, con fecha de registro del 1 de noviembre de 2016. El pago del dividendo para el año 2015, fue derivado del saldo de la cuenta de la utilidad fiscal neta para el año terminado el 31 de diciembre de 2013. Ver nota 22 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (6) El pago de dividendo para 2016 se dividirá en dos pagos iguales denominados en pesos mexicanos. El primer pago se volverá pagadero el 5 de mayo de 2017, con fecha de registro del 4 de mayo de 2017, y el segundo pago será pagadero el 3 de noviembre de 2017, con fecha de registro del 1 de noviembre de 2017. El pago del dividendo para el año 2016, fue derivado del saldo de la cuenta de la utilidad fiscal neta para el año terminado el 31 de diciembre de 2013. Ver nota 22 de nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (7) Los montos en dólares correspondientes están basados en el tipo de cambio de la fecha en la que se efectúen dichos pagos.

El consejo de administración presenta los estados financieros consolidados auditados 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 que los tenedores de las Acciones de Serie B hayan aprobado los estados financieros consolidados auditados, ellos determinan la distribución de nuestras utilidades netas del año anterior. La ley mexicana requiere que por lo menos 5% de las utilidades netas se destinen a una reserva legal, que no puede ser dispuesta, hasta que el monto de la reserva legal sea igual a 20% de nuestro capital social. A la fecha de este reporte, la reserva legal de nuestra empresa se encuentra plenamente constituida. Posteriormente, los tenedores de las Acciones Serie B podrán determinar y

distribuir cierto porcentaje de las utilidades netas a cualquier reserva general o especial, incluyendo una reserva para compras de nuestras acciones en el mercado abierto. El remanente de las utilidades netas está disponible para distribución en la forma de dividendos para nuestros accionistas. Solamente se pueden pagar dividendos si las ganancias netas son suficientes para compensar pérdidas de años fiscales anteriores.

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

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

Información sobre Tipo de Cambio

La siguiente tabla presenta, para los periodos indicados, el tipo de cambio alto, bajo, promedio y fin de año al tipo de cambio de mediodía expresado en pesos mexicanos por dólar publicados por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York. 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
2012.....	14.37	12.63	13.14	12.96
2013.....	13.43	11.98	12.86	13.10
2014.....	14.79	12.85	13.35	14.75
2015.....	17.36	14.56	15.97	17.20
2016.....	20.84	17.19	18.70	20.62

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

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin de Periodo
2015			
Primer Trimestre.....	Ps. 15.58	Ps. 14.56	Ps. 15.25
Segundo Trimestre.....	15.69	14.80	15.69
Tercer Trimestre.....	17.10	15.67	16.90
Cuarto Trimestre.....	17.36	16.37	17.20
2016			
Primer Trimestre.....	Ps. 19.19	Ps. 17.21	Ps. 17.21
Segundo Trimestre.....	19.15	17.19	18.49
Tercer Trimestre.....	19.86	17.98	19.34
Cuarto Trimestre.....	20.84	18.44	20.62
Octubre.....	19.34	18.49	18.79
Noviembre.....	20.84	18.44	20.46
Diciembre.....	20.74	20.22	20.62
2017			
Enero.....	Ps. 21.89	Ps. 20.75	Ps. 20.84
Febrero.....	20.82	19.74	20.00
Marzo.....	19.93	18.67	18.83
Primer Trimestre.....	21.89	18.67	18.83

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 y los cambios en esta relación pueden afectar adversamente su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Casi la totalidad de las ventas de Coca-Cola FEMSA provienen de ventas de bebidas de la marca *Coca-Cola*. Coca-Cola FEMSA produce, embotella, comercializa, vende y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola* a través de contratos de embotellador estándar en los territorios donde opera. Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar concentrado para todas las bebidas marca *Coca-Cola* de compañías designadas por The Coca-Cola Company, cuyo precio puede ser unilateralmente determinado de tiempo en tiempo por The Coca-Cola Company, en tales territorios. Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar concentrado para todas las bebidas marca *Coca-Cola* de compañías designadas por The Coca-Cola Company, cuyo precio puede ser unilateralmente determinado de tiempo en tiempo por The Coca-Cola Company, en tales territorios. Coca-Cola FEMSA también está obligada a comprar edulcorantes y otras materias primas de compañías autorizadas por The Coca-Cola Company. De conformidad con dichos contratos de embotellador y como accionista de Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company tiene derecho de participar en el proceso de toma de ciertas decisiones relacionadas con el negocio de Coca-Cola FEMSA.

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

The Coca-Cola Company realiza contribuciones importantes a los gastos de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA, aún cuando no está obligada a contribuir con alguna cantidad particular. Por lo anterior, The Coca-Cola Company podría discontinuar o reducir dichas contribuciones en cualquier momento.

Coca-Cola FEMSA depende de The Coca-Cola Company para continuar con sus contratos de embotellador. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA son renovables automáticamente por periodos de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar previo aviso sobre su deseo de no renovar algún contrato. Adicionalmente, estos contratos generalmente pueden darse por terminados en caso de algún incumplimiento material. La terminación de cualquiera de los contratos de embotellador impediría a Coca-Cola FEMSA la venta de bebidas de la marca *Coca-Cola* en el territorio afectado. Lo anterior y cualquier otro cambio adverso en nuestra relación con The Coca-Cola Company tendrían un efecto adverso en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

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

The Coca-Cola Company influye de manera importante en la conducción del negocio de Coca-Cola FEMSA. Al 7 de abril de 2017, The Coca-Cola Company era propietaria de manera indirecta del 28.1% de las acciones en circulación de Coca-Cola FEMSA, lo que representa el 37.0% de su capital social con derecho a voto. The Coca-Cola Company está facultada para designar a cinco de hasta un máximo de 21 consejeros y el voto de al menos dos de ellos es requerido para la aprobación de ciertas acciones del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA. Al 7 de abril de 2017, nosotros éramos propietarios de manera indirecta del 47.9% de las acciones en circulación de Coca-Cola FEMSA, lo que representa el 63.0% de su capital social con derecho a voto. Nosotros tenemos derecho a designar a 13 de hasta un máximo de 21 consejeros y a todos los directivos relevantes. The Coca-Cola Company y nosotros de manera conjunta, o sólo nosotros en ciertas circunstancias, podemos determinar el resultado de todas las acciones que requieren 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. Los intereses de The Coca-Cola Company podrían diferir de los intereses del resto de los accionistas de Coca-Cola FEMSA, lo cual los podría llevar a la toma de acciones contrarias a los intereses de otros de sus accionistas.

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

La industria de bebidas no alcohólicas evoluciona rápidamente como resultado de, entre otras cosas, cambios en las preferencias del consumidor y regulatorios. Han habido diferentes planes y acciones que han sido adoptados en los últimos años por las autoridades gubernamentales de algunos de los países donde Coca-Cola FEMSA opera que han resultado en un incremento en impuestos o la imposición de nuevos impuestos en la venta de bebidas que contengan azúcar y ciertos edulcorantes, y otras medidas regulatorias, tales como restricciones a la publicidad para algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA. Además, investigadores, nutriólogos y guías dietéticas promueven entre los consumidores reducir el consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar y jarabe de maíz de alta fructosa o JMAF. Aunado a esto, preocupaciones sobre el impacto al medio ambiente a causa del plástico podría reducir el consumo de los productos de Coca-Cola FEMSA vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían también afectar de forma adversa la demanda. El aumento de la preocupación del público respecto a estos temas, nuevos impuestos o incremento de los mismos, otras medidas regulatorias o si no satisfacemos las preferencias del consumidor podrían ocasionar una reducción en la demanda de algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA que podría afectar adversamente su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

La reputación de las marcas Coca-Cola y cualquier violación a sus derechos de propiedad intelectual podrían afectar el negocio de Coca-Cola FEMSA de forma adversa.

Casí la totalidad de las ventas de Coca-Cola FEMSA provienen de las ventas de bebidas de la marca *Coca-Cola* propiedad de The Coca-Cola Company. Mantener la reputación y los derechos de propiedad intelectual de estas marcas nos es fundamental para atraer y retener clientes y consumidores, así como un factor clave para el éxito de Coca-Cola FEMSA. El no mantener la reputación de las marcas *Coca-Cola* o no proteger de forma efectiva dichas marcas, podría tener un efecto material adverso en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Si Coca-Cola FEMSA no es capaz de proteger sus sistemas de información contra interrupciones en el servicio, uso indebido de su información o violaciones de seguridad, sus operaciones podrían ser interrumpidas, lo que podría ocasionar un efecto material adverso en su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Coca-Cola FEMSA confía en las redes y sistemas de información y otra tecnología (“sistemas de información”), incluyendo Internet y plataformas y servicios de terceros como soporte de varios procesos y actividades de negocios, incluyendo abastecimiento y cadena de suministro, manufactura, distribución, facturación y recaudación de pagos. Usa también sistemas de información para procesar información financiera y resultados de operación para propósitos de reporte interno y para cumplir con los reportes financieros a los que está obligado por ley y demás requisitos legales y fiscales. Debido a que los sistemas de información son indispensables para muchas de las actividades operativas de Coca-Cola FEMSA, su negocio podría verse afectado por interrupciones en el servicio, violaciones de seguridad o porque los sistemas de información dejaran de funcionar. Además, dichos incidentes podrían resultar en una revelación no autorizada de información confidencial material. Coca-Cola FEMSA podría tener que invertir recursos financieros importantes y otros recursos para remediar el daño causado por una violación de seguridad o para reparar o reemplazar redes y sistemas de información. Cualquier daño importante, interrupción o falla en los sistemas de información de Coca-Cola FEMSA, podría ocasionar un efecto material adverso en su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Información negativa o errónea en redes sociales podría afectar la reputación de Coca-Cola FEMSA de forma adversa.

Recientemente ha habido un importante aumento en el uso de redes sociales y plataformas similares, incluyendo *weblogs* (blogs), sitios web de redes sociales y otras formas de comunicación a través de Internet que permiten que cualquier persona tenga acceso a una amplia audiencia de consumidores y otras personas interesadas. Información negativa o errónea relacionada a Coca-Cola FEMSA o que le afecte o afecte a la marca *Coca-Cola* podría ser publicada en estas plataformas en cualquier momento. Esta información podría dañar la reputación de Coca-Cola FEMSA sin concedernos la oportunidad de reparar o corregir la situación, lo que podría ocasionar un efecto material adverso en su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

La competencia podría afectar de manera adversa el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

La industria de bebidas en los territorios donde Coca-Cola FEMSA opera es altamente competitiva. Coca-Cola FEMSA compite con otros embotelladores de refrescos, incluyendo embotelladores de productos *Pepsi* y otros embotelladores y distribuidores de marcas de bebidas locales y productores de bebidas de bajo costo o “marcas B”.

También compite en categorías de bebidas además de refrescos, tales como agua, bebidas a base de jugo, té, bebidas isotónicas y productos lácteos. Coca-Cola FEMSA anticipa seguir enfrentando mucha competencia en sus categorías de bebidas en todos sus territorios y anticipa que la competencia existente o nuevos competidores podrían ampliar su portafolio de productos y su cobertura geográfica.

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, actividad promocional eficiente, acceso a puntos de venta, suficiente espacio en anaquel, servicio al cliente, innovación y alternativas de productos así como la habilidad para identificar y satisfacer las preferencias del consumidor. La disminución de precios y actividades de los competidores y los cambios en las preferencias del consumidor podrían tener un efecto adverso en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

La escasez de agua o la imposibilidad de mantener las concesiones existentes podría afectar adversamente al negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

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

La mayor parte del agua utilizada en su producción de bebidas la obtiene de empresas municipales y mediante concesiones para explotar pozos, que son generalmente otorgadas con base en estudios del agua subterránea existente y proyectada para el abastecimiento. Las concesiones actuales o contratos de Coca-Cola FEMSA para el suministro de agua podrían darse por terminados por las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias, y su renovación depende de múltiples factores, incluyendo el haber pagado todas las tarifas correspondientes, haber cumplido con las leyes y obligaciones aplicables, así como obtener la autorización de renovación por parte de las autoridades municipales o federales en materia de agua. En algunos de los territorios de Coca-Cola FEMSA, el suministro actual de agua podría no ser insuficiente para satisfacer sus necesidades futuras de producción y el abastecimiento de agua podría verse afectado por escasez o cambios en la regulación gubernamental o ambiental.

El abastecimiento de agua en la región de São Paulo en Brasil se ha visto reducida en años recientes por la falta de lluvia, lo que ha afectado al depósito principal de agua que suministra al área metropolitana de São Paulo (Cantareira). Aunque la planta de Jundiá de Coca-Cola FEMSA, que se encuentra en esa región, no obtiene agua de dicho depósito, la escasez de agua o reformas a la legislación con el propósito de racionalizar el agua en la región, podría afectar el suministro de agua en la planta de Jundiá de Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA no puede asegurar que habrá suficiente agua para satisfacer las necesidades futuras de producción de Coca-Cola FEMSA o que el suministro será suficiente para satisfacer las necesidades de abastecimiento de agua de Coca-Cola FEMSA. La continua escasez de agua en las regiones donde opera Coca-Cola FEMSA podría afectar adversamente su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

El incremento en el precio de las materias primas aumentaría el costo de ventas de Coca-Cola FEMSA y podría tener un efecto negativo sobre el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Además del agua, las materias primas más importantes de Coca-Cola FEMSA son: (i) el concentrado que adquiere de las compañías afiliadas de The Coca-Cola Company, (ii) edulcorantes y (iii) materiales de empaque.

Los precios del concentrado utilizado para las bebidas de la marca *Coca-Cola* son determinados por The Coca-Cola Company como un porcentaje del precio promedio ponderado de venta al detallista en moneda local, neto de los impuestos aplicables. The Coca-Cola Company tiene el derecho de cambiar los precios unilateralmente del concentrado o cambiar la forma en que dichos precios son calculados. En el pasado, The Coca-Cola Company ha incrementado los precios del concentrado para las marcas de las bebidas *Coca-Cola* en algunos de los países donde Coca-Cola FEMSA opera. No podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA tendrá éxito al negociar o implementar medidas para mitigar el efecto negativo que esto pudiera tener en el precio de sus productos o sus resultados.

El comportamiento de los precios del resto de otras de nuestras materias primas depende de los precios de mercado y la disponibilidad local, imposición de aranceles y restricciones, y la fluctuación en los tipos de cambio. Coca-Cola FEMSA también está obligada a satisfacer todas sus necesidades de abastecimiento (incluyendo edulcorantes y materiales de empaque) con proveedores aprobados por The Coca-Cola Company, lo cual podría limitar el número de proveedores disponibles. Los precios de venta de Coca-Cola FEMSA están denominados en la moneda local de cada país donde opera, mientras que los precios de ciertas materias primas, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de sus productos, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio, JMAF y ciertos edulcorantes, son pagados en, o determinados con referencia al dólar; por lo cual, podrían incrementar en caso de que el dólar se apreciara frente a la moneda local aplicable. No podemos anticipar si el dólar amer se apreciará o depreciará frente a estas monedas locales en un futuro.

El principal costo de Coca-Cola FEMSA en materia prima de empaque deriva de la compra de resina cuyo precio está relacionado con los precios del petróleo y con la oferta global de resina. Los precios del petróleo tienen un comportamiento cíclico y son determinados con referencia al dólar; por lo tanto, una alta volatilidad del tipo de cambio podría afectar el precio promedio de la resina en moneda local. Desde 2010 el precio internacional del azúcar ha sido volátil debido a varios factores, entre ellos la inestabilidad en la demanda, problemas de disponibilidad y de clima que afectaron tanto su producción como su distribución. En todos los países donde operamos, excepto Brasil, los precios del azúcar están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, lo cual nos obliga a comprar azúcar por encima de los precios internacionales de mercado. No podemos asegurar que los precios de las materias primas de Coca-Cola FEMSA no se incrementarán en el futuro. Aumentos en el precio de las materias primas de Coca-Cola FEMSA incrementarían los costos de sus productos vendidos y afectarían adversamente el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Los impuestos podrían afectar adversamente el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Los países donde Coca-Cola FEMSA opera podrían adoptar nuevas leyes fiscales o modificar las existentes para incrementar impuestos aplicables al negocio o productos de Coca-Cola FEMSA. Actualmente, los productos de Coca-Cola FEMSA se encuentran sujetos a ciertos impuestos en muchos de los países donde opera, que imponen impuestos sobre refrescos. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Impuestos sobre Refrescos**”. La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los impuestos existentes, o cambios en la interpretación de las leyes y reglamentos de las autoridades fiscales puede tener un efecto negativo en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

La legislación fiscal ha sido objeto de reformas importantes en algunos países donde Coca-Cola FEMSA opera. No podemos asegurar que estas reformas u otras reformas futuras implementadas por los gobiernos de los países donde operamos no tendrán un efecto negativo en nuestro negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA está sujeta a numerosas leyes y regulaciones en los territorios donde opera. Las principales áreas en las que Coca-Cola FEMSA está sujeta a regulación son agua, medio ambiente, asuntos laborales, fiscales, de salud y de competencia. Dichas leyes y regulaciones también pueden afectar la capacidad de Coca-Cola FEMSA para establecer precios a sus productos. Cambios en leyes y regulaciones existentes, la adopción de nuevas leyes o regulaciones, o una interpretación o aplicación de las mismas más estricta en los países donde Coca-Cola FEMSA opera, podría aumentar sus costos de operación o imponer restricciones a sus operaciones, lo cual podría afectar adversamente el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA. En particular, los estándares ambientales se han vuelto más estrictos en algunos de los países donde opera Coca-Cola FEMSA. No podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA esté en posibilidad de cumplir con las reformas a las leyes ambientales y regulaciones dentro de los plazos previstos por las autoridades.

Históricamente han existido restricciones voluntarias de precios o controles de precios en muchos de los países donde Coca-Cola FEMSA opera. Actualmente, no existe control de precios en los productos de Coca-Cola FEMSA en ninguno de los territorios donde opera, excepto por Argentina, en donde las autoridades supervisan directamente el precio de seis de los productos de Coca-Cola FEMSA vendidos a en supermercados como una medida para controlar la inflación; y Venezuela, donde el gobierno ha impuesto controles de precios a ciertos productos incluyendo al agua embotellada, impuso

un límite en las ganancias generadas por la venta de bienes, incluyendo los productos de Coca-Cola FEMSA buscando mantener la estabilidad de precios de, e igualdad en el acceso a, los bienes y servicios. Si las ganancias de Coca-Cola FEMSA exceden dicho límite, Coca-Cola FEMSA podría estar obligada a mantener o reducir los precios de sus productos en Venezuela, lo que podría afectar adversamente su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones. En adición, la legislación para la protección de los consumidores en Venezuela está sujeta a continuas modificaciones y reformas, las cuales podrían tener un impacto adverso en Coca-Cola FEMSA. No podemos asegurar que las leyes actuales o futuras en los países donde Coca-Cola FEMSA opera relacionadas con los bienes y servicios (en particular, leyes y regulaciones que impongan control de precios) no afectarán sus productos o que Coca-Cola FEMSA no tendrá que implementar restricciones de precios voluntarias o no que pudieran resultar en un efecto negativo en su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Resoluciones no favorables en los procedimientos legales de Coca-Cola FEMSA podrían tener un impacto adverso en su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA han estado y podrían seguir estando sujetas a investigaciones y procesos iniciados por las autoridades de competencia económica relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. Coca-Cola FEMSA también ha sido sujetos a investigaciones y procesos en temas fiscales, de protección al consumidor, ambientales y laborales. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos no podrían llegar a tener un efecto adverso en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Cambio en las condiciones climáticas podrían afectar adversamente el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Las bajas temperaturas, mayores lluvias y otras condiciones climáticas adversas como tifones y huracanes podrían influir negativamente en los patrones de consumo, lo cual puede resultar en una reducción de ventas del portafolio de bebidas de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, dichas condiciones climáticas adversas podrían afectar la capacidad instalada de las plantas, la infraestructura vial y puntos de venta de Coca-Cola FEMSA en los territorios donde opera y limitar su capacidad para vender y distribuir sus productos, lo cual podría afectar el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA podría no tener éxito al integrar sus adquisiciones y conseguir las eficiencias operativas o sinergias esperadas.

Coca-Cola FEMSA ha adquirido y puede continuar adquiriendo embotelladores y otros negocios. Integrar las operaciones de los negocios adquiridos o fusionados en las operaciones de Coca-Cola FEMSA de una manera oportuna y efectiva, así como la retención de personal calificado y experimentado, son elementos claves para lograr los beneficios y sinergias esperadas de sus fusiones y adquisiciones. Coca-Cola FEMSA podría incurrir en pasivos no previstos relacionados con la adquisición, toma de control o administración de los embotelladores y otros negocios y podría enfrentarse con dificultades y costos no previstos o adicionales en la reestructura e integración de los mismos en su estructura operativa. No podemos asegurar que estos esfuerzos serán exitosos o completados como se espera por Coca-Cola FEMSA, y su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones pueden ser adversamente afectados si no logra integrar las operaciones.

Los acontecimientos políticos y sociales en los países donde Coca-Cola FEMSA opera y en otros países podrían afectar adversamente su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

Recientemente, algunos de los gobiernos en los países donde Coca-Cola FEMSA opera han implementado y podrían continuar implementando cambios y reformas relevantes a las leyes, política pública o regulaciones que podrían afectar la situación política y las condiciones sociales en dichos países. Cualquiera de dichos cambios y cambios similares en otros países como Estados Unidos podrían tener un efecto adverso en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos y sociales en los países en los que Coca-Cola FEMSA opera o en otros países, como la elección de una nueva administración, reformas a las leyes, políticas públicas o regulaciones, desacuerdos políticos, disturbios civiles y el aumento y percepción de la violencia, sobre los cuales Coca-Cola FEMSA no tiene control, no tendrán un efecto adverso en el mercado local o global o en el negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones de Coca-Cola FEMSA.

FEMSA Comercio

La competencia de otros minoristas en los mercados en donde opera, podría afectar negativamente el negocio, la situación financiera, los resultados de operación y proyecciones de FEMSA Comercio.

El sector de venta al menudeo es altamente competitivo en los mercados en donde opera FEMSA Comercio. La División Comercial participa en el sector de la venta al menudeo principalmente a través de sus tiendas OXXO, las cuales enfrentan competencia de tiendas de formato pequeño como las tiendas 7-Eleven, Circle-K, y otras numerosas cadenas de minoristas independientes a lo largo de México, que van desde otros comerciantes de formato pequeño a nivel regional hasta pequeñas tiendas de barrio en el mercado informal. En particular, las 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 promedio del 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 una de las ventajas competitivas de la División Comercial.

En el sector de farmacias, FEMSA Comercio participa a través de la División Salud en México, Chile y Colombia. En México enfrenta competencia de otras cadenas de farmacias como Farmacias Guadalajara, Farmacias del Ahorro y Farmacias Benavides, así como de farmacias independientes, supermercados y otras pequeñas farmacias informales. En Chile, algunos competidores relevantes son Farmacias Ahumada y Salcobrand, mientras que en Colombia, sus principales competidores son La Rebaja y Copidrogas.

La División Comercial y la División Salud podrían enfrentar competencia adicional de posibles nuevos participantes en este sector. Una mayor competencia puede limitar la disponibilidad de espacio comercial para nuevas tiendas y podría requerir que las Divisiones Comercial y Salud modificaran su estructura de precios. Como consecuencia de esto la situación financiera, los resultados de operación y proyecciones de la División Comercial y la División Salud podrían verse afectados adversamente por un aumento de la competencia en el futuro.

Para la División Combustibles, la apertura del mercado de distribución de combustible mexicano se espera que altere las dinámicas competitivas de la industria. El proceso de consolidación se espera que tome lugar en la medida en que empresas grandes y competidores internacionales entren en el mercado mexicano, esto puede ocurrir rápidamente y alterar sustancialmente la dinámica de mercado en México. Actualmente, la División Combustibles enfrenta la competencia de pequeños operadores de estaciones de servicio independientes, así como de cadenas regionales como Corpogas, Hidrosina, Petro-7 y Orsan.

Las ventas de los puntos de venta de FEMSA Comercio podrán verse afectadas negativamente por los cambios en las condiciones económicas en los mercados en donde opera.

Los mercados en donde FEMSA Comercio opera son muy sensibles a las condiciones económicas, porque una baja en el poder adquisitivo del consumidor suele ser consecuencia de una disminución en la actividad económica, lo que a su vez trae como resultado una baja en el consumo de las principales categorías de productos. En periodos de menor actividad económica, los puntos de venta de FEMSA Comercio pueden experimentar una reducción en el tráfico por tienda y en el ticket promedio por cliente, lo que podría traer como resultado un descenso en los resultados de manera general.

La estrategia de expansión y la entrada a nuevos mercados y formatos minoristas de FEMSA Comercio pueden dar lugar a una disminución en los márgenes de utilidad.

FEMSA Comercio recientemente incursionó en nuevos mercados a través de la adquisición de otros minoristas de formato pequeño, tales como restaurantes de servicio rápido. En años recientes, la División Comercial y la División Salud han continuado con esta estrategia. Estos nuevos negocios son actualmente menos rentables que OXXO, y por lo tanto podrían marginalmente diluir los márgenes de FEMSA Comercio en el corto y mediano plazo.

Los cambios en la regulación en México podrían afectar negativamente los negocios de FEMSA Comercio.

En los mercados en donde opera, FEMSA Comercio está sujeta a regulaciones en ámbitos laborales, fiscales, de zonificación, operacionales, de permisos relacionados para locales y regulaciones de salud y seguridad. Cambios en leyes y regulaciones existentes, la adopción de nuevas leyes o regulaciones, o una interpretación o aplicación más estricta de las mismas, pueden aumentar los costos de operación y cumplimiento o imponer restricciones a las operaciones en los países

donde FEMSA Comercio opera, lo que a su vez, pudiera afectar negativamente su situación financiera, sus resultados de operación y sus proyecciones. Adicionalmente, cambios a las leyes y regulaciones actuales podrían tener un impacto negativo en el tráfico de clientes, ingresos, costos de operación y en las prácticas comerciales, que pueden tener un efecto adverso en el negocio, la situación financiera, los resultados de operación y proyecciones de FEMSA Comercio.

Las operaciones de FEMSA Comercio dependen de manera significativa en la tecnología de información y un fallo, interrupción, o incumplimiento de sus sistemas de TI podría afectar negativamente a la misma.

Los negocios de FEMSA Comercio dependen en gran medida de sistemas avanzados de tecnología de la información (a los cuales nos referimos como TI) para gestionar efectivamente sus datos, comunicaciones, conectividad y otros procesos de sus negocios. FEMSA Comercio invierte agresivamente en TI para maximizar su potencial como creador de valor. La evolución de dichas tecnologías, así como la de hardware y software deben de seguir el ritmo de crecimiento de los negocios, debido a la alta velocidad con la que las divisiones agregan nuevos servicios y productos a su oferta comercial. Si estos sistemas se vuelven obsoletos o si existe una planeación inadecuada para invertir en TI, los negocios de FEMSA Comercio podrían verse negativamente afectados.

A pesar de que FEMSA Comercio constantemente realiza mejoras y protege sus sistemas de TI con medidas de seguridad avanzadas, éstos pueden estar sujetos a errores, interrupciones o fallas de seguridad tales como virus o robo de información o datos. Esas fallas, interrupciones o rupturas podrían afectar negativamente la situación financiera, los resultados de operación, y proyecciones de FEMSA Comercio.

Las operaciones de FEMSA Comercio podrían verse afectadas negativamente por un aumento en el precio de la energía eléctrica en los mercados en donde opera.

El desempeño de los puntos de venta de FEMSA Comercio podría verse afectado negativamente por incrementos en los precios de los servicios públicos de los que dependen las tiendas y estaciones, tales como la electricidad. Como ejemplo, dada la relevancia del mercado mexicano, en años recientes el precio de la energía eléctrica se ha mantenido estable, o ha disminuido en años recientes, a excepción del 2016, en donde fue aumentando gradualmente. El precio de la electricidad podría seguir aumentando como resultado de la inflación, escasez, cortos en el suministro, o por otras razones, y dicho aumento podría afectar adversamente el negocio, la situación financiera, los resultados de operación y las expectativas de FEMSA Comercio.

Los impuestos podrían afectar adversamente los negocios de FEMSA Comercio.

La imposición de nuevos impuestos o aumentos de los impuestos existentes, o cambios en la interpretación de las leyes y regulaciones de las autoridades fiscales sobre los impuestos, pudieran tener un efecto adverso en la situación financiera, los resultados de operación y proyecciones de los negocios de FEMSA Comercio.

La División Comercial podría no mantener su ritmo histórico de crecimiento.

La División Comercial incrementó el número de tiendas OXXO a un crecimiento anual compuesto de 9.5% durante el periodo 2012 al 2016. En este periodo, la rápida expansión ha impulsado un crecimiento en ventas y resultados de la División Comercial en comparación con periodos anteriores. Conforme aumenta la base existente de tiendas, es probable que el ritmo porcentual de crecimiento de las tiendas OXXO tienda a ser más lento. Adicionalmente, conforme aumenta la penetración en el número de tiendas de formato pequeño en México, tenderá a disminuir el número de ubicaciones viables para establecer un OXXO; además estas nuevas ubicaciones podrían ser menos favorables en términos de ventas-mismas-tiendas, "ticket" promedio y tráfico por tienda. Como consecuencia, los resultados operativos y la situación financiera futura de la División Comercial podrían no ser consistentes con periodos anteriores y se podría caracterizar por menores tasas de crecimiento en cuanto a ingresos totales y resultados de operación. En Colombia, las tiendas OXXO podrían no alcanzar o mantener tasas históricas de crecimiento similares a las presentadas en México. No podemos asegurar que las futuras tiendas minoristas de la División Comercial vayan a generar ingresos y flujos de efectivo comparables con los generados por las existentes.

Las ventas de la División Salud podrían verse afectadas por un cambio material en las tendencias de las ventas institucionales en algunos de los mercados en donde opera.

En algunos de los mercados en donde la División Salud opera, las ventas son altamente dependientes de las ventas institucionales, así como de las ventas al público en general. Las ventas institucionales involucran a instituciones de salud tanto públicas como privadas, y el desempeño de la División Salud podría verse afectado por su habilidad para mantener e incrementar su base de clientes.

El desempeño de la División Salud podría verse afectado por las condiciones contractuales con sus proveedores.

La División Salud particularmente en México adquiere la mayoría de su inventario y productos de salud de un número limitado de proveedores. Su habilidad para mantener en condiciones favorables sus actuales acuerdos de precio y nivel de servicio con dichos mayoristas podría afectar los resultados operativos y financieros de la División Salud.

Cambios en la regulación de la industria energética pueden impactar los precios de los combustibles y por lo tanto afectar negativamente el negocio de la División Combustibles.

La División Combustibles vende principalmente gasolina y diésel a través de estaciones de servicio propias o rentadas. Hasta el año pasado, los precios de estos productos se encontraban regulados en México por una agencia gubernamental llamada Comisión Reguladora de Energía. A partir del 2017, los precios de las gasolinas y diésel han empezado gradualmente a seguir las dinámicas del mercado internacional del combustible de acuerdo con el marco regulatorio, el cual, también podría afectar la situación financiera, los resultados de operación y proyecciones de la División Combustibles.

El desempeño de la División Combustibles podría verse afectado por cambios en los términos comerciales con sus proveedores, o interrupciones en la cadena de suministro de combustibles.

La División Combustibles adquiere principalmente gasolina y diésel para sus operaciones en México. El mercado de combustibles en México actualmente está pasando por un proceso de cambios estructurales que gradualmente debería de incrementar el número de proveedores, al mismo tiempo en que los precios al consumidor vayan siendo liberados. Mientras la industria evoluciona, los términos comerciales con los proveedores de la División Combustibles podrían deteriorarse en el futuro, así como posibles interrupciones en la cadena de suministro del combustible a nuestras estaciones, podrían a su vez afectar el desempeño financiero y las proyecciones de la División Combustibles.

El negocio de la División Combustibles podría verse afectado por nuevas regulaciones ambientales y de seguridad impuestas por el gobierno, reglamentos ambientales a nivel mundial y nuevas tecnologías energéticas.

Las leyes y regulaciones federales, estatales y municipales para la instalación y operación de estaciones de servicio son cada vez más estrictas. El cumplimiento de estas leyes y regulaciones es a menudo difícil y costoso. Las tendencias mundiales para reducir el consumo de combustibles fósiles a través de incentivos e impuestos preferentes, podrían desacelerar o disminuir las ventas de estos combustibles en las estaciones de servicio en el futuro, y las tecnologías automotrices, incluyendo mejoras en eficiencia en los vehículos de combustibles tradicionales y el aumento de popularidad de los vehículos de combustibles alternativos, tales como vehículos eléctricos y de gas licuado de petróleo (GLP), han causado una reducción significativa en el consumo de combustible a nivel mundial. Otras nuevas tecnologías podrían reducir aún más la venta de combustibles tradicionales; todo lo cual podría afectar negativamente los resultados de operación y la situación financiera de la División Combustibles.

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

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

Somos una empresa mexicana, y nuestras operaciones mexicanas son el territorio geográfico más importante en lo individual. Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2016, el 64.0% de nuestros ingresos totales consolidados se atribuyeron a México. Durante el 2013, 2014 y 2015 el producto interno bruto o PIB, incrementó 1.4%, 2.3% y 2.6%, respectivamente mientras que en 2016 incremento 2.3% en términos anualizados comparado con 2015, esto debido a un mejor desempeño de los sectores primario y de servicios los cuales fueron contrarrestados por menores volúmenes en las industrias del gas y el petróleo. No podemos garantizar que dichas condiciones se frenarán en el futuro o no tendrán un

efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operación y proyecciones en el futuro. La economía mexicana sigue estando fuertemente influenciada por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación económica de Estados Unidos podría complicar la recuperación de México. En el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de debilidad y deterioros en las condiciones económicas que han tenido un impacto negativo en nuestros resultados.

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

Del mismo modo, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar el costo de nuestra deuda, y podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados. La deuda denominada en pesos mexicanos (incluyendo efector de derivados por coberturas de tipo de cambio) constituía un 36.4% de nuestra deuda total al 31 de diciembre 2016.

La depreciación del peso mexicano y de nuestras otras monedas locales con relación al dólar podría afectar negativamente nuestra situación financiera y nuestros resultados.

La depreciación del peso y de nuestras otras monedas locales 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 en otras monedas. El peso mexicano es una moneda de libre flotación y, como tal, experimenta fluctuaciones de tipo de cambio en relación al dólar a través del tiempo. Durante 2016, el peso mexicano se depreció frente al dólar aproximadamente 19.9% en comparación con 2015. Durante el 2015, 2014 y 2013 el peso mexicano experimentó fluctuaciones frente al dólar consistiendo en 16.6% de depreciación, 12.6% de depreciación y 1.0% de depreciación, respectivamente, en comparación con 2014, 2013 y 2012. Desde el 30 de diciembre de 2016 y hasta el 12 de abril de 2017, el peso mexicano experimentó una apreciación de 9.0% frente al dólar.

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 o transferir otras monedas fuera de México, el gobierno podría imponer 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, 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 y legislativas más recientes, tuvieron lugar en julio de 2012 y 2015, respectivamente. Enrique Peña Nieto, miembro del Partido Revolucionario Institucional (“PRI”), fue electo como el Presidente de México y asumió el cargo el 1 de diciembre de 2012. La siguiente elección presidencial será en julio de 2018. El Presidente de México, ejerce una influencia significativa en las políticas económicas y en las acciones de gobierno relacionadas a la economía mexicana, y la administración entrante podría implementar cambios sustanciales en las leyes, políticas y regulaciones en México, las cuales podrían afectar negativamente nuestras condiciones de negocio y financieras, así como nuestros resultados

operativos y nuestras proyecciones. En respuesta a estas acciones, miembros de la oposición podrían reaccionar con protestas, motines o saqueos que podrían afectar negativamente nuestras operaciones. Por ejemplo, el Congreso mexicano ha aprobado una serie de reformas estructurales destinadas a modernizar algunos sectores y fomentar el crecimiento de la economía mexicana, las cuales continúan enfrentándose a retos importantes.

Adicionalmente, 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 una incertidumbre política en las reformas adicionales y legislaciones secundarias enfocadas en modernizar sectores clave de la economía mexicana. Las siguientes elecciones federales y legislativas se llevarán a cabo en el 2018. 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, situación financiera, resultados de operación y proyecciones.

Las condiciones económicas, políticas y sociales en otros países podrían afectar adversamente nuestros resultados.

Recientemente, muchos países, incluyendo México, han experimentado condiciones económicas, políticas y sociales significativamente volátiles, y esto podría seguir ocurriendo en el futuro. La inestabilidad global ha sido causada por diversos factores, incluyendo fluctuaciones substanciales en el crecimiento económico, altos niveles de inflación, movimientos en los tipos de cambio, cambios en las políticas y regulaciones económicas y fiscales, así como inestabilidad política, social y económica en general. No podemos asegurar que dichas condiciones inestables no regresaran, o tendrán un efecto material adverso en nuestra situación financiera y resultados de operación.

La economía mexicana y la capitalización de mercado de los instrumentos emitidos por entidades mexicanas, pudieran verse afectados en distintos niveles por las condiciones económicas y de mercado en otras economías emergentes y en Estados Unidos. Adicionalmente, las condiciones económicas en México están altamente relacionadas con las condiciones económicas en los Estados Unidos, como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (“TLCAN”), y por el elevado nivel de actividad económica entre los dos países. En noviembre de 2016, se llevaron a cabo las elecciones presidenciales en los Estados Unidos, las cuales tuvieron como resultado un cambio de liderazgo en dicha nación. El Presidente Donald Trump ha manifestado públicamente sus intenciones de cancelar o re-negociar el TLCAN, pero el contenido de dichas revisiones potenciales no ha sido detallado. Adicionalmente, el Presidente Donald Trump ha declarado que si Canadá y México no están dispuestos a re-negociar el TLCAN, los Estados Unidos se retirarán del tratado. Aunado a esto, el Presidente Donald Trump anunció repetidamente durante su campaña sus planes para construir un muro en la frontera entre México y los Estados Unidos, con el fin de detener la migración ilegal hacia ese país, lo cual podría traer fricciones entre el gobierno mexicano y el estadounidense, las cuales podrían reducir la actividad económica entre ambos países, afectando así el tráfico de visitantes de México a los Estados Unidos. Sin embargo, no hay certeza respecto a lo que la nueva administración de los Estados Unidos hará, y el impacto que éstas, o cualquier otra medida que tome no se puede predecir.

Condiciones económicas adversas en los Estados Unidos, la cancelación o re-negociación del TLCAN u otros eventos relacionados podrían tener efectos adversos en las condiciones económicas de México. Aunque las condiciones económicas en otras economías emergentes y en Estados Unidos pudieran ser significativamente distintas a las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas a sucesos en otros países podrían tener un efecto adverso en la capitalización de mercado de los instrumentos públicos o en los activos de las entidades mexicanas. No podemos asegurar, que los eventos futuros en otras economías emergentes, o en los Estados Unidos, sobre los que no tenemos ningún control, no tendrán un efecto materialmente adverso sobre nuestra situación financiera y resultados de operación.

Riesgos de tecnología y seguridad cibernética

Utilizamos sistemas de información para la operación de nuestros negocios, para procesar nuestra información financiera y resultados de operación, para efectos de reporte interno y para cumplir con informes financieros regulatorios y requerimientos legales y fiscales. Debido a que estos sistemas de información son críticos para nuestras actividades, nuestro negocio se puede ver afectado por caídas de los sistemas, interrupciones en los servicios o violaciones de seguridad, así como por fallas durante nuestras operaciones de rutina, fallas en nuestra red o hardware, software malicioso o disruptivo, acciones mal intencionadas o accidentales de nuestros empleados o proveedores, ataques cibernéticos de hackers comunes, grupos criminales, organizaciones nacionales o estatales u organizaciones de activistas sociales (*hacktivist*), desastres naturales, fallas o impedimentos en redes de telecomunicaciones u otros eventos catastróficos. Estos incidentes podrían resultar en la revelación no intencional de información confidencial material y podríamos experimentar retrasos en el reporte de nuestros estados financieros ante los organismos regulatorios. Adicionalmente, el mal uso, filtración o

falsificación de la información, pudiese resultar en violaciones de leyes y regulaciones de protección de datos, daños a nuestra reputación o credibilidad y por ende, podría tener un efecto adverso sobre nuestra situación financiera y resultados de operación o podría requerir un gasto significativo de recursos económicos o de otra naturaleza para remediar el daño causado por la violación de seguridad o para reparar o reemplazar redes y sistemas de información.

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

La presencia de violencia entre los cárteles de la droga, y entre éstos y las fuerzas armadas al aplicar la ley pueden representar un riesgo para nuestro negocio. Dichos incidentes se concentran relativamente tanto a lo largo de la frontera norte de México, como en otros estados mexicanos como Sinaloa, Morelos, Michoacán y Guerrero. El norte de México es una región importante para nuestras operaciones de comercio al detalle, y un incremento en los índices delictivos podría afectar negativamente nuestras ventas y el tráfico de clientes, incrementando los gastos en seguridad y por consecuencia pudiéramos tener una mayor rotación de personal o daño a la percepción de nuestras marcas. Esta situación podría empeorar y afectar de manera negativa nuestros negocios y resultados financieros ya que los hábitos y patrones de consumo se ajustan de acuerdo a la percepción y riesgos de seguridad reales mientras las personas se abstienen de salir y gradualmente cambian sus hábitos de consumo en el establecimiento a consumo fuera del establecimiento al comprar comida y bebidas en algunos de sus eventos sociales.

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

La devaluación de la moneda local con respecto al dólar en nuestros territorios fuera de México, podría incrementar nuestros costos operativos en esos países, y una depreciación con respecto al peso mexicano podría afectar negativamente la traducción de nuestros resultados en esos países. En Venezuela, en años recientes el valor de la moneda se ha comportado de manera volátil en relación al peso Mexicano. Durante el 2016, adicionalmente a la moneda de Venezuela, la moneda de Argentina también ha experimentado una depreciación frente al peso Mexicano. Futuras devaluaciones en las monedas o la imposición de controles de cambios en cualquiera de estos países, o en México, podría tener un impacto negativo en nuestros resultados y posición financiera.

Desde 2003 operamos bajo controles cambiarios en Venezuela, lo que limita nuestra capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a la moneda local, pudiendo resultar en un incremento en el precio real de las materias primas y servicios adquiridos en moneda local. Antes de 2014, hemos utilizado históricamente el tipo de cambio oficial en nuestras operaciones en Venezuela. Iniciando en 2014, el gobierno venezolano anunció una serie de cambios al régimen cambiario venezolano, permitiendo el uso de tipos de cambio alternos, adicionales al tipo de cambio oficial.

En enero de 2014, el gobierno venezolano anunció un tipo de cambio determinado por el sistema denominado Sistema Complementario de Administración de Divisas o SICAD. En marzo de 2014, el gobierno venezolano anunció una nueva ley que autorizó un método alternativo de conversión de moneda de bolívares venezolanos a dólares, conocido como SICAD II. En febrero de 2015, el gobierno venezolano anunció que reemplazaría el SICAD II con un nuevo tipo de cambio con base en la oferta y la demanda de dólares, determinado por el sistema federal denominado Sistema Marginal de Divisas o SIMADI. En febrero de 2016, el gobierno de Venezuela anunció la devaluación del 37% del tipo de cambio oficial y cambió el sistema de tres niveles de tipos de cambio a un sistema dual por medio de la combinación del tipo de cambio oficial y el tipo de cambio SICAD en un solo tipo de cambio oficial y manteniendo el SIMADI.

En marzo de 2016, el gobierno de Venezuela anunció que reemplazaría el SIMADI con un nuevo tipo de cambio conocido como Divisas Complementarias o DICOM, y el tipo de cambio oficial con un tipo de cambio preferencial denominado Divisa Protegida o DIPRO. El tipo de cambio DIPRO es determinado por el gobierno de Venezuela y dicho tipo de cambio puede ser utilizado para liquidar las importaciones de una lista de mercancías y materias primas. El tipo de cambio DICOM es determinado con base en la oferta y la demanda de dólares. Al 14 de abril de 2017, los tipos de cambio DIPRO y DICOM fueron de 10 bolívares y 713.96 bolívares por dólar, respectivamente. Ver Nota 3.3 (a) de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Los resultados de nuestras operaciones en Venezuela para el año completo terminado el 31 de diciembre de 2016 fueron convertidos a nuestra moneda de reporte, el peso mexicano, utilizando el tipo de cambio DICOM que fue de 673.76 bolívares por dólar, el cual era el tipo de cambio vigente en dicha fecha. Como resultado, en 2016, reconocimos una reducción adicional en el capital de Ps. 2,286 millones. Desde 2014, Coca-Cola FEMSA ha reconocido una reducción

agregada en el capital de Ps. 20,230 millones. Coca-Cola FEMSA continuará monitoreando cualquier cambio que pueda afectar el tipo de cambio para convertir los resultados de su subsidiaria en Venezuela en el futuro.

Con base en nuestra situación y circunstancias, anticipamos continuar usando el tipo de cambio DICOM para convertir nuestros futuros resultados de la operación en Venezuela, a nuestra moneda de reporte, el peso mexicano. El gobierno venezolano puede anunciar en el futuro cambios adicionales al sistema cambiario. En la medida que en el futuro se aplique un tipo de cambio más alto para nuestra inversión en Venezuela como resultado de los cambios a las regulaciones existentes, adoptadas subsecuentemente o de cualquier otro modo, los resultados de la operación en Venezuela y nuestra situación financiera se verían adversamente afectados. Seguiremos monitoreando de cerca cualquier evolución adicional en Venezuela, la cual pueda afectar los tipos de cambio utilizados para traducir los resultados de nuestra subsidiaria venezolana en el futuro. De manera más general, devaluaciones monetarias futuras o la imposición de controles de cambio en cualquiera de los países donde operamos potencialmente podrían incrementar nuestros costos operativos, lo que podría tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y nuestros resultados operativos.

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 Heineken o el Grupo Heineken). Como consecuencia de esta transacción, a la cual nos referimos como la transacción con Heineken, FEMSA 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 opera 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 inversión de FEMSA en Heineken, los accionistas de FEMSA se encuentran indirectamente expuestos a las circunstancias políticas, económicas y sociales que afecten a los mercados en los que Heineken está presente las cuales podrían tener un efecto adverso sobre el valor de la participación de FEMSA en Heineken, y en consecuencia, sobre el valor de las acciones de FEMSA.

El peso Mexicano podría fortalecerse comparado con el Euro.

En caso de una depreciación del euro frente al peso mexicano, el valor razonable de la inversión de FEMSA en acciones de Heineken se vería afectado negativamente. Por otra parte, el flujo de efectivo que se espera recibir en forma de dividendos de Heineken será en euros, y por lo tanto, en el caso que exista una depreciación del euro frente al peso mexicano, la cantidad de flujo de efectivo estimada se vería afectada negativamente.

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

Heineken N.V. y Heineken Holding N.V. son empresas cuyas acciones cotizan públicamente y que están sujetas a las fluctuaciones del mercado. Una reducción en el precio de las acciones de Heineken N.V. 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 16 de marzo de 2017, un fideicomiso de voto, era propietario del 38.69% de nuestro capital social y del 74.86% de nuestro capital con derecho de voto, que consiste en 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*). En el momento de cualquier aumento de capital futuro, evaluaremos los costos y obligaciones potenciales asociados con la presentación de una declaración de registro ante la SEC, así como los beneficios de los derechos preferenciales para los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs en los Estados Unidos y cualesquiera otros factores que consideremos importantes para decidir si presentar o no una declaración de registro.

Podremos decidir no presentar una declaración de registro ante la SEC para permitir a los tenedores de nuestras acciones o de ADSs ubicados en los Estados Unidos para participar en un ofrecimiento de derechos de preferencia. Además, conforme a la ley mexicana vigente, los derechos de preferencia no pueden ser vendidos por parte del depositario de ADSs y los fondos producto de dicha venta no pueden ser distribuidos a los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs.

Como resultado de eso, el interés accionario de los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs se diluiría de forma proporcional. Véase “**Punto 10. Información Adicional—Estatutos—Derechos de Preferencia**”.

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

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

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

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

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

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

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

Somos una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, nuestro flujo de efectivo deriva principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que las subsidiarias nos hacen. En la actualidad, nuestras subsidiarias no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagarnos dividendos. Adicionalmente, las deudas y otras obligaciones contractuales de nuestras subsidiarias podrían imponer en un futuro restricciones en la capacidad de pago de dividendos u otros pagos hacia nosotros, lo que a su vez podrá afectar negativamente nuestra capacidad de pago de dividendos a los accionistas y la capacidad de cumplir con nuestras obligaciones. Al 31 de marzo de 2017 no teníamos restricción alguna en nuestra capacidad para pagar dividendos. Además, nuestra posición como accionista no controlador en Heineken implica que no podríamos exigir el pago de dividendos relacionados con las acciones de Heineken.

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. La denominación de la compañía es Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., y en el ámbito comercial frecuentemente nos referimos a ella como FEMSA. Nuestras oficinas principales están ubicadas en

General Anaya No 601 Pte., Colonia Bella Vista, Monterrey, N.L. 64410, México. El 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 principales compañías subsidiarias:

- Coca-Cola FEMSA, la cual produce, distribuye y vende bebidas y es el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo por volumen.
- FEMSA Comercio, que comprende a la División Comercial operando varias cadenas de tiendas de formato pequeño, incluyendo OXXO, la cadena más grande y de mayor crecimiento en América por número de tiendas; la División Salud, que incluye farmacias y operaciones relacionadas; y la División Combustibles operando OXXO GAS, la cadena de estaciones de servicio de combustibles, aceites de motor y otros productos de cuidado del automóvil. Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, la División Salud y la División Combustibles, respectivamente, son tratadas como segmentos de negocio separados; y
- CB Equity, la cual es tenedora de nuestra inversión en Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países.

Antecedentes

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

La integración estratégica de la Compañía data desde 1936, cuando sus 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 negocios bancarios y de acero y otras operaciones de empaque.

En 1974, el Grupo Monterrey se dividió en dos ramas de descendientes de las familias fundadoras de Cervecería Cuauhtémoc, S.A. 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.), controlada por la familia Garza Sada, y las operaciones de bebidas y bancarias se consolidaron bajo la denominación social de Valores Industriales, S.A. de C.V. (precedente corporativo de FEMSA), controlada por la familia Garza Lagüera. Las acciones de FEMSA cotizaron por primera vez en lo que hoy es la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (a la que en adelante nos referiremos como Bolsa Mexicana de Valores), el 19 de septiembre de 1978. Entre las décadas de 1970 y 1980, 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 liquidadas, escindidas o separadas por cualquier otro medio de desinversión.

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, en su totalidad, 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 de Recibos Depositarios Americanos o ADS, en la Bolsa de Valores de Nueva York o NYSE.

En 1998, finalizamos una reorganización que cambió nuestra estructura de capital, al convertir nuestro capital social en circulación al momento de la reorganización en Unidades BD y Unidades B; y unificó a los accionistas de FEMSA y a los entonces accionistas de Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. (al cual nos referimos como Emprex) al mismo nivel corporativo, mediante una oferta de intercambio que se consumó el 11 de mayo de 1998. Como parte de la reorganización, FEMSA registró ADSs en NYSE que representaban Unidades BD, y listó las Unidades BD y sus Unidades B en la Bolsa Mexicana de Valores.

En mayo de 2003, nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA expandió sus operaciones a través de Latinoamérica adquiriendo el 100% de Panamerican Beverages, Inc. (a la cual nos referiremos como Panamco), entonces la más grande embotelladora de refrescos de Latinoamérica en términos de volumen de ventas en el 2002. A través de la adquisición de Panamco, Coca-Cola FEMSA empezó con la producción y distribución de la marca de bebidas de *Coca-Cola* en territorios adicionales en México, Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil, así como agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios.

En abril de 2008, los accionistas de FEMSA aprobaron la propuesta de enmendar nuestros estatutos sociales 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 sociales anteriormente determinaban que el 11 de mayo de 2008 nuestras acciones Serie D-B se convertirían en acciones Serie B; y que nuestras acciones Serie D-L se convertirían en acciones Serie L con derecho de voto limitado. Adicionalmente nuestros estatutos sociales indicaban que el 11 de mayo de 2008 nuestra estructura actual de unidades dejaría de existir y que cada unidad B se desvincularía en 5 acciones Serie B, mientras que cada Unidad BD se desvincularía en tres acciones Serie B y dos acciones Serie L, de nueva emisión. De acuerdo a las aprobaciones de nuestros accionistas del 22 de abril de 2008, la conversión automática de nuestras acciones y nuestra estructura basada en unidades ya no existe, y de no haber ninguna acción por parte de nuestros accionistas, nuestra estructura accionaria continuará siendo formada por acciones Serie B, las cuales deben representar por lo menos el 51% de nuestro capital total accionario y de acciones Serie D-B y Serie D-L, las cuales en conjunto pueden representar hasta el 49% de nuestro capital total accionario. Nuestra estructura de unidades, de no haber acción alguna por parte de los accionistas, continuará consistiendo en Unidades B, las cuales vinculan cinco acciones Serie B y Unidades BD, las cuales están formadas por una acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L. Véase **“Punto 9. Oferta e Inscripción—Descripción de Valores”**.

En enero de 2010, FEMSA anunció que su consejo de administración aprobó unánimemente un acuerdo definitivo bajo el cual FEMSA intercambiaría sus operaciones de cerveza de Cuauhtémoc Moctezuma por una participación económica del 20% en Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. En abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la operación, después que Heineken N.V., Heineken Holding N.V. y FEMSA 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 Asignadas) que se entregaron mediante un instrumento de entrega programada de acciones o ASDI, con la última entrega de acciones realizada en octubre de 2011. Al 31 de diciembre de 2016, la participación de FEMSA en Heineken N.V. representaba el 12.53% de las acciones en circulación de Heineken N.V. y el 14.94% de las acciones en circulación de Heineken Holding, N.V., resultando en nuestro 20% de participación económica en Heineken. Los términos principales de los documentos de la transacción Heineken se resumen a continuación en **“Punto 10. Información Adicional – Contratos Principales”**.

En enero de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió el 51.0% de participación mayoritaria no controladora de KOF Filipinas de The Coca-Cola Company. Desde el 25 de enero de 2017, Coca-Cola FEMSA tiene el control de KOF Filipinas ya que todas las decisiones relacionadas con la operación del día a día y la administración del negocio de KOF Filipinas, incluyendo el plan anual de operaciones regulares, son aprobadas por la mayoría de los miembros del consejo de administración de KOF Filipinas designados por Coca-Cola FEMSA sin requerimiento del voto afirmativo de ninguno de los miembros del consejo de administración de KOF Filipinas designados por The Coca-Cola Company.

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

En marzo de 2015, posterior a los cambios en el marco legal que resultaron en la reforma energética mexicana, FEMSA Comercio comenzó a adquirir franquicias de estaciones de servicio de Petróleos Mexicanos (“PEMEX”) y a obtener permisos de PEMEX para operar dichas franquicias de estaciones de servicio. Las adquisiciones comenzaron luego de dos décadas (1995-2015) de que FEMSA Comercio ha estado proporcionando servicios operativos a estaciones de servicio para gasolinas, aceites de motor y otros productos de cuidado automotriz a través de acuerdos con terceros propietarios de franquicias de PEMEX.

En junio de 2015, CCF adquirió el 100% de Farmacias Farmacon, una cadena regional de farmacias consistente en aquel momento de más de 200 tiendas en los estados de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur en el noreste de México.

En septiembre de 2015, FEMSA Comercio adquirió el 60% de Grupo Socofar, un operador de farmacias líder en Sudamérica basado en Santiago de Chile. Socofar operaba en aquel momento, directamente y a través de franquicias, más de 600 farmacias y 150 tiendas de belleza en Chile y más de 150 farmacias en Colombia. FEMSA Comercio tiene el derecho a designar a la mayoría de los miembros del consejo de administración de Socofar y ejerce el control operativo diario de Socofar. Como parte del acuerdo de accionistas suscrito con el anterior accionista controlador, dicho accionista minoritario tiene el derecho de designar dos miembros del directorio de Socofar.

En 2016, FEMSA Comercio, a través de su subsidiaria Cadena Comercial USA Corporation, LLC, (“Cadena Comercial USA”), concretó la adquisición del 80% de interés económico en Specialty’s Café & Bakery, Inc. (“Specialty’s”), operadora de restaurantes pequeños de café y panadería en los estados de California, Washington e Illinois. En enero de 2017, Cadena Comercial USA adquirió el 20% interés económico restante de Specialty’s, convirtiéndose en su único propietario.

En junio de 2016, FEMSA Comercio adquirió Comercial Big John Limitada (“Big John”), líder operadora de tiendas de conveniencia basada en Santiago de Chile. Al momento de la adquisición, Big John operaba 49 tiendas, principalmente en el área metropolitana de Santiago.

Para mayor información de las transacciones recientes de FEMSA Comercio, consulte **“Punto 4. Información de la Compañía – FEMSA Comercio- Historia Corporativa.”**

En diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA adquirió Vonpar, una embotelladora brasileña de productos de la marca Coca-Cola, una de las más grandes embotelladoras privadas en el sistema brasileño de Coca-Cola.

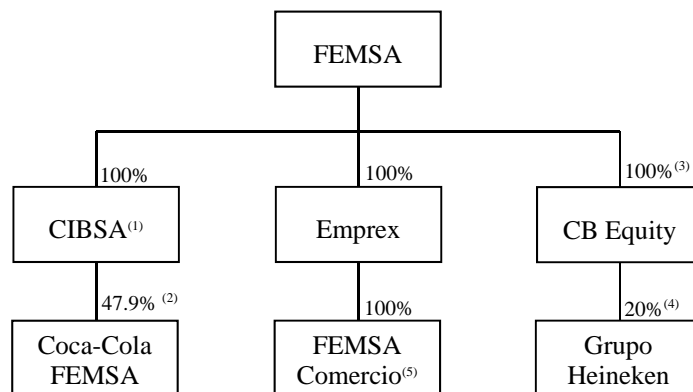
Para mayor información de las recientes transacciones de Coca-Cola FEMSA, consulte **“Punto 4. Información de la Compañía – Coca-Cola FEMSA- Historia Corporativa.”**

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 2017



(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% de las acciones con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA). Véase **“Punto 4. Información de la Compañía –Coca-Cola FEMSA – Capital Social”**

(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.

(5) Incluye la División Comercial, la División Salud y la División Combustibles.

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 2016 y % de crecimiento (disminución) contra el año anterior:

	Coca-Cola FEMSA		División Comercial		División Salud ⁽⁴⁾⁽⁵⁾		División Combustibles		CB Equity ⁽¹⁾	
	(expresados en millones de pesos, excepto los empleados y porcentajes)									
Ingresos totales	Ps. 177,718	17%	Ps. 137,139	14%	Ps. 43,411	233%	Ps. 28,616	55%	Ps. -	NA
Utilidad bruta.....	79,662	11%	47,291	17%	12,738	245%	2,248	58%	-	NA
Participación (pérdida) en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de participación	147	(5)% ⁽²⁾	15	250% ⁽³⁾	-	NA	-	NA	6,342	8%
Activos totales	279,256	33%	59,740	34%	35,862	59%	3,649	13%	108,976	14%
Empleados	85,145	2%	125,166	10%	21,246	6%	5,359	18%	-	NA

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

(2) Refleja el porcentaje de la disminución entre la ganancia de Ps. 147 millones registrada en 2016 y la ganancia de Ps. 155 millones registrada en 2015.

(3) Refleja el porcentaje del incremento entre la ganancia de Ps. 15 millones registrada en 2016 y la pérdida de Ps. 10 millones registrada en 2015.

(4) Las operaciones que componen la División Salud han sido tratadas como un segmento reportable separado desde 2016.

(5) Ingresos totales, utilidad bruta y activos totales incluyen las operaciones de Grupo Socofar registradas desde octubre de 2015.

Resumen de Ingresos Totales por Segmento ⁽¹⁾

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2016	2015	2014
	(expresados en millones de pesos)		
Coca-Cola FEMSA	Ps. 177,718	Ps. 152,360	Ps. 147,298
FEMSA Comercio			
División Comercial	137,139	119,884	109,624
División Salud	43,411	13,053	-
División Combustibles	28,616	18,510	-
Otros	29,491	22,774	20,069
Ingresos totales consolidados.....	Ps. 399,507	Ps. 311,589	Ps. 263,449

(1) La suma de los datos financieros de cada uno de nuestros segmentos y los porcentajes respectivos difieren de nuestra información financiera consolidada debido a transacciones realizadas entre compañías, las cuales se eliminan en la consolidación, y ciertos activos y actividades de FEMSA.

Resumen de Ingresos Totales por Área Geográfica ⁽¹⁾

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2016	2015	2014
	(expresados en millones de pesos)		
México y Centroamérica ⁽²⁾	Ps. 267,732	Ps. 228,563	Ps. 186,736
Sudamérica ⁽³⁾	113,937	74,928	69,172
Venezuela	18,937	8,904	8,835
Ingresos totales consolidados.....	Ps. 399,507	Ps. 311,589	Ps. 263,449

- (1) La suma de los datos financieros de cada uno de nuestros segmentos y los porcentajes respectivos difieren de nuestra información financiera consolidada debido a transacciones realizadas entre compañías, las cuales se eliminan en la consolidación.
- (2) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos de las operaciones en México fueron Ps. 254,643 millones, Ps. 218,809 millones y Ps. 178,125 millones durante los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente.
- (3) Sudamérica incluye Brasil, Colombia, Argentina y Chile. Los ingresos en Sudamérica incluyen los resultados de nuestras operaciones en Brasil de Ps. 48,924 millones, Ps. 39,749 millones y Ps. 45,799 millones; los resultados de nuestras operaciones en Colombia de Ps. 17,027 millones, Ps. 14,283 millones y Ps. 14,207 millones; los resultados de nuestras operaciones en Argentina de Ps. 12,340 millones, Ps. 14,004 millones y Ps. 9,714 millones, durante los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente y los resultados de las operaciones en Chile de Ps. 36,631 millones y Ps. 7,586 millones por los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y 2015, respectivamente.

Principales Subsidiarias

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 31 de diciembre de 2016:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
CIBSA:	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA.....	México	47.9% ⁽¹⁾
Emprex:	México	100.0%
FEMSA Comercio ⁽²⁾	México	100.0%
CB Equity ⁽³⁾	Reino Unido	100.0%

(1) Porcentaje del capital social. FEMSA, a través de CIBSA posee el 63% de las acciones de Coca-Cola FEMSA con derecho a voto.

(2) Incluye la División Comercial, la División Salud y la División Combustibles.

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

Estrategia de Negocios

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 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 objetivo 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.

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.

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 y crecimiento, que nos ha permitido una expansión a nivel continental. Actualmente operamos en México, Centro y Sudamérica y Filipinas, incluyendo algunas de las áreas metropolitanas más pobladas de Latinoamérica, lo cual nos ha brindado oportunidades para continuar creando valor mediante una mejor capacidad de ejecución en mercados complejos y el uso de las mejores herramientas comerciales. También hemos incrementado nuestra capacidad para operar y tener éxito en otras regiones geográficas mediante la mejora de habilidades administrativas, para obtener una comprensión precisa de las tendencias y necesidades del consumidor local. Teniendo la intención de utilizar estas capacidades en el futuro para continuar nuestra expansión de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio a nivel internacional, ampliando tanto nuestra presencia geográfica como nuestra en la industria de bebidas no alcohólicas y en formatos de tienda de caja chica, así como tomar ventaja de las oportunidades potenciales a lo largo de nuestros mercados para potenciar nuestras capacidades.

Un ejemplo reciente de esto, es nuestra entrada en el negocio de farmacias en México y Sudamérica y en el negocio de estaciones de servicio de combustibles en México, donde estamos aplicando nuestras capacidades de venta al por menor y de operación para desarrollar una propuesta de valor atractiva para los consumidores en estos formatos.

Coca-Cola FEMSA

Resumen

Coca-Cola FEMSA es el embotellador más grande de bebidas de la marca *Coca-Cola* a nivel mundial por volumen. Coca-Cola FEMSA opera en los territorios de los siguientes países:

- México – una parte importante del centro de México y el sureste y noreste de México (incluyendo la región del Golfo).
- Centroamérica – Guatemala (la ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país) y Panamá (todo el país).
- Colombia – la mayor parte del país.
- Venezuela – todo el país.
- Brasil – una gran parte de los estados de São Paulo y Minas Gerais, los estados de Paraná, Santa Catarina y Mato Grosso do Sul y parte de los estados de Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul y Goiás.
- Argentina – Buenos Aires y sus alrededores.
- Filipinas – todo el país (junto con The Coca-Cola Company con quien tenemos un *joint venture*).

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

Lo siguiente es un resumen de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento consolidado reportado durante 2015.

Operaciones por Segmento Consolidado Reportado—Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2016

	Ingresos		Utilidad bruta	
	(en millones de pesos mexicanos, excepto por porcentajes)			
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 87,557	49.3%	Ps. 43,569	54.7%
Sudamérica (excluye Venezuela) ⁽²⁾	71,293	40.1%	29,263	36.7%
Venezuela	18,868	10.6%	6,830	8.6%
Consolidado	Ps. 177,718	100%	Ps. 79,662	100%

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina. Incluye los resultados de Vonpar desde diciembre de 2016.

Historia Corporativa

Coca-Cola FEMSA comenzó operaciones en 1979, cuando una subsidiaria de nuestras subsidiarias adquirió ciertas embotelladoras de refrescos en la Ciudad de México y alrededores. En 1991, transferimos la propiedad de dichas embotelladoras a FEMSA Refrescos, S.A. de C.V., el predecesor corporativo de Coca-Cola FEMSA. En junio 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA en acciones Serie D. En septiembre de 1993, vendimos nuestras acciones Serie L al público, las cuales representaban el 19.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA, y Coca-Cola FEMSA inscribió dichas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York.

A través de una serie de operaciones desde 1994, Coca-Cola FEMSA adquirió nuevos territorios, marcas y otros negocios que actualmente integran su negocio. En mayo 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió Panamerican Beverages, Inc., o Panamco, comenzando la producción y distribución de 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.

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

En noviembre de 2007, Coca-Cola FEMSA adquirió junto con The Coca-Cola Company, el 100% de las acciones representativas del capital social de Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. o Jugos del Valle. En 2008, Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y todos los embotelladores *Coca-Cola* en México y en Brasil celebramos un *joint venture* para las operaciones de Jugos del Valle en México y en Brasil, respectivamente.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA vendió a The Coca-Cola Company la mayoría de sus marcas. Dichas marcas le fueron a su vez licenciadas a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company de conformidad con sus contratos de embotellador.

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

En julio de 2008, Coca-Cola FEMSA adquirió el negocio de agua embotellada en garrafón, Agua de los Angeles en Ciudad de México y alrededores de Grupo Embotellador CIMSA, S.A. de C.V., que en su momento era una embotelladora del sistema Coca-Cola en México. Las marcas permanecieron con The Coca-Cola Company. Posteriormente Coca-Cola FEMSA fusionó Agua de los Ángeles en su negocio de agua de garrafón bajo la marca Ciel.

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

En mayo de 2009, Coca-Cola FEMSA celebró un acuerdo para manufacturar, distribuir y vender los productos de la marca de agua Crystal en Brasil conjuntamente con The Coca-Cola Company.

En agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con otros embotelladores brasileños de Coca-Cola, Leão Alimentos e Bebidas, Ltda. o Leão Alimentos, productor y distribuidor de la marca de té Matte Leão que después se integraría al negocio de Jugos del Valle en Brasil.

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

En octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Grupo Tampico, un embotellador mexicano con operaciones en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, así como en partes del estado de Hidalgo, Puebla y Querétaro.

En diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Grupo CIMSA, un embotellador mexicano de Coca-Cola con operaciones principalmente en los estados de Morelos y México, así como en parte de los estados de Guerrero y Michoacán. Como parte de esta fusión con Grupo CIMSA, también Coca-Cola FEMSA adquirió el 13.2% en el capital social de Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. o PIASA.

En mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Grupo Fomento Queretano, un embotellador mexicano con operaciones principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. Como parte de nuestra su fusión con Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA también adquirió un 12.9% de participación adicional 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. o Santa Clara, una productora de leche y productos lácteos en México.

En enero de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company el 51% de la participación accionaria no controladora de KOF Filipinas. A partir del 25 de enero de 2017 Coca-Cola FEMSA controla KOF Filipinas debido a que todas las decisiones relacionadas con la operación y administración diaria del negocio de KOF Filipinas, incluyendo su plan anual de operaciones, son aprobadas por la mayoría del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA sin que sea necesario el voto favorable de ningún consejero designado por The Coca-Cola Company.

En mayo de 2013, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Grupo Yoli, un embotellador mexicano con operaciones principalmente en el estado de Guerrero así como en partes del estado de Oaxaca. Como parte de la fusión con Grupo Yoli, también adquirió 10.1% adicional de participación accionaria en el capital social de PIASA, para alcanzar un porcentaje total de participación en PIASA del 36.4% al 7 de abril de 2017.

En agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió a Companhia Fluminense, un embotellador que opera en parte de los estados de São Paulo, Minas Gerais y Rio de Janeiro en Brasil. Como parte de la adquisición de Companhia Fluminense, Coca-Cola FEMSA adquirió también un 1.2% adicional en el capital social de Leão Alimentos.

En octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió a Spaipa, un embotellador brasileño con operaciones en el estado de Paraná y en partes del estado de São Paulo. Como parte de la adquisición de Spaipa, también adquirió 5.8% adicional del capital social de Leão Alimentos, y una participación del 50% en Fountain Água Mineral Ltda., un joint venture para desarrollar la categoría de agua junto con The Coca-Cola Company.

En 2016 Coca-Cola FEMSA celebró ciertos contratos de distribución con Monster Energy Company para vender y distribuir bebidas energéticas marca *Monster* en la mayoría de nuestros territorios. Estos contratos tienen una vigencia de diez años y son renovables automáticamente hasta por dos periodos de cinco años.

En diciembre de 2016, adquirimos a Vonpar, un embotellador brasileño de bebidas de la marca *Coca-Cola* con operaciones en los estados de Rio Grande do Sul y Santa Catarina en Brasil. Como parte de la adquisición de Vonpar, Coca-Cola FEMSA adquirió también un 3.36% adicional en el capital social de Leão Alimentos, para alcanzar un porcentaje total de participación de 27.7% al 7 de abril de 2017.

En marzo de 2017, Coca-Cola FEMSA adquirió, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en el negocio de bebidas a base de soya marca AdeS en México, a través de sus subsidiarias brasileña y argentina, una participación indirecta en los negocios de bebidas a base de soya marca AdeS en Brasil y Argentina, respectivamente, y a través de su subsidiaria colombiana, una participación directa en el negocio de bebidas a base de soya marca AdeS en Colombia. Como resultado de esta adquisición, Coca-Cola FEMSA obtuvo los derechos de distribución exclusivos de bebidas a base de soya marca AdeS en dichos territorios.

Capital Social

Al 7 de abril de 2017, teníamos indirectamente el 47.9% de las acciones Serie A del capital social de Coca-Cola FEMSA (63% del capital social con derecho a voto). Al 7 de abril de 2017, The Coca-Cola Company tenía indirectamente el 28.1% de las acciones Serie D del capital social de Coca-Cola FEMSA (37% de su capital social con derecho a voto). Las acciones Serie L de voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York, representan el 24% restante del capital social de Coca-Cola FEMSA.

FEMSA

Coca-Cola

KOF
LISTED
NYSE



Estrategia de Negocios

Coca-Cola FEMSA tiene una gran presencia geográfica en Latinoamérica. Además ha creado una estructura organizacional más flexible para poder ejecutar sus estrategias y continuar con su trayectoria de crecimiento. Coca-Cola FEMSA también ha alineado su estrategia de negocios de una forma más eficiente, asegurando una más rápida introducción de nuevos productos y categorías, así como un mejor y más efectivo diseño e implementación de modelos comerciales.

Para maximizar el crecimiento y la rentabilidad y con el fin de crear valor para sus accionistas y clientes, Coca-Cola FEMSA planea llevar a cabo las siguientes estrategias: (i) continuar evolucionando en su modelo comercial y de clientes enfocado en estrategias de segmentación para capturar el potencial de la industria en el largo plazo; (ii) implementar estrategias de multisegmentación para identificar clientes por ocasión de consumo, competitividad y nivel de ingresos; (iii) implementar buena planeación de desarrollo de producto, empaque, estrategias de determinación de precios y mercadotecnia a través de diferentes canales de distribución; (iv) impulsar la innovación de productos a lo largo de sus distintas categorías; (v) desarrollar nuevos negocios y canales de distribución; y (vi) impulsar eficiencias operativas a través de su organización para alcanzar el pleno potencial operativo del modelo comercial y de procesos. Para lograrlo, Coca-Cola FEMSA enfocará sus esfuerzos continuamente, entre otras iniciativas, en las siguientes:

- trabajar con The Coca-Cola Company para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando y participando en nuevas líneas de bebidas, ampliando las líneas de productos actuales, así como promocionar y comercializar efectivamente nuestros productos;
- desarrollar y expandir su portafolio de bebidas no carbonatadas a través de innovación, adquisiciones estratégicas y celebrando acuerdos para adquirir compañías con The Coca-Cola Company;
- expandir su estrategia para el agua embotellada con The Coca-Cola Company, a través de la innovación y de adquisiciones selectivas, para maximizar su rentabilidad a través de sus territorios;
- fortalecer su capacidad de venta y estrategias de distribución, incluyendo sistemas de preventa, venta convencional, y rutas híbridas, con el objetivo de acercarse a sus clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- implementar estrategias de empaque selectivas, diseñadas para aumentar la demanda de consumo de sus productos y construir una base de presentaciones retornables para las marcas *Coca-Cola*;
- replicar sus mejores prácticas dentro de la cadena de valor;
- racionalizar y adaptar su estructura organizacional y de activos con el fin de estar en una mejor posición para responder al cambiante entorno competitivo;
- construir un equipo multicultural y de colaboración a todos los niveles; y

- ampliar su presencia geográfica a través de un crecimiento orgánico, así como *joint ventures* estratégicos, fusiones y adquisiciones.

Coca-Cola FEMSA busca aumentar la venta de sus productos en los territorios donde opera. Para tal fin, sus equipos de mercadotecnia desarrollan constantemente estrategias de venta adaptadas a los diferentes consumidores en los diversos territorios y canales de distribución de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA continúa desarrollando su portafolio de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener su rentabilidad promedio. Para incentivar y responder a la demanda de consumo, Coca-Cola FEMSA continúa introduciendo nuevas categorías, nuevos productos y presentaciones. Adicionalmente, 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 de mercado y estrategias desarrolladas en conjunto con The Coca-Cola Company para mejorar su negocio y estrategias de mercadotecnia.

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

En 2015, Coca-Cola FEMSA rediseñó su estructura corporativa para fortalecer las funciones esenciales de su organización. A través de dicha reestructura, Coca-Cola FEMSA creó departamentos especializados (centros de excelencia) enfocados en manufactura, distribución y logística, comercialización e innovación de tecnologías de la información. Dichos centros de excelencia no sólo permiten la colaboración centralizada y el intercambio de conocimiento, sino también incentivan estándares de excelencia y de mejores prácticas en las habilidades estratégicas de Coca-Cola FEMSA. Las prioridades de Coca-Cola FEMSA incluyen una mayor eficiencia en la manufactura, mejoras en la distribución y la logística e innovación comercial de tecnología de la información de vanguardia.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA tenía los siguientes centros de excelencia:

Centro de Excelencia de Manufactura. Este centro se enfoca en desarrollar modelos operativos, prácticas y procesos líderes en la industria, principalmente mediante la reducción de costos operativos, el incremento de la eficiencia y productividad de los activos de manufactura, la disminución de desechos residuales al optimizar los materiales utilizados en el proceso de manufactura, y la promoción de una alta calidad industrial y seguridad de nuestros productos.

Centro de Excelencia de Distribución y Logística. Este centro tiene como objetivo asegurar el mejor servicio a clientes al optimizar el desempeño de la cadena de suministro, la logística de transporte, y diseño de equipo, gestión de almacenes y distribución secundaria de las bodegas de Coca-Cola FEMSA, al punto de venta.

Centro de Excelencia Comercial. Este centro fue diseñado para adquirir experiencia y promover la excelencia a lo largo de áreas comerciales clave. El centro establece la visión comercial de Coca-Cola FEMSA a lo largo de sus áreas funcionales clave, identifica y replica las mejores prácticas comerciales y procesos, desarrolla y refuerza estándares de desempeño comercial, e impulsa la innovación por medio de las actividades comerciales de Coca-Cola FEMSA.

Centro de Excelencia de Innovación de las Tecnologías de la Información. Este centro fue establecido para apoyar a sus otros centros de excelencia al desarrollar una plataforma tecnológica integral para crear y fomentar procesos de innovación, tecnologías y habilidades para centralizar información, y promover el intercambio de conocimiento a través de las áreas estratégicas de Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA continúa acelerando su evolución cultural al fomentar una cultura corporativa unificada basada en el liderazgo, talento e innovación. Asimismo, Coca-Cola FEMSA se concentra en tener una administración de calidad como un elemento clave de su estrategia de crecimiento, y sigue comprometida en impulsar el desarrollo de la administración de calidad en todos los niveles. El modelo estratégico de administración de talento de Coca-Cola FEMSA está diseñado para alcanzar el máximo potencial desarrollando las capacidades de sus empleados y ejecutivos. Este modelo holístico fortalece las habilidades de los empleados y ejecutivos necesarias para alcanzar su máximo potencial, mientras contribuye al logro de objetivos a corto y largo plazo. Para mantener este modelo de desarrollo de capacidades, el consejo de administración de Coca-Cola FEMSA ha destinado una parte de su presupuesto anual para fondar estos programas de capacitación.

El desarrollo sustentable representa una parte integral del marco estratégico de Coca-Cola FEMSA para el crecimiento y operación de su negocio. Los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA se basan en sus fundamentos de ética y valores. Coca-Cola FEMSA se enfoca en tres áreas estratégicas (i) su gente, fomentando el desarrollo integral de sus empleados y sus familias; (ii) su comunidad, promoviendo el desarrollo de comunidades donde operamos, fomentando hábitos saludables, cuidado personal, nutrición adecuada y actividad físicas, así como apoyando en el desarrollo de su cadena de valor; y (iii) el planeta, estableciendo lineamientos que cree conducirán al uso eficiente de los recursos naturales para minimizar el impacto ambiental que causado por sus operaciones podría tener el medio ambiente, así como creando mayor conciencia para el cuidado del medio ambiente a través de la educación y programas comunitarios.

Coca-Cola FEMSA está consciente de que el sobrepeso y la obesidad son problemas de salud a nivel mundial que necesitan de esfuerzo colectivo para su solución. Coca-Cola FEMSA cree que ni las bebidas, ni ningún otro producto por sí mismo son la causa directa de estos problemas, ya que son temas complicados relacionados con los hábitos alimenticios, la actividad física y la educación de cada persona. Sin embargo, como líder en la industria, le gustaría ser parte de la solución y por eso Coca-Cola FEMSA sigue comprometida en buscar, en conjunto con las instituciones públicas y privadas de los territorios donde opera una solución integral a este problema. A través de la innovación, Coca-Cola FEMSA ha desarrollado nuevos productos y ha ampliado la oferta de bebidas bajas en calorías o sin calorías, así como de agua embotellada en diferentes presentaciones que se adaptan al estilo de vida del consumidor. Aproximadamente el 36.0% de sus marcas son bebidas sin o bajas en calorías. Adicionalmente, informa a sus consumidores a través de un etiquetado frontal sobre la composición nutrimental y contenido calórico de sus bebidas. Coca-Cola FEMSA ha sido pionera en la introducción de las Guías Diarias de Alimentación (GDA's), y lleva a cabo prácticas de publicidad y mercadeo responsables. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA se apega voluntariamente a códigos nacionales e internacionales de conducta en mercadotecnia y publicidad, específicamente cuando es dirigida a menores, la cual es desarrollada con base en las políticas de Mercadotecnia Responsable y los Lineamientos Globales de Bebidas Escolares de The Coca-Cola Company, logrando un total cumplimiento de dichos códigos en todos los países donde opera. Por otra parte, Coca-Cola FEMSA promueve activamente el ejercicio, la alimentación adecuada y hábitos saludables para fomentar el equilibrio energético, demostrando su compromiso por fomentar la actividad física y los hábitos saludables entre los consumidores. Como parte del avance hacia el objetivo de beneficiar a más de cinco millones de personas mediante programas de estilos de vida saludables de 2015 a 2020, más de 500,000 personas en 2015 y aproximadamente un millón en 2016 se beneficiaron de los programas de actividades saludables.

Coca-Cola FEMSA está comprometido en continuar trabajando para innovar e implementar las medidas necesarias para ayudar a que las personas tengan un estilo de vida activo y saludable.

Joint Venture en KOF Filipinas

El 25 de enero de 2013 como parte de los esfuerzos de Coca-Cola FEMSA para ampliar su presencia geográfica, adquirió de The Coca-Cola Company el 51% de la participación accionaria mayoritaria no controladora de KOF Filipinas. Coca-Cola FEMSA tiene una opción para adquirir el 49% restante del capital social de KOF Filipinas en cualquier momento durante los siete años siguientes a la fecha de cierre. Coca-Cola FEMSA tiene asimismo una opción para vender su participación en el capital social de KOF Filipinas a The Coca-Cola Company, comenzando el quinto aniversario de la fecha de cierre y al final del sexto aniversario de la fecha de cierre

De conformidad con el convenio entre accionistas con The Coca-Cola Company durante un período de cuatro años que concluyó el 25 de enero de 2017 todas las decisiones de KOF Filipinas fueron aprobadas en conjunto con The Coca-Cola Company, A partir del 25 de enero de 2017 controlamos KOF Filipinas debido a que todas las decisiones relacionadas con la operación y administración diaria del negocio de KOF Filipinas, incluyendo su plan anual de operaciones y cualquier otra decisión operativa será aprobada por la mayoría del consejo de administración sin que sea necesario el voto favorable de ningún consejero designado por The Coca-Cola Company. The Coca-Cola Company tiene el derecho de designar (así como de remover) al Director de Finanzas de KOF Filipinas. Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de designar (así como de remover) al Director General y a cualquier otro directivo de KOF Filipinas. A partir del 1 de febrero de 2017 Coca-Cola FEMSA empezó a consolidar los resultados financieros de KOF Filipinas en sus estados financieros. Los resultados de Coca-Cola FEMSA para el primer trimestre de 2017 así como los resultados futuros de 2017 reflejarán una reducción en la participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada con el método de participación neta de impuestos, como resultado de dicha consolidación.

Al 31 de diciembre de 2016, la inversión de Coca-Cola FEMSA según el método de participación en KOF Filipinas era de Ps. 11,460 millones. Ver notas 10 y 26 de nuestros estados financieros consolidados auditados. El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Filipinas consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola* y el volumen de ventas totales de

KOF Filipinas en 2016 alcanzó los 569 millones de cajas unidad. Las operaciones de KOF Filipinas consisten en 19 plantas embotelladoras y distribuyen a cerca de 846,588 clientes.

Filipinas presenta oportunidades importantes para un mayor crecimiento de *Coca-Cola*, ha estado presente en Filipinas desde principios del siglo XX y desde 1912 ha producido localmente productos *Coca-Cola*. Filipinas fué la primera empresa de embotellado y distribución de *Coca-Cola* en Asia. El marco estratégico de crecimiento de Coca-Cola FEMSA en Filipinas tiene tres pilares como base: portafolio de productos, estrategia de comercialización y cadena de suministro.

Los Territorios de Coca-Cola FEMSA

El siguiente mapa muestra la ubicación de los territorios de Coca-Cola FEMSA, incluyendo KOF Filipinas, su *joint venture* en Filipinas con The Coca-Cola Company, en cada caso, indicando un estimado de la población a la que ofrece sus productos, y del número de detallistas de sus bebidas al 31 de diciembre de 2016:



Los Productos de Coca-Cola FEMSA

Coca-Cola FEMSA produce, vende y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola*. Las bebidas de la marca *Coca-Cola* incluyen: refrescos (colas y refrescos de sabores), aguas y bebidas no carbonatadas (incluyendo bebidas a base de jugo, café, té, leche, productos lácteos y bebidas isotónicas).

Coca-Cola es la marca más importante de Coca-Cola FEMSA, junto con sus principales extensiones de línea, representaron el 60.3% del total del volumen de ventas en 2016. Las siguientes marcas más importantes para Coca-Cola FEMSA son *Ciel* (una marca de agua de México, y sus extensiones de línea), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Del Valle* (y sus extensiones de línea) y *Sprite* (y sus extensiones de línea), representaron el 11.5%, 4.5%, 4.2% y 2.9%, respectivamente, del volumen total de ventas de Coca-Cola FEMSA en 2016. Coca-Cola FEMSA usa el término “extensión de línea” para referirse a los diferentes sabores y versiones bajas en calorías en los que ofrece sus marcas.

La siguiente tabla los principales productos de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2016:

	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Colas:			
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	
<i>Coca-Cola Life</i>	✓	✓	
<i>Coca-Cola Sin Azúcar</i>		✓	
	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Refrescos:			
<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>Limon&Nada</i>	✓		
<i>Mundet</i>	✓		
<i>Naranja&Nada</i>	✓		
<i>Quatro</i>		✓	
<i>Schweppes</i>	✓	✓	✓
<i>Simba</i>		✓	
<i>Sprite</i>	✓	✓	
<i>Victoria</i>	✓		
<i>Yoli</i>	✓		
	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Agua:			
<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>		✓	

	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Agua:			
<i>Nevada</i>			✓

Otras categorías:	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Cepita</i> ⁽⁴⁾		✓	
<i>Del Prado</i> ⁽⁵⁾	✓		
<i>Estrella Azul</i> ⁽⁶⁾	✓		
<i>FUZE Tea</i>	✓		✓
<i>Hi-C</i> ⁽⁷⁾	✓	✓	
<i>Santa Clara</i> ⁽⁸⁾	✓		
<i>Jugos del Valle</i> ⁽⁴⁾	✓	✓	✓
<i>Matte Leão</i> ⁽⁹⁾		✓	
<i>Powerade</i> ⁽¹⁰⁾	✓	✓	✓
<i>Valle Frut</i> ⁽¹¹⁾	✓	✓	✓
<i>Monster</i> ⁽¹²⁾	✓	✓	

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

(2) Incluye Brasil, Colombia y Argentina.

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

(4) Bebidas a base de jugo.

(5) Bebidas a base de jugo en Centroamérica.

(6) Leche y productos lácteos y jugos.

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

(8) Leche, productos lácteos y café.

(9) Té listo para beber.

(10) Bebidas isotónicas.

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

Envases

Coca-Cola FEMSA produce, comercializa, vende y distribuye bebidas de la marca *Coca-Cola* en cada uno de sus territorios en envases autorizados por The Coca-Cola Company que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico fabricadas principalmente con politereftalato de etileno, al que nos referimos como PET.

Coca-Cola FEMSA utiliza el término “presentación” para hacer referencia a la unidad de envase en la cual se venden sus productos. El tamaño de las presentaciones de las bebidas de Coca-Cola FEMSA de la marca *Coca-Cola*, están dentro de un rango de envases individuales de 6.5 onzas hasta presentaciones familiares de 3.0 litros. Para todos los productos de Coca-Cola FEMSA, con excepción del agua embotellada, Coca-Cola FEMSA considera como tamaños familiares a aquéllos que son iguales o mayores a 1.0 litro. En general, las presentaciones individuales tienen un mayor precio por caja unidad que 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 *revenue management* y alcanzar canales específicos de distribución y segmentos de población en sus territorios. Además, Coca-Cola FEMSA vende algunos jarabes de bebida de la marca *Coca-Cola* en contenedores designados para uso en fuente de sodas a los que referimos como fuentes. Coca-Cola FEMSA también vende agua embotellada en garrafón, que se refiere a presentaciones en tamaños iguales o mayores a 5.0 litros y cuyo precio promedio por caja unidad es mucho menor que el resto de sus productos de bebidas.

Resumen de Volumen de Ventas y Transacciones

Coca-Cola FEMSA mide el volumen de ventas totales en términos de cajas unidad y número de transacciones. Una “caja unidad” se refiere a 192 onzas de producto terminado (24 porciones de ocho onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de producto terminado. “Transacciones” se refiere al número de unidades individuales (ej. una lata o una botella) vendidas, sin importar su tamaño o volumen o si son vendidas de forma individual o en paquete, excepto por fuentes de sodas, que representan múltiples transacciones con base en una medida estándar de 12 onzas de producto terminado. Excepto que se indique de otra manera, “volumen de ventas” se refiere a volúmenes de venta en cajas unidad.

Las características de los territorios de Coca-Cola FEMSA son muy diversas. La región central de México y sus territorios en Argentina están densamente poblados y existe un gran número de marcas competidoras en comparación con el resto de sus territorios. Los territorios de Coca-Cola FEMSA en Brasil tienen una alta densidad de población pero tienen menor consumo de bebidas en comparación 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 de bebidas. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA enfrenta interrupciones operacionales de tiempo en tiempo, y condiciones económicas adversas que afectan el ingreso *per cápita*; ambas situaciones han tenido un efecto en sus volúmenes de venta y, en consecuencia, disminuir el consumo.

La siguiente tabla muestra el volumen histórico de ventas y número de transacciones por segmento consolidado reportado de Coca-Cola FEMSA, así como la mezcla de cajas unidad y transacciones por categoría.

	2016	2015	2014
	(millones de cajas unidad o millones de unidades individuales, excepto porcentajes)		
Volumen de Ventas			
México y Centroamérica	2,025.6	1,952.4	1,918.5
Sudamérica (excluye Venezuela) ⁽¹⁾⁽²⁾	1,165.3	1,247.6	1,257.7
Venezuela	143.1	235.6	241.1
Total Volumen de Ventas	3,334.0	3,435.6	3,417.3
Crecimiento	(3.0)%	0.5%	(0.7)%
Mezcla Cajas Unidad por Categoría			
Refrescos	77.7%	78.1%	78.1%
Agua ⁽³⁾	15.9%	15.7%	16.0%
Bebidas no carbonatadas	6.4%	6.2%	5.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Número de Transacciones			
México y Centroamérica	11,382.1	10,877.1	10,622.9
Sudamérica (excluyendo Venezuela) ⁽¹⁾⁽²⁾	7,619.7	8,084.4	8,140.5
Venezuela	772.6	1,318.1	1,367.7
Total Número de Transacciones	19,774.4	20,279.6	20,131.1
Crecimiento	(2.5)%	0.7%	—
Mezcla Transacciones por Categoría			
Refrescos	81.1%	81.3%	81.8%
Agua ⁽³⁾	8.7%	8.6%	8.5%
Bebidas no carbonatadas	10.2%	10.1%	9.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones de las operaciones de Vonpar desde diciembre de 2016.

(2) Excluye el volumen de venta y transacciones de cerveza.

(3) Incluye el volumen de venta y transacciones de agua de garrafón.

El volumen total de ventas disminuyó 3.0% a 3,334.0 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 2015, debido a la contracción del volumen de ventas en Brasil, Colombia, Argentina y Venezuela según se explica a continuación. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el volumen total de ventas hubiera disminuido 0.9% en 2016 en comparación con 2015. El volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 3.4% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el volumen de ventas de su portafolio de refrescos hubiera disminuido 1.0% como resultado de una contracción de volumen en Brasil y Colombia, que fue parcialmente compensado por el desempeño positivo de la marca Coca-Cola en México, Centroamérica y Colombia y el portafolio de refrescos de sabores en México y Centroamérica. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 0.6% en

comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas hubiera crecido 2.9% principalmente por el desempeño positivo de naranjada ValleFrut, jugo Del Valle y el negocio de lácteos Santa Clara en México y Fuze tea en Centroamérica. El volumen de ventas de agua embotellada, excluyendo agua de garrafón, disminuyó 1.2% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el agua embotellada, excluyendo el agua de garrafón, hubiera disminuido 1.1% principalmente por una contracción en Brasil y Colombia que se fue compensada parcialmente con un incremento de volumen en México y Argentina. El volumen de ventas de agua de garrafón disminuyó 2.0% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el volumen de ventas de agua de garrafón hubiera disminuido 1.9% debido principalmente a las contracciones de volumen de los productos de las marcas Brisa y Crystal en Colombia y Brasil, respectivamente.

El número total de transacciones en 2016 disminuyó 2.5% a 19,774.4 millones de transacciones en comparación con 2015. Excluyendo el efecto de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el número total de transacciones en 2016 hubiera disminuido 0.3% a 18,902.4 millones en comparación con 2015. En ese mismo sentido, las transacciones totales del portafolio de refrescos en 2016 hubieran disminuido 0.6% en comparación con 2015, debido principalmente a la disminución en Brasil, Colombia y Argentina que fue parcialmente compensada por el desempeño positivo en México y Centroamérica. Las transacciones totales de la categoría de bebidas no carbonatadas, excluyendo el efecto de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, hubieran crecido 2.6% en comparación con 2015, debido principalmente al desempeño positivo en México y Centroamérica. En ese mismo sentido, las transacciones totales para agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, hubieran disminuido 1.1% en comparación con 2015, debido a una disminución en Brasil que fue parcialmente compensada por el desempeño positivo en México, Centroamérica y Colombia.

En 2016 las presentaciones familiares representaron el 69.1% del volumen total de ventas de refrescos, un incremento de 70 puntos base en comparación con 2015. La presentación de envases retornables como porcentaje del volumen de ventas total de refrescos representó 29.1%, una disminución de 90 puntos base en comparación con 2015.

El volumen total de ventas incrementó 0.5% a 3,435.6 millones de cajas unidad en 2015 en comparación con 2014. Excluyendo los resultados de las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el volumen total hubiera crecido 0.7% en 2015 en comparación con 2014. El portafolio de refrescos de Coca-Cola FEMSA creció 0.5% en comparación con 2014. Excluyendo el efecto de las operaciones en Venezuela, el portafolio de refrescos hubiera crecido 0.7% como resultado del desempeño positivo de la marca Coca-Cola en México, Colombia y Centroamérica y del portafolio de refrescos de sabores en México, Colombia, Argentina y Centroamérica. La categoría de bebidas no carbonatadas creció 4.9% en comparación con 2014. Excluyendo el efecto de las operaciones en Venezuela, la categoría de bebidas no carbonatadas hubiera crecido 6.5% principalmente por el desempeño positivo de la línea de Jugos del Valle en Colombia, México y Centroamérica; naranjada ValleFrut en México y Brasil; la marca Powerade en la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA y el negocio de productos lácteos de Santa Clara en México. El portafolio de agua embotellada, excluyendo agua de garrafón, creció 2.3% en comparación con 2014. Excluyendo el efecto de las operaciones en Venezuela, el agua embotellada, excluyendo el agua de garrafón, hubiera crecido 1.8% principalmente por el crecimiento en Colombia, Argentina, Brasil y Centroamérica. El agua de garrafón disminuyó 2.9% en comparación con 2014, debido principalmente a la contracción de la marca Ciel en México.

El número total de transacciones en 2015 creció 0.7% a 20,279.6 millones de transacciones en comparación con 2014. Excluyendo los resultados de las operaciones en Venezuela, el número total de transacciones en 2016 hubiera crecido 1.1% a 18,961.5 millones en comparación con 2014. En ese mismo sentido, el total de transacciones del portafolio de refrescos en 2015 hubiera crecido 0.4% en comparación con 2014 debido principalmente al incremento en el número de transacciones en México, Centroamérica, Colombia y Argentina. El total de transacciones en la categoría de bebidas no carbonatadas, excluyendo los resultados de las operaciones en Venezuela, hubiera crecido 6.0% en comparación con 2014 principalmente debido a Colombia, México y Argentina. En ese mismo sentido, el total de transacciones de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, hubiera crecido 1.6% en comparación con 2014 debido al incremento en el número de transacciones en Colombia y Argentina.

En 2015 las presentaciones familiares representaron 69.9% del volumen total de ventas de refrescos, un incremento de 8 puntos base en comparación con 2014. La presentación en envases retornables como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos representaron 28.2%, un incremento de 7 puntos base en comparación con 2014.

A continuación analizamos el volumen histórico de ventas, número de transacciones y mezcla de cajas unidad y transacciones por categoría por cada uno de los segmentos consolidados reportados de Coca-Cola FEMSA.

México y Centroamérica. El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA consiste en bebidas de la marca Coca-Cola, incluyendo la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle.

La siguiente tabla muestra el volumen histórico de ventas, número de transacciones y mezcla de los productos de Coca-Cola FEMSA en México y Centroamérica:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2016	2015	2014
	(millones de cajas unidad o millones de unidades individuales, excepto por porcentajes)		
Volumen de ventas			
México	1,850.7	1,784.6	1,754.9
Centroamérica ⁽¹⁾	174.9	167.8	163.6
Total Volumen de Ventas	2,025.6	1,952.4	1,918.5
Crecimiento	3.7%	1.8%	(1.8)%
Mezcla Cajas Unidad por Categoría			
Refrescos	74.1%	74.0%	73.2%
Agua ⁽²⁾	19.6%	20.2%	21.3%
Bebidas no carbonatadas	6.2%	5.8%	5.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Número de Transacciones			
México	9,884.1	9,429.1	9,214.0
Centroamérica ⁽¹⁾	1,498.0	1,448.0	1,409.0
Total Número de Transacciones	11,382.1	10,877.1	10,623.0
Crecimiento	4.6%	2.4%	—
Mezcla Transacciones por Categoría			
Refrescos	82.9%	83.1%	82.9%
Agua ⁽²⁾	6.9%	7.0%	7.6%
Bebidas no carbonatadas	10.2%	9.9%	9.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

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

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

El volumen total de ventas del segmento consolidado reportado México y Centroamérica incrementó 3.7% a 2,025.6 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 2015 como resultado de un incremento de volumen en México y Centroamérica según se explica a continuación. El volumen de ventas del portafolio de refrescos de Coca-Cola FEMSA creció 3.9% principalmente debido al crecimiento de 2.8% en los productos de la marca Coca-Cola y un crecimiento de 8.3% en el volumen de ventas del portafolio de refrescos de sabores. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 11.8% principalmente por el desempeño del portafolio de Jugos del Valle y el negocio de lácteos de Santa Clara en México. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, aumentó 0.7%, principalmente por un incremento en el volumen de ventas de agua de sabor en México de la marca Ciel.

El volumen total de ventas en México creció 3.7% a 1,850.7 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 1,784.6 millones de cajas unidad en 2015. El volumen de ventas del portafolio de refrescos creció 3.8% debido principalmente al crecimiento de 2.7% en el volumen de ventas de los productos de la marca Coca-Cola y al crecimiento de 9.1% en el volumen de ventas del portafolio de refrescos de sabores, debido principalmente al desempeño de Naranja&Nada y Limon&Nada, naranjada y limonada carbonatadas de Coca-Cola FEMSA y a la marca Mundet. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 14.2% como resultado del desempeño de los productos

de la marca ValleFruut, el portafolio de Del Valle y el negocio de lácteos Santa Clara. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, aumentó 0.7% debido principalmente al desempeño de agua de sabores de la marca Ciel Exprim.

El volumen de ventas en Centroamérica incrementó 4.2% a 174.9 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 167.8 millones de cajas unidad en 2015. El volumen de ventas en el portafolio de refrescos creció 5.0%, principalmente impulsado por el sólido desempeño de los productos de la marca Coca-Cola y el portafolio de refrescos de sabores en Guatemala, Nicaragua y Costa Rica. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó ligeramente 0.3%. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo el agua de garrafón, creció 1.7%.

El número total de transacciones en la división México y Centroamérica de Coca-Cola FEMSA creció 4.6% a 11,382.1 millones de transacciones en comparación con 2015. El número de transacciones del portafolio de refrescos en 2016 creció 4.3% en comparación con 2015 debido al desempeño positivo de la marca Coca-Cola y el portafolio de refrescos de sabores de Coca-Cola FEMSA. Las transacciones para la categoría de bebidas no carbonatadas en 2016 creció 8.3% en comparación con 2015. Las transacciones para agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, en 2016 crecieron 3.2% en comparación con 2015.

En 2016 el número total de transacciones en México y Centroamérica creció 4.8% a 9,884.1 millones y 3.4% a 1,498.0 millones respectivamente, en comparación con 2015. El número de transacciones para el portafolio de refrescos creció 4.5% y 3.1% respectivamente, en comparación con 2015. Las transacciones para la categoría de bebidas no carbonatadas crecieron 9.2% y 4.9% respectivamente en comparación con 2015. Las transacciones para agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, crecieron 3.1% y 3.8% respectivamente, en comparación con 2015.

En 2016 las presentaciones familiares representaron 64.7% del volumen total de ventas de refrescos en México, un incremento de 10 puntos base en comparación con 2015; y 53.4% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, una disminución de 160 puntos base en comparación con 2015. La estrategia de Coca-Cola FEMSA continua siendo fomentar el consumo de presentaciones individuales y mantener los volúmenes de las presentaciones familiares. En 2016 la presentación de envases retornables como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos representó 35.1% en México, una disminución de 140 puntos base en comparación con 2015; y 39.7% en Centroamérica, un incremento de 210 puntos base en comparación con 2015.

El volumen total de ventas del segmento consolidado reportado México y Centroamérica incrementó 1.8% a 1,952.4 millones de cajas unidad en 2015 en comparación con 2014. El volumen de ventas del portafolio de refrescos creció 3.0% principalmente debido al crecimiento de 2.4% en el volumen de ventas de los productos de la marca Coca-Cola y un crecimiento de 5.5% en el volumen de ventas del portafolio de refrescos de sabores. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 6.8% debido al desempeño positivo del portafolio de Jugos del Valle, la marca Powerade y el negocio de lácteos de Santa Clara. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 3.5%, principalmente por una contracción de volumen de los productos de la marca Ciel en México.

El volumen total de ventas en México creció 1.7% a 1,784.6 millones de cajas unidad en comparación con 1,754.9 millones de cajas unidad en 2014. El volumen de ventas del portafolio de refrescos creció 3.1% debido al crecimiento del 2.6% en el volumen de ventas de los productos de la marca Coca-Cola y al crecimiento del 5.7% en el volumen de ventas del portafolio de refrescos de sabores, debido principalmente al desempeño de Mundet, Fanta y la introducción de Naranja&Nada y Limon&Nada, las marcas de naranjada y limonada carbonatada de Coca-Cola FEMSA. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 5.3% debido al desempeño del portafolio de Del Valle, la marca Powerade y el negocio de lácteos de Santa Clara. El volumen de ventas del portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 3.7% debido a la contracción de volumen de los productos de la marca Ciel en México.

El volumen de ventas en Centroamérica incrementó 2.6% a 167.8 millones de cajas unidad en comparación con 163.6 millones de cajas unidad en 2014. El volumen de ventas en el portafolio de refrescos creció 1.0%, principalmente impulsada por el sólido desempeño de los productos de la marca Coca-Cola y el portafolio de refrescos de sabores en Nicaragua y Panamá. El volumen de ventas en el portafolio de bebidas no carbonatadas creció 15.6%, debido al desempeño de la marca Powerade en Centroamérica, Fuze tea en Costa Rica y Hi-C en Nicaragua. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 7.6% a través de la región.

El número total de transacciones en 2015 en la división México y Centroamérica creció 2.4% a 10,877.1 millones de transacciones en comparación con 2014. El número de transacciones del portafolio de refrescos en 2015 creció 2.8% en

comparación con 2014, debido principalmente a un crecimiento de 2.9% en México. Las transacciones para la categoría de bebidas no carbonatadas en 2015 incrementaron 6.1% en comparación con 2014. Las transacciones para agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, en 2015 disminuyeron 6.4% en comparación con 2014, debido a una contracción de 7.4% en México.

En 2015, el número total de transacciones en México y Centroamérica creció 2.3% a 9,429.1 millones y 2.8% a 1,448.0 millones respectivamente, en comparación con 2014. El número de transacciones para el portafolio de refrescos creció 2.8% y 2.1% respectivamente, en comparación con 2014. Las transacciones para la categoría de bebidas no carbonatadas crecieron 6.4% y 4.8% respectivamente, en comparación con 2014. Las transacciones para agua embotelladora, incluyendo agua de garrafón, disminuyeron 7.4% en México y crecieron 7.6% en Centroamérica, en comparación con 2014.

En 2015, las presentaciones familiares representaron 64.6% del volumen total de ventas de refrescos en México, un aumento de 10 puntos base en comparación con 2014 y 55.0% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, una disminución de 10 puntos base en comparación con 2014. En 2015 la presentación de envases retornables como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representó 36.5% en México, una disminución de 140 puntos base en comparación con 2014 y 37.6% en Centroamérica, un incremento de 280 puntos base en comparación con 2014.

Sudamérica (excluyendo Venezuela). El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Sudamérica (excluyendo Venezuela) consiste principalmente en bebidas de la marca *Coca-Cola*, incluyendo la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle* en Colombia y Brasil, y cerveza *Heineken* incluyendo la marca de cervezas *Kaiser* en Brasil, que Coca-Cola FEMSA vende y distribuye de conformidad con los acuerdos de 2003 con Cervejarias Kaiser, una subsidiaria del Grupo Heineken. Desde 2005, Coca-Cola FEMSA dejó de incluir como parte de su volumen de ventas la cerveza que vende y distribuye en Brasil.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2016	2015	2014
	(millones de cajas unidad o millones de unidades individuales, excepto por porcentajes)		
Volumen de ventas			
Brasil ⁽¹⁾	649.2	693.6	733.5
Colombia	307.0	320.0	298.4
Argentina	209.1	233.9	225.8
Total Volumen de Ventas	1,165.3	1,247.6	1,257.7
Crecimiento	(6.6)%	(0.8)%	22.6%
Mezcla Cajas Unidad por Categoría			
Refrescos	83.0%	82.8%	84.1%
Agua ⁽²⁾	10.3%	10.4%	9.7%
Bebidas no carbonatadas	6.7%	6.8%	6.2%
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Número de Transacciones			
Brasil ⁽¹⁾	4,206.1	4,578.6	4,902.3
Colombia	2,400.9	2,410.7	2,199.8
Argentina	1,012.6	1,095.0	1,038.4
Total Número de Transacciones	7,619.6	8,084.3	8,140.5
Crecimiento	(5.7)%	(0.7)%	—
Mezcla Transacciones por Categoría			
Refrescos	79.0%	79.4%	81.0%

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2016	2015	2014
Agua ⁽²⁾	10.7%	10.5%	9.5%
Bebidas no carbonatadas	10.3%	10.1%	9.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas y transacciones de las operaciones de Vonpar desde diciembre de 2016.

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

El volumen total de ventas en la división Sudamérica (excluyendo Venezuela) disminuyó 6.6% a 1,165.3 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, el volumen total de ventas hubiera disminuido 8.2% a 1,145.7 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 2015, como resultado de una contracción de volumen en todas las operaciones en Sudamérica de Coca-Cola FEMSA. En ese mismo sentido, el volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 8.0% debido principalmente a una contracción de volumen en los productos de la marca Coca-Cola en Brasil y Argentina y refrescos de sabores a lo largo de todos territorios de esta división de Coca-Cola FEMSA. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, el volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 8.9% debido principalmente a una contracción de volumen de la línea de negocios de Jugos del Valle en Colombia y de los productos de las marcas Kapo y Del Valle Mais en Brasil. En ese mismo sentido, el volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 8.7% debido a una contracción de volumen en los productos de la marca Brisa en Colombia y la marca Crystal en Brasil.

El volumen total de ventas en Brasil disminuyó 6.4% a 649.2 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 693.6 millones de cajas unidad en 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, el volumen de ventas hubiera disminuido 9.2% a 629.7 millones de cajas unidad. En ese mismo sentido, el volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 9.0% principalmente debido a una contracción de volumen en los productos de la marca Coca-Cola. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, el volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 7.2% como resultado de una contracción de volumen en los productos de las marcas Kapo y Del Valle Mais. En ese mismo sentido, el volumen total de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 13.1% por una contracción de volumen en los productos de la marca Crystal.

El volumen de ventas en Colombia disminuyó 4.1% a 307.0 millones de cajas unidad en el 2016 en comparación con 320.0 millones de cajas unidad en 2015. El volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 0.7%, debido principalmente a una disminución de 9.4% en el volumen de ventas del portafolio de refrescos de sabores, la cual fue parcialmente compensada por un incremento de 1.9% en el volumen de ventas de los productos de la marca Coca-Cola. El volumen de ventas en el portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 13.6%, como resultado de una caída en el volumen de ventas de los productos de las marcas Del Valle y ValleFrut. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 11.8% principalmente debido a una contracción de volumen de los productos de la marca Brisa en sus presentaciones familiares.

El volumen de ventas en Argentina disminuyó 10.6% a 209.1 millones de cajas unidad en el 2016 en comparación con 233.9 millones de cajas unidad en 2015. El volumen de ventas del portafolio de refrescos de Coca-Cola FEMSA disminuyó 13.6% debido a una contracción de volumen en los productos de la marca Coca-Cola y en el portafolio de refrescos de sabores. El volumen de ventas en el portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 0.6%, principalmente por una contracción de volumen en los productos de las marcas Cepita y Powerade. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 6.9%, impulsado principalmente por un incremento en el volumen de ventas de los productos de las marcas Kin y Bonaqua.

El número total de transacciones en 2016 en la división Sudamérica (excluyendo Venezuela) de Coca-Cola FEMSA disminuyó 5.7% a 7,619.7 millones de transacciones en comparación con 2015. Excluyendo el efecto de la reciente adquisición de Vonpar, el número total de transacciones en 2016 en esta división hubiera disminuido 7.0% a 7,520.3 millones. En ese mismo sentido, el número de transacciones del portafolio de refrescos en 2016 disminuyó 7.5% en comparación con 2015, debido a la disminución del número de transacciones en todos los territorios en esta división de Coca-Cola FEMSA. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, las transacciones de la categoría de bebidas no carbonatadas en 2016 disminuyeron 4.8% en comparación con 2015. En ese mismo sentido, las transacciones de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, en 2016 disminuyeron 5.0% en comparación con 2015.

En 2016 el número total de transacciones en Brasil, Colombia y Argentina disminuyó 8.1% a 4,206.1 millones, 0.4% a 2,400.9 millones y 7.5% a 1,012.6 millones respectivamente, en comparación con 2015. Excluyendo el efecto de la reciente adquisición de Vonpar, el número total de transacciones en Brasil en 2016 hubiera disminuido 10.3% a 4,106.7 millones. En ese mismo sentido, el número de transacciones para el portafolio de refrescos en Brasil, Colombia y Argentina en 2016 disminuyó 10.0%, 1.2% y 9.2% respectivamente, en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, las transacciones para la categoría de bebidas no carbonatadas en 2016 disminuyeron 10.3% y 0.5% en Brasil y Argentina respectivamente, e incrementaron 0.5% en Colombia, en cada caso en comparación con 2015. En ese mismo sentido, el número de transacciones para agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, en 2016 disminuyó 13.6% y 1.1% en Brasil y Argentina respectivamente, e incrementó 2.7% en Colombia, en cada caso en comparación con 2015.

En 2016 las presentaciones familiares representaron 76.3% del volumen total de ventas de refrescos en Brasil, un incremento de 66 puntos base en comparación con 2015; 69.3% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, una disminución de 121 puntos base en comparación con 2015; y 82.7% del volumen total de ventas de refrescos en Argentina, una disminución de 178 puntos base en comparación con 2015. En 2016 la presentación de envases retornables como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos representó 18.1% en Brasil, un incremento de 120 puntos base en comparación con 2015; 29.9% en Colombia, un incremento de 80 puntos base en comparación con 2015; y 23.9% en Argentina, un incremento de 150 puntos base en comparación con 2015.

El volumen total de ventas en la división Sudamérica (excluyendo Venezuela) de Coca-Cola FEMSA, disminuyó 0.8% a 1,247.6 millones de cajas unidad en 2015 en comparación con 2014, como resultado de la contracción de volumen en Brasil que fue compensada parcialmente por el aumento de volumen en Colombia y Argentina. El volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 2.3% derivado principalmente a la contracción de volumen de Brasil. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 7.5% debido principalmente a la línea de negocios de Jugos del Valle en Colombia, y las marcas Cepita y Hi-C en Argentina. El volumen de ventas del portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, incrementó 7.5%, impulsado principalmente por el desempeño de la marca Crystal en Brasil, las marcas Manantial y Brisa en Colombia y las marcas Aquarius, Kin y Bonaqua en Argentina.

El volumen total de ventas en Brasil disminuyó 5.4% a 693.6 millones de cajas unidad en 2015, en comparación con 733.5 millones de cajas unidad en 2014. El volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 5.8% como resultado de una contracción de volumen en los productos de la marca Coca-Cola. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 8.8% como resultado de la contracción de volumen en los productos de la marca Del Valle Mais. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 1.2% debido al crecimiento en el volumen de ventas de los productos de la marca Crystal.

El volumen de ventas en Colombia creció 7.2% a 320.0 millones de cajas unidad en el 2015, en comparación con 298.4 millones de cajas unidad en 2014. El volumen de ventas del portafolio de refrescos creció 6.2%, debido principalmente al crecimiento en volumen del 3.7% de los productos de la marca Coca-Cola y al crecimiento en volumen del 14.2% del portafolio de refrescos de sabores. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 19.1%, impulsado principalmente por el crecimiento en volumen de los productos de las marcas Del Valle Fresh y FUZE tea. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 5.8% principalmente debido al crecimiento en volumen de los productos de las marcas Manantial y Brisa en todas sus presentaciones individuales.

El volumen de ventas en Argentina creció 3.6% a 233.9 millones de cajas unidad en el 2015, en comparación con 225.8 millones de cajas unidad en 2014. El volumen de ventas del portafolio de refrescos disminuyó 0.2% debido a la contracción de volumen en los productos de la marca Coca-Cola, la cual fue compensada en su mayoría por el desempeño de las marcas Sprite y Scheweppes. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas creció 31.9%, principalmente por el crecimiento en volumen de los productos de las marcas Hi-C, Cepita y Powerade. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 28.0%, impulsado principalmente por el crecimiento en volumen de los productos de las marcas Aquarius, Kin y Bonaqua.

El número total de transacciones en 2015 en la división Sudamérica (excluyendo Venezuela) disminuyó 0.7% a 8,084.3 millones de transacciones en comparación con 2014. El número de transacciones del portafolio de refrescos en 2015 disminuyó 2.7% en comparación con 2014, debido principalmente a una contracción en el número de transacciones de 6.4% en Brasil que fue parcialmente compensada por un incremento en el número de transacciones en Colombia y Argentina. Las transacciones de la categoría de bebidas no carbonatadas en 2015 incrementaron 5.9% en comparación con 2014. Las transacciones para agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, crecieron 10.0% en comparación con 2014.

En 2015 el número total de transacciones en Brasil disminuyó 6.6% a 4,578.6 millones y el número total de transacciones en Colombia y Argentina incrementó 9.6% a 2,410.7 millones y 5.5% a 1,095.0 millones respectivamente, en cada caso en comparación con 2014. El número de transacciones del portafolio de refrescos en 2015 disminuyó 6.4% en Brasil e incrementó 3.7% y 2.1% en Colombia y Argentina respectivamente, en cada caso en comparación con 2014. Las transacciones del portafolio de bebidas no carbonatadas en 2015 incrementaron 34.7% y 24.1% en Colombia y Argentina respectivamente, y disminuyeron 12.8% en Brasil, en cada caso en comparación con 2014. El número de transacciones de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, en 2015 incrementó 21.8% y 20.4% en Colombia y Argentina respectivamente, y disminuyó 1.8% en Brasil, en cada caso en comparación con 2014.

En 2015 las presentaciones familiares representaron 75.7% del volumen total de ventas de refrescos en Brasil, un incremento de 70 puntos base en comparación con 2014; 70.6% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, una disminución de 79 puntos base en comparación con 2014; y 84.5% del volumen total de ventas de refrescos en Argentina, una disminución de 76 puntos base en comparación con 2014. En 2015 la presentación de envases retornables como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos representó 16.9% en Brasil, un incremento de 140 puntos base en comparación con 2014; 29.1% en Colombia, una disminución de 290 puntos base en comparación con 2014; y 22.4% en Argentina, un incremento de 270 puntos base en comparación con 2014.

Venezuela. El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Venezuela consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola*.

Coca-Cola FEMSA ha implementado una estrategia de racionalización del portafolio de productos que le permite minimizar el impacto de ciertas interrupciones operativas que han sido recurrentes en Venezuela en los últimos años, relacionadas con dificultades en la obtención de materias primas debido al retraso en la obtención de las autorizaciones correspondientes de importación y con controles cambiarios en Venezuela.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas, el número de transacciones y mezcla de cajas unidad y transacciones por categoría en Venezuela:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2016	2015	2014
	(millones de cajas unidad o millones de unidades individuales, excepto por porcentajes)		
Volumen de ventas			
Total	143.1	235.6	241.1
Crecimiento	(39.3)%	(2.3)%	8.2%
Mezcla Cajas Unidad por Categoría			
Refrescos	83.8%	86.2%	85.7%
Agua ⁽¹⁾	10.0%	6.8%	6.5%
Bebidas no carbonatadas	6.2%	7.0%	7.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Número de Transacciones			
Total	772.6	1,318.1	1,367.7
Crecimiento	(41.4)%	(3.6)%	—
Mezcla Transacciones por Categoría			
Refrescos	75.0%	79.0%	78.7%
Agua ⁽¹⁾	15.3%	9.7%	8.9%
Bebidas no carbonatadas	9.7%	11.3%	12.4%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

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

El volumen total de ventas en Venezuela disminuyó 39.3% a 143.1 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 2015 principalmente por una contracción de volumen en todas las categorías como resultado de la escasez de materias primas y de la demanda de los productos de Coca-Cola FEMSA. El volumen de ventas en el portafolio de refrescos de Coca-Cola FEMSA disminuyó 41.0%. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 46.4%. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 10.1%. El número de transacciones en 2016 de Coca-Cola FEMSA en Venezuela disminuyó 41.4% a 772.6 millones de transacciones en comparación con 2015. El número de transacciones del portafolio de refrescos en 2016 disminuyó 44.4% en comparación con 2015, debido principalmente a una contracción en el número de transacciones de los productos de la marca Coca-Cola y en el portafolio de refrescos de sabores. Las transacciones para la categoría de bebidas no carbonatadas en 2016 disminuyeron 49.6% en comparación en 2015. Las transacciones de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, en 2016 disminuyeron 7.2% en comparación en 2015.

En 2016 las presentaciones familiares representaron 85.0% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela, un incremento de 260 puntos base en comparación con 2015. En 2016 las presentaciones de envases retornables representaron 6.5% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela, una disminución de 40 puntos base en comparación con 2015.

El volumen total de ventas en Venezuela disminuyó 2.3% a 235.6 millones de cajas unidad en 2015 en comparación con 2014. El volumen de ventas en el portafolio de refrescos disminuyó 2.1% principalmente por la contracción de volumen en el portafolio de refrescos de sabores, la cual fue parcialmente compensada por el crecimiento en volumen del 3.4% de los productos de la marca Coca-Cola. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 11.3% como resultado de una disminución de volumen de los productos de la marca Del Valle. El volumen de ventas de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 6.1% debido principalmente al crecimiento en volumen de los productos de la marca Nevada.

El número de transacciones en 2015 en Venezuela disminuyó 3.6% a 1,318.1 millones de transacciones en comparación con 2014. El número de transacciones del portafolio de refrescos en 2015 disminuyó 3.2% en comparación con 2014, debido principalmente a una contracción de 8.7% en el número de transacciones del portafolio de refrescos de sabores. Las transacciones de la categoría de bebidas no carbonatadas en 2015 disminuyeron 12.5% en comparación con 2014. Las transacciones de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, crecieron 5.3% en comparación con 2014.

En 2015, las presentaciones familiares representaron el 82.4% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela, un incremento de 50 puntos base en comparación con 2015. En 2015 las presentaciones de envases retornables representaron 6.9% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela, permanecieron iguales en comparación con 2015.

Estacionalidad

La venta de productos de Coca-Cola FEMSA es estacional, ya que sus volúmenes de venta generalmente aumentan durante los meses de verano de cada país y durante la temporada decembrina. México, Centroamérica, Colombia y Venezuela, Coca-Cola FEMSA normalmente alcanzan sus niveles de venta más altos durante el verano entre abril y septiembre, así como durante las celebraciones de navidad en diciembre. En Brasil y Argentina, su mayor nivel de venta, tiene lugar durante los meses de verano de octubre a marzo y las celebraciones de en diciembre.

Mercadotecnia

Coca-Cola FEMSA en conjunto con The Coca-Cola Company, ha desarrollado una estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de sus productos. Coca-Cola FEMSA depende en gran medida de la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir sus estrategias a las preferencias particulares de los consumidores. El gasto total consolidado de mercadotecnia de Coca-Cola FEMSA en 2016, sin contar las contribuciones de The Coca-Cola Company, fue de Ps. 5,030 millones. The Coca-Cola Company contribuyó con un monto adicional de Ps. 4,518 millones en 2016, incluyendo principalmente la contribución para refrigeradores, botellas y cajas. A través del uso de tecnología de información avanzada, Coca-Cola FEMSA ha recopilado información sobre clientes y consumidores que le permite ajustar sus estrategias de mercadotecnia para dirigir las a los diferentes tipos de consumidores en cada uno de sus territorios y satisfacer las necesidades específicas de los distintos mercados donde tiene presencia.

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

Refrigeradores. Los refrigeradores tienen un rol importante para el éxito de los clientes de Coca-Cola FEMSA. El incremento tanto en la cobertura de refrigeradores como en el número de puertas de los refrigeradores entre sus detallistas es importante para asegurar que la amplia variedad de productos de Coca-Cola FEMSA sean debidamente exhibidos y fortalecer su capacidad de comercialización en el canal tradicional para mejorar de manera importante su desempeño en los puntos de venta.

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

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

Multisegmentación. Coca-Cola FEMSA ha implementado una estrategia de multisegmentación en todos sus mercados. Estas estrategias consisten en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters* (segmentos). Estos grupos de mercado son definidos con base en ocasión de consumo, competitividad y nivel de ingresos, y no solamente por los tipos de los canales de distribución. Coca-Cola FEMSA cree que la implementación de las estrategias antes descritas le permite responder a las iniciativas competitivas con respuestas específicas por canal, en lugar de respuestas generales a nivel de mercado. Además, le permite a Coca-Cola FEMSA ser más eficiente en la manera de atender al mercado e invertir sus recursos de mercadotecnia en aquellos segmentos que podrían proporcionar un mayor rendimiento. Las actividades de mercadotecnia, segmentación y distribución de Coca-Cola FEMSA están soportadas por sus sistemas de gestión de la información, y todas están incorporadas a sus centros de excelencia.

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 sus productos:

	Al 31 de diciembre de 2016		
	<u>México y</u>		
	<u>Centroamérica</u> ⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
Centros de distribución.....	179	71	26
Detallistas ⁽³⁾	980,237	845,139	168,833

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

(3) Estimado.

Coca-Cola FEMSA continuamente evalúa su modelo de distribución para poder seguir las dinámicas del mercado y analiza la manera de entrar al mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de sus clientes, mientras busca un modelo de distribución más eficiente. Como parte de esta estrategia, Coca-Cola FEMSA está implementando una variedad de nuevos modelos de distribución a lo largo 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: (i) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de venta y de entrega, permite 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, (ii) el sistema de reparto convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega también realiza ventas inmediatas en función del inventario disponible en el camión de reparto, (iii) el sistema de distribución híbrida, donde el mismo vehículo contiene producto disponible para venta inmediata y previamente ordenado a través del sistema de preventa, (iv) el sistema de *telemarketing*, que puede ser combinado con visitas de preventa y (v) venta de los productos Coca-Cola FEMSA a través de terceros distribuidores mayoristas de Coca-Cola FEMSA.

Como parte del sistema de preventa, el personal de venta también ofrece servicios de comercialización durante las visitas a los detallistas, lo cual Coca-Cola FEMSA considera enriquece la experiencia del comprador en el punto de venta. Coca-Cola FEMSA considera que un número adecuado de visitas a los detallistas y la frecuencia de las entregas son elementos esenciales en un sistema efectivo de venta y distribución de sus productos.

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

México. Coca-Cola FEMSA contrata a una de nuestras subsidiarias para transportar producto terminado a sus centros de distribución desde sus instalaciones de producción. Desde los centros de distribución Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos terminados a los puntos de venta a través de su flota de camiones.

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

Brasil. En Brasil Coca-Cola FEMSA distribuyó sus productos terminados a detallistas mediante una combinación de su propia flota de camiones y terceros distribuidores, y mantiene el control sobre las funciones de venta. En ciertas áreas específicas en Brasil, los terceros distribuidores compran sus productos a descuento sobre el precio mayorista y los revenden a detallistas. También venden sus productos a través de canales modernos de distribución. Los canales modernos de distribución en Brasil incluyen puntos de venta grandes y organizados como cadenas de supermercados al mayoreo, tiendas de descuento y tiendas de conveniencia que venden bienes de consumo de alta rotación donde detallistas pueden comprar grandes cantidades de productos de diversos proveedores.

Territorios fuera de México y Brasil. Coca-Cola FEMSA distribuye sus productos terminados a detallistas mediante una combinación de su propia flota de camiones y terceros distribuidores. En la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA, una parte importante del total de sus ventas se realiza a través de pequeños detallistas, con poca penetración en supermercados.

Competencia

Aun cuando Coca-Cola FEMSA considera que sus productos tienen mayor reconocimiento de marca y mayor lealtad por parte del consumidor que los de sus principales competidores, los mercados en los territorios donde Coca-Cola FEMSA opera son altamente competitivos. Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA son embotelladoras locales de *Pepsi* y de otras marcas de bebidas, así como distribuidores de marcas de bebidas locales. En muchos de sus territorios, Coca-Cola FEMSA enfrenta un aumento de la competencia debido a 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 de refrescos, bebidas no carbonatadas y agua, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Mientras las condiciones de competencia son diferentes en cada uno de los territorios donde Coca-Cola FEMSA compete principalmente en términos de precio, empaque, actividad promocional eficiente, acceso a puntos de venta, suficiente espacio en anaquel, innovación y alternativas de productos y la habilidad para identificar y satisfacer las

preferencias del consumidor. Coca-Cola FEMSA compite buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en sus mercados fortaleciendo el valor de sus marcas. Coca-Cola FEMSA considera que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones, ha sido una estrategia competitiva importante que nos permite aumentar la demanda por sus productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar nuevas oportunidades de consumo.

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

En los países que comprende el territorio de Centroamérica de Coca-Cola FEMSA, sus principales competidores son embotelladoras de *Pepsi* y de *Big Cola*. En Guatemala y Nicaragua, Coca-Cola FEMSA compite con la alianza formada por *AmBev* y *The Central American Bottler Corporation*. En Costa Rica, el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es *Florida Bebidas S.A.*, subsidiaria de *Florida Ice y Farm Co*. En Panamá, el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es *Cervecería Nacional S.A.*, Coca-Cola FEMSA también, compite con productores de “marcas B” que ofrecen las 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 (embotellador de *Postobón* y *Colombiana*). *Postobón* vende *Manzana Postobón*, el cual es el segundo sabor más popular en la industria de refrescos colombiana en términos de volumen de ventas; adicionalmente, *Postobón* vende productos *Pepsi*. *Postobón* es un productor integrado de manera vertical y sus propietarios tienen importantes intereses comerciales en Colombia. Asimismo, Coca-Cola FEMSA también compite con productores de bebidas de bajo precio como los productores de *Big Cola*, que ofrecen principalmente las presentaciones familiares en las categorías de refrescos y bebidas no carbonatadas.

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

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

Venezuela. En Venezuela el principal competidor de Coca-Cola FEMSA es *Pepsi-Cola Venezuela, C.A.*, una alianza 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 una parte del país.

Materias Primas

De acuerdo con sus contratos de embotellador, Coca-Cola FEMSA está autorizada para producir, vender y distribuir bebidas de la marca *Coca-Cola* en zonas geográficas específicas, y Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar concentrado para todas las bebidas de la marca *Coca-Cola*, en todos sus territorios de compañías designadas por The Coca-Cola Company y edulcorantes y otras materias primas 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 al detallista en moneda local neta de impuestos. A pesar de que The Coca-Cola Company tiene el derecho de fijar el precio del concentrado de manera unilateral, históricamente este porcentaje se ha establecido de acuerdo con negociaciones periódicas con The Coca-Cola Company.

En el pasado, The Coca-Cola Company ha incrementado los precios del concentrado para las bebidas de la marca *Coca-Cola* en algunos de los países donde opera Coca-Cola FEMSA. En 2014, The Coca-Cola Company informó a Coca-Cola FEMSA que incrementaría gradualmente el precio del concentrado de ciertas marcas de bebidas de *Coca-Cola* en un periodo de cinco años en Costa Rica y Panamá iniciando ese mismo año. Con base en los estimados de Coca-Cola FEMSA, no se espera que estos incrementos tengan un efecto material adverso en sus resultados de operación. En 2015, The Coca-Cola Company informó a Coca-Cola FEMSA que incrementaría gradualmente los precios del concentrado para aguas de sabores en un periodo de cuatro años en México, empezando en abril de 2015 y que incrementaría gradualmente los precios del concentrado para ciertas bebidas de la marca *Coca-Cola* en un periodo de dos años en Colombia, iniciando en 2016. En 2016, The Coca-Cola Company informó a Coca-Cola FEMSA que incrementará gradualmente los precios del concentrado para las bebidas de la marca *Coca-Cola* en un periodo de tres años en México, iniciando en julio de 2017. Con base en los estimados de Coca-Cola FEMSA, actualmente no se espera que estos incrementos tengan un efecto adverso en sus resultados de operación. The Coca-Cola Company podría unilateralmente incrementar el precio de los concentrados de nuevo en el futuro y Coca-Cola FEMSA podría no ser exitosa en la negociación o en la implementación de medidas para mitigar el efecto negativo que esto podría tener en el precio de sus productos o sus resultados.

Además del concentrado, Coca-Cola FEMSA compra edulcorantes, dióxido de carbono, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico y vidrio terminadas, latas, tapas y contenedores para fuentes de sodas así como otros materiales de empaque y materias primas. El edulcorante es combinado con agua para producir jarabe simple, el cual es mezclado con el concentrado como edulcorante para la mayoría de las bebidas de Coca-Cola FEMSA. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA establecen que, respecto a bebidas de la marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por The Coca-Cola Company. El precio de ciertas materias primas, incluyendo aquellas utilizadas en el embotellado de los productos de Coca-Cola FEMSA, principalmente resina, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio, JMAF y ciertos edulcorantes, son pagados en o determinados con base en el dólar, y por lo tanto los precios locales en un país en particular, pueden incrementarse de acuerdo con los movimientos en el tipo de cambio. Los costos de material de empaque más importantes de Coca-Cola FEMSA resultan de la compra de resina, cuyo precio esta correlacionado con el precio del petróleo y la oferta mundial de resina. El precio promedio que Coca-Cola FEMSA pagó por resina en dólares en 2016 disminuyó 14.1% en comparación con 2015 disminuyeron en todos sus territorios excluyendo Venezuela; sin embargo, la alta volatilidad ha afectado y continúa afectando la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA, por lo que el precio promedio de la resina en moneda local fue mayor en 2016 en Argentina y México. En 2016 Coca-Cola FEMSA realizó ciertas pre-compras de materias primas y celebró ciertos instrumentos financieros derivados, que le ayudaron a obtener algunos beneficios respecto a los costos de las materias primas y el tipo de cambio.

En términos de los contratos de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA puede utilizar azúcar natural o refinada o JMAF como edulcorante en sus productos. Los precios del azúcar en todos los países 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 en dichos países, precios altos que aquellos pagados en los mercados internacionales. En años recientes, los precios internacionales del mercado de azúcar experimentaron gran volatilidad. A lo largo de los territorios de Coca-Cola FEMSA el precio promedio del azúcar en dólares, tomando en cuenta coberturas financieras, disminuyó aproximadamente 12.0% (1.1% excluyendo Venezuela) en 2016 en comparación con 2015; sin embargo el precio promedio para el azúcar en moneda local fue más alto en todas las operaciones de Coca-Cola FEMSA, excepto en Guatemala.

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

Actualmente no hay escasez de ninguna las materias primas o insumos que Coca-Cola FEMSA utiliza, aunque el suministro de materiales específicos puede ser adversamente afectado por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales, situaciones de emergencia nacionales, falta de agua o la imposibilidad en mantener sus concesiones de agua existentes.

México y Centroamérica. En México Coca-Cola FEMSA compra sus botellas de plástico retornable de Graham Packaging México, S.A. de C.V., conocida como *Graham* y Envases Universales de México, S.A.P.I de C.V. Coca-Cola FEMSA compra resina principalmente de Indorama Ventures Polymers México, S. de R.L. de C.V., (antes Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.), M&G Polímeros México, S.A. de C.V. y DAK Resinas Americas México, S.A. de C.V., la cual es 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. Asimismo, Coca-Cola FEMSA ha introducido en su negocio proveedores asiáticos, tales como Far Eastern New Century Corp. o FENC, que provee el PET

de Coca-Cola FEMSA principalmente para Centroamérica y es conocido por ser uno de los cinco principales proveedores de PET a nivel mundial.

Coca-Cola FEMSA compra la totalidad de sus latas de Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V., y de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V., a través de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladoras de *Coca-Cola*, en la cual al 7 de abril de 2017, Coca-Cola FEMSA tenía una tenencia accionaria del 35%. Coca-Cola FEMSA compra sus botellas de vidrio principalmente a Vitro América, S. de R.L. de C.V. (anteriormente Compañía Vidriera, S.A. de C.V.), Fevisa Industrial, S.A. de C.V., conocida como FEVISA y Glass and Silicee, S.A. de C.V. o Glass and Silice.

Coca-Cola FEMSA adquiere azúcar, entre otros proveedores, de PIASA y de Beta San Miguel, S.A. de C.V., productores de caña de azúcar, en las cuales al 7 de abril de 2017, Coca-Cola FEMSA tenía el 36.4% y 2.7% de su capital social, respectivamente. Coca-Cola FEMSA adquirió JMAF de Ingredion México, S.A. de C.V., Almidones Mexicanos, S.A. de C.V. y Cargill de México, S.A. de C.V.

Los precios del azúcar en México están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, lo que ocasiona que Coca-Cola FEMSA tenga que pagar precios más altos que aquellos pagados en los mercados internacionales. Como resultado, los precios en México no tienen correlación con los precios de los mercados internacionales. En el 2016 los precios del azúcar en la moneda local de México disminuyeron aproximadamente 25% en comparación con 2015.

En Centroamérica, la mayoría de las materias primas de Coca-Cola FEMSA como botellas de vidrio y plástico son compradas a diversos proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de PROMESA. El azúcar es abastecida por proveedores que representan a varios productores locales. En Costa Rica, Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico no retornables de ALPLA C.R. S.A., y en Nicaragua Coca-Cola FEMSA adquiere botellas de plástico 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. Los precios del azúcar en Colombia incrementaron aproximadamente 15.0% en dólares y 27.0% in moneda local, en comparación con 2015. Coca-Cola FEMSA adquiriere botellas de plástico de Amcor y Tapón Corona de Colombia S.A. (afiliada de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V.). Históricamente Coca-Cola FEMSA ha adquirido todas sus botellas de vidrio de Peldar O-I; sin embargo recientemente ha contratado nuevos proveedores y ha adquirido botellas de vidrio de Al Tajir y Frigoglass ambos de los Emiratos Árabes Unidos. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de Crown Colombiana, S.A., y Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V. Grupo Ardila Lulle, dueño del competidor de Coca-Cola FEMSA, *Postobón*, tiene una participación menor en Peldar O-I y Crown Colombiana.

El azúcar en Brasil está disponible a precios de mercado local, los cuales históricamente han sido similares a los precios internacionales. En 2015, los precios de azúcar en Brasil aumentaron aproximadamente 36.0% en dólares e incrementaron 42.0% en moneda local, cada uno en comparación con 2015. Considerando las coberturas financieras de Coca-Cola FEMSA, sus precios de azúcar en Brasil disminuyeron aproximadamente 21.0% en dólares y 16.0% en moneda local respectivamente, en comparación con 2015. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores locales e internacionales.

En Argentina, Coca-Cola FEMSA utiliza principalmente JMAF como edulcorante para sus productos que compra de diferentes proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversos proveedores nacionales. Coca-Cola FEMSA compra preformas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Andina Empaques S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., una embotelladora de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y Paraguay, y de otros proveedores locales. Coca-Cola FEMSA también adquirió las preformas de plástico de ALPLA Avellaneda S.A. y otros proveedores, como AMCOR Argentina.

Venezuela. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA utiliza azúcar como edulcorante en todas sus bebidas calóricas, la cual adquiere principalmente del mercado local. Desde 2003, Coca-Cola FEMSA ha experimentado, de tiempo en tiempo, una escasez de azúcar debido a una menor producción interna, y a la poca capacidad de los importadores de azúcar para obtener permisos para importarla de manera oportuna. Debido a que la distribución de azúcar a la industria de alimentos, a la industria de bebidas y a los vendedores está controlada por el gobierno, Coca-Cola FEMSA experimento problemas en el

acceso al suministro de azúcar. No podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA podrá satisfacer sus necesidades de suministro de azúcar si en el futuro, el gobierno venezolano continua imponiendo medidas restrictivas. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, C.A., el único proveedor autorizado por The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA adquiere la mayoría de sus botellas de plástico no retornable de ALPLA de Venezuela, S.A., y la mayoría de sus latas de aluminio de un proveedor local, Domínguez Continental, C.A.

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

FEMSA Comercio

Resumen

FEMSA Comercio opera a través de las siguientes divisiones:

- *División Comercial:* opera la cadena de tiendas de formato pequeño más grande en México, basada en número de tiendas al 31 de diciembre de 2016, principalmente bajo la marca OXXO. A esa fecha, la División Comercial operaba 15,225 tiendas OXXO, de las cuales 15,160 se encuentran ubicadas a lo largo de México y las 65 tiendas restantes se encuentran en Colombia.
- *División Salud:* opera farmacias y operaciones relacionadas con 2,120 puntos de venta en México, Chile y Colombia al 31 de diciembre de 2016.
- *División Combustibles:* opera estaciones de servicio de combustibles, aceites de motor, lubricantes y productos para el cuidado del automóvil. Al 31 de diciembre de 2016, la División Combustibles operaba 382 estaciones de servicio, concentradas mayormente en la parte norte de México pero con presencia en 16 diferentes estados del país.

Operaciones por División—Resumen 31 de diciembre, 2016

(en millones de pesos mexicanos, excepto porcentajes)

	Ingresos		Utilidad Bruta	
	2016	2016 vs. 2015 ⁽¹⁾⁽²⁾	2016	2016 vs. 2015 ⁽¹⁾⁽²⁾
División Comercial.....	Ps. 137,139	14.4%	Ps. 50,990	16.8%
División Salud	43,411	232.6%	12,738	245.4%
División Combustibles	28,616	54.6%	2,248	58.3%

(1) Las operaciones que comprenden la División Salud han sido tratadas como un segmento reportable separado desde 2016.

(2) Incluye las operaciones de Grupo Socofar, registradas desde Octubre de 2015.

Historia Corporativa

División Comercial

El negocio de comercio minorista de FEMSA, comenzó en 1978, cuando se abrieron dos tiendas OXXO en Monterrey, Nuevo León, una en Ciudad de México 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 1994, FEMSA Comercio consolidó a la división de comercio minorista en una unidad de negocios independiente, y para 1998 ya contaba con 1,000 tiendas OXXO en México. En el 2007, el número de tiendas superó las

5,000 alrededor de México, y para el 2009, OXXO entró a Colombia, donde ha continuado expandiendo su presencia. Al 31 de diciembre de 2016 había 65 tiendas OXXO en Colombia.

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

En enero de 2016, con el fin de explorar el mercado de restaurantes de servicio rápido casual en Estados Unidos, FEMSA Comercio a través de su subsidiaria Cadena Comercial USA, completó la adquisición de un interés económico del 80% en Specialty's, la cual en ese momento operaba 56 restaurantes pequeños de café y panadería en California, Washington e Illinois. En enero de 2017, Cadena Comercial USA adquirió el 20% restante, convirtiéndose así en el único dueño de dicha cadena.

En junio de 2016, FEMSA Comercio a través de su subsidiaria Cadena Comercial Andina, SpA, adquirió Big John, una cadena de tiendas de conveniencia líder en Santiago, Chile. Al momento de la adquisición, Big John operaba 49 tiendas principalmente en la zona metropolitana de Santiago. En marzo de 2017 la División Comercial inauguró la primera tienda OXXO en Chile.

División Salud

Apalancándose en las habilidades de FEMSA Comercio, para operar exitosamente tiendas de formato pequeño, en mayo de 2013, FEMSA Comercio a través de su subsidiaria CCF cerró la adquisición de Farmacias YZA, operadora líder del ramo de farmacias en la región Sudeste de México, con sede en Mérida, Yucatán, con el fin de crear una nueva avenida de crecimiento para FEMSA Comercio. Los accionistas fundadores de Farmacias YZA mantienen una participación de 25% en CCF.

En una transacción separada, el 13 de mayo de 2013, CCF adquirió Farmacias FM Moderna, operadora líder de farmacias en el estado de Sinaloa.

En junio de 2015, CCF adquirió el 100% de Farmacias Farmacon, una cadena regional de farmacias que a la fecha de la transacción, operaba más de 200 farmacias en los estados de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur en el noroeste de México.

En septiembre de 2015, la División Comercial completó la adquisición del 60% de Socofar, un operador de farmacias líder en Sudamérica basado en Santiago, Chile. Socofar operaba, directamente y a través de franquicias, en ese entonces, más de 600 farmacias y 150 tiendas de belleza en Chile, así como más de 150 farmacias en Colombia. Creemos que podemos contribuir con nuestra experiencia en la operación de tiendas de formato pequeño, al desarrollo de Socofar, el cual ya es un competidor regional relevante en su industria. La adquisición de Socofar abre un nuevo canal de crecimiento para FEMSA Comercio. Esta adquisición también representa un paso importante para FEMSA Comercio, apalancando su experiencia creciente en el mercado de farmacias al adquirir el control de un operador líder, con una marca fuerte y un atractivo perfil de crecimiento en Sudamérica, estableciendo una sólida base desde donde podrá continuar la expansión a través de la región. La adquisición brinda a FEMSA Comercio importantes capacidades en la operación de formatos de tiendas de belleza, distribución farmacéutica a clientes terceros y en la producción de medicamentos genéricos y bioequivalentes.

En junio de 2016, CCF adquirió el 100% de Farmacias Generix, una cadena regional de farmacias que al momento de la transacción, operaba 70 farmacias en Jalisco, Guanajuato, Ciudad de México, Querétaro y Nuevo León.

En julio de 2016, Socofar a través de una de sus subsidiarias, Droguería y Farmacias Cruz Verde S.A.S., adquirió el 100% de Farmacias Acuña, una cadena regional de farmacias que a la fecha, tenía 51 farmacias en Colombia.

División Combustibles

Desde 1995, FEMSA Comercio ha proporcionado servicios operativos y administrativos a estaciones de servicio de combustibles, a través de acuerdos con terceros, bajo la marca comercial "OXXO GAS". Con el tiempo esta marca se ha

convertido en sinónimo de calidad entre nuestros consumidores y los ingresos por estación de servicio han crecido consistentemente.

Históricamente, la legislación mexicana no permitía que FEMSA Comercio participara en la venta de gasolina y por lo tanto que fuera propietaria de franquicias de PEMEX, debido a la participación de extranjeros en la base de inversionistas institucionales de FEMSA. En marzo de 2015, siguiendo los cambios en el marco jurídico y considerando el potencial de expansión y las sinergias derivadas de este negocio y como parte de la Reforma Energética en México, FEMSA Comercio comenzó a adquirir y rentar las franquicias de PEMEX y obtener los permisos para operarlas.

División Comercial

Estrategia de Negocio

La División Comercial tiene la intención de seguir aumentando su base de tiendas, capitalizando el conocimiento del negocio adquirido a través de sus tiendas existentes. Tenemos la intención de abrir tiendas en lugares donde creemos que hay potencial de alto crecimiento o demanda insatisfecha al tiempo que aumenta el tráfico de clientes y el ticket promedio por cliente en tiendas existentes. Nuestra expansión se centra tanto en la entrada de nuevos mercados y el fortalecimiento de nuestra presencia en todo el país y en los distintos sectores socioeconómicos de la población. Un elemento fundamental de la estrategia comercial de la División Comercial para lograr estos objetivos es aprovechar su posición en el mercado de tiendas de formato pequeño, el saber cómo, tecnología y las prácticas operacionales para seguir creciendo de manera eficaz y rentable y crear una sólida plataforma de negocio. Se espera que esta plataforma proporcione una base sólida para un continuo crecimiento orgánico, mejorando el tráfico y el ticket promedio de venta en nuestras tiendas existentes y facilitando la entrada en nuevos formatos pequeños en la industria del comercio.

La División Comercial 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 la División Comercial en ubicaciones similares para lograr una mejor definición del formato del local, el rango de los precios en productos 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 la División Comercial mejorar la eficiencia operativa de cada ubicación y la rentabilidad general.

La División Comercial continúa mejorando su recopilación de información y procesamiento de sistemas para crear una organización que se conecta con sus clientes en todos los niveles y anticiparse y responder eficientemente a los cambios en demandas y preferencias. 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, la División Comercial creó una división que ese encarga de administrar la categorización de productos, tales como bebidas, comidas rápidas y perecederas, buscando mejorar y utilizar de manera más eficiente su base de información y su información de mercado. Esta división 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 la División Comercial continúe rediseñando sus procesos de operación clave y mejore la utilización de la información del mercado en el futuro. Nuestros sistemas de TI y la red de distribución confiable también nos permiten gestionar eficientemente los costos e inventarios al mismo tiempo que incrementan las ventas. Nos enfocamos en reducir el capital de trabajo e inversiones de cada tienda de una manera rentable, manteniendo al mismo tiempo un alto volumen en ventas y la calidad superior de tienda. Nuestra red de suministro eficiente con el apoyo de la continua inversión en TI, nos permite optimizar los requerimientos de capital de trabajo mediante una mejor rotación de inventario, las reducciones de inventario, inventario agotado y los costos asociados, tales como la disminución de los productos obsoletos.

La División Comercial ha adoptado estrategias promocionales innovadoras destinadas a incrementar el tráfico y las ventas de las tiendas de conveniencia. Particularmente, las tiendas OXXO venden artículos de alta rotación tales como bebidas, botanas y cigarrillos a precios competitivos. Su capacidad para implementar de manera rentable esta estrategia puede atribuirse en parte al tamaño de la cadena de tiendas OXXO, así como a la habilidad de la División Comercial para trabajar junto con sus proveedores para implementar sus estrategias de administración de ingresos a través de promociones diferenciadas. Las estrategias de comercialización y promoción nacionales y locales de las tiendas OXXO son un generador eficaz de ventas y un medio para alcanzar a nuevos segmentos de la población al mismo tiempo que se fortalece la marca OXXO. Por ejemplo, la organización ha refinado su capacidad para ejecutar promociones mixtas (descuentos en multi-

packs o la venta de productos complementarios a un precio especial) y promociones dirigidas a ciertos grupos para atraer nuevos segmentos de clientes, ampliando las ofertas en la categoría de abarrotes en ciertas tiendas.

Otro elemento fundamental de nuestra estrategia consiste en el aprovechamiento de nuestra reputación de calidad y la posición de nuestra marca en la mente de nuestros clientes para ampliar nuestra oferta de productos de marca propia. Nuestros productos de marca propia representan una alternativa de calidad para los consumidores consientes del valor. Estos productos, combinados con nuestro posicionamiento líder, permite a la División Comercial incrementar sus ventas y márgenes, incrementar la lealtad por parte de los clientes a los productos que solo pueden encontrar en las tiendas y fortalecer su posición de negociación antes que sus proveedores.

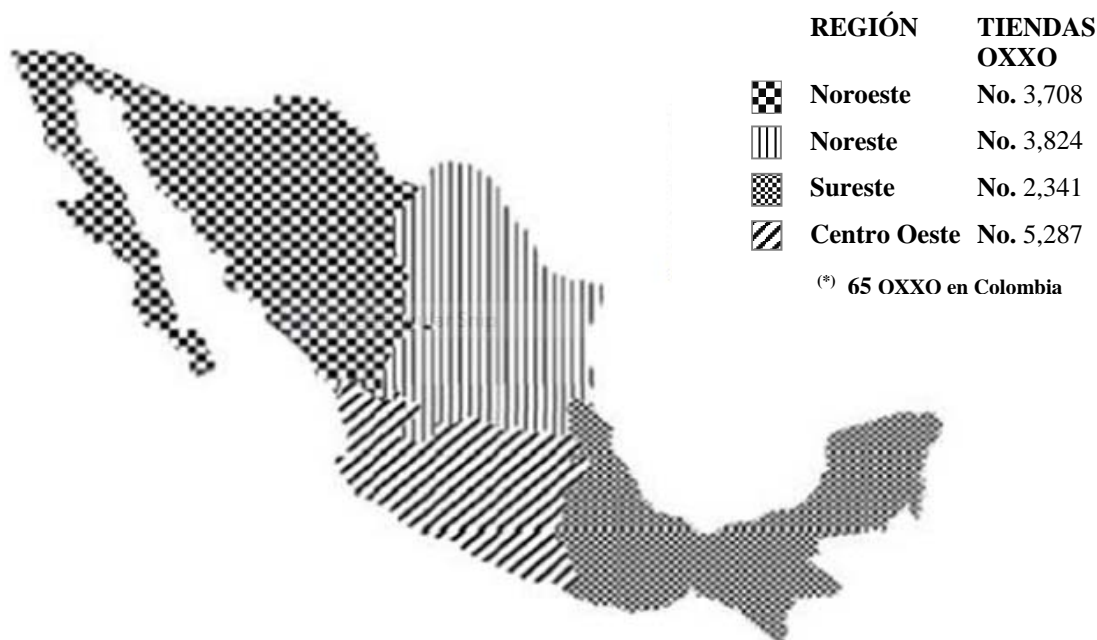
Históricamente, la División Comercial ha representado un canal de distribución efectivo para nuestro negocio de bebidas, así como un punto de contacto de rápido crecimiento para nuestros consumidores. Basados en la creencia de que la ubicación es esencial en el éxito de largo plazo de las operaciones de comercio al detalle, como las tiendas de formato pequeño, así como al rol de nuestra habilidad para acelerar y estandarizar el desarrollo de nuevas tiendas, la División Comercial ha enfocado su estrategia en crecer con rapidez y rentabilidad.

Finalmente, para aumentar aún más el tráfico de clientes en nuestras tiendas, la División Comercial está fortaleciendo sus capacidades para ofrecer cada vez más servicios a sus consumidores, como el pago de servicios, depósitos a cuentas bancarias de nuestros bancos corresponsales, recargas de telefonía móvil y otros servicios financieros, y constantemente aumenta la oferta de servicios ofrecidos en la tienda.

Ubicación de las Tiendas

Con 15,160 tiendas OXXO en México y 65 tiendas OXXO en Colombia, al 31 de diciembre de 2016, la División Comercial opera la mayor cadena de tiendas de formato pequeño de América Latinoamérica (en base al número de tiendas). la División Comercial expandió sus operaciones abriendo 1,145 tiendas netas OXXO en México y 19 en Colombia durante el 2016.

**Tiendas OXXO
Ubicación Regional en México y Latinoamérica (*)
Al 31 de diciembre de 2016**



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

**Tiendas OXXO
Crecimiento Total**

	Al 31 de diciembre del:				
	2016	2015	2014	2013	2012
Total tiendas OXXO.....	15,225	14,061	12,853	11,721	10,601
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	8.3%	9.4%	9.7%	10.6%	10.9%

Actualmente, la División Comercial espera mantener la estrategia de crecimiento, enfatizando el crecimiento en áreas de alto potencial económico en mercados existentes y expandiéndose hacia los mercados sub-atendidos o no explotados.

La mayoría de nuestras tiendas OXXO son operadas mediante contratos de arrendamiento, los cuales están denominados en pesos mexicanos y son ajustados anualmente por la inflación. Este modelo de arrendamiento provee a la División Comercial de flexibilidad para ajustar los puntos de venta conforme crecen las ciudades, así como también nos permite ajustar la huella comercial en función del rendimiento de tiendas.

La selección de la ubicación y la planificación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales de las tiendas OXXO son elementos importantes en el plan de crecimiento de la División Comercial. La División Comercial 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 de la División Comercial que no puedan mantener los niveles de desempeño de referencia por lo general se cierran. Entre el 31 de diciembre de 2012 y 2016, el número total de tiendas OXXO aumentó en 4,624, resultado de la inauguración de 4,844 nuevas tiendas y del cierre de 220.

Competencia

La División Comercial, principalmente a través de las tiendas OXXO, compite en todo el mercado de comercio minorista, el cual consideramos altamente competitivo. Las tiendas OXXO enfrentan competencia de tiendas de formato pequeño como 7-Eleven, Circle-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. La División Comercial opera en todos los estados del país, teniendo una cobertura geográfica mucho más amplia que cualquiera de sus competidores en México.

Características de Mercado y Tiendas

Características de Mercado

La División Comercial 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 59% de los clientes de las tiendas OXXO se sitúa en el rango de edades de los 15 a los 35 años. La División Comercial también segmenta el mercado según criterios demográficos, incluyendo el nivel de ingreso.

Características de tiendas OXXO

El promedio del tamaño de una tienda OXXO es de aproximadamente 104 metros cuadrados, sin incluir el espacio dedicado a refrigeración, almacenamiento y estacionamiento. El área construida promedio de la tienda tipo es de aproximadamente 188 metros cuadrados y, si se incluye el estacionamiento, la superficie total promedio es de 415 metros cuadrados. En el 2016, una tienda OXXO típica ofrecía 3,105 unidades de inventario (SKU en inglés) diferentes en 31 categorías principales.

FEMSA Comercio—Indicadores Operativos

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2016	2015	2014	2013	2012
	(cambio porcentual respecto al año anterior)				
Ingresos totales División Comercial ⁽¹⁾	14.4%	21.2% ⁽³⁾	12.4%	12.9%	16.6%
Ventas-mismas-tiendas OXXO ⁽²⁾	7.0%	6.9%	2.7%	2.4%	7.7%

(1) Incluye los ingresos de Big John. Véase “Punto 4. Información de la Compañía – Antecedentes” y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

(2) 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.

(3) Incluye los ingresos de Farmacias Farmacon desde junio 2015 y de Socofar desde octubre 2015. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Antecedentes” y Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Hemos re-expresado las cifras de 2015 por segmento en nuestros estados financieros consolidados del 2015 para fines de comparación. El porcentaje es comparable con el reportado el año anterior.

Cerveza, cigarros, refrescos y otras bebidas y botanas, representan los principales productos de venta para las tiendas OXXO. La División Comercial tiene un contrato de distribución con subsidiarias de 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 56% de las tiendas son operadas por líderes de tienda que son responsables de todos los aspectos relativos al funcionamiento de las tiendas. Los líderes de tienda son agentes a comisión y no son empleados de la División Comercial. Cada líder de tienda es el patrón legal del personal de la misma, el cual típicamente se compone de seis personas. La División Comercial 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 la División Comercial para las tiendas OXXO en materia de mercadeo incluyen tanto promociones de productos específicos como campañas de publicidad de imagen. Estas estrategias procuran incrementar el tráfico y las ventas de las tiendas así como reforzar el nombre y la posición de mercado de OXXO.

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

Inventario y Compras

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

Consideramos que la escala de operaciones de la cadena de tiendas OXXO proporciona a la División Comercial 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 59% de las ventas totales de la cadena de tiendas OXXO está compuesto por productos entregados directamente a las tiendas por los proveedores. Otros productos de vida más prolongada son distribuidos a las tiendas por el sistema de distribución de la División Comercial, que incluye 17 bodegas regionales ubicadas en Monterrey, Guadalajara, Mexicali, Mérida, León, Obregón, Puebla, Querétaro, Chihuahua, Reynosa, Saltillo, Tijuana, Toluca, Veracruz Villahermosa y dos en Ciudad de México. Nuestra subsidiaria de servicios logísticos opera una flota de 978 camiones que efectúan entregas desde los centros de distribución 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.

Mercado de Restaurantes de Servicio Rápido

Siguiendo el mismo fundamento de que la División Comercial ha desarrollado ciertas capacidades y habilidades que pudieran aplicarse a diferentes tipos de formato pequeño de comercio al detalle, durante el 2013 la División Comercial incursionó en el sector de restaurantes de servicio rápido en México a través de la adquisición del 80% de Doña Tota, mientras que el accionista fundador mantiene el 20%. Esta es una cadena líder regional especializada en comida mexicana con presencia particularmente fuerte en el noreste del país. Esta adquisición representa una oportunidad para la División Comercial de incrementar la base de tiendas de Doña Tota a lo largo del país, adicionalmente, esta transacción brindará a la División Comercial habilidades relevantes en el área de comida preparada.

En enero de 2016, con el fin de explorar el mercado de restaurantes de servicio rápido casual en Estados Unidos, FEMSA Comercio a través de su subsidiaria Cadena Comercial USA, completo la adquisición de un interés económico del 80% de Specialty's, la cual operaba 56 restaurantes pequeños de café y panadería en California, Washington e Illinois. En enero de 2017, Cadena Comercial USA completo la adquisición del 20% restante, convirtiéndose así en el único dueño de dicha cadena.

Otras tiendas

La División Comercial también opera otras tiendas de formato pequeño que incluyen aquellas de descuento blando enfocadas en la venta de perecederos y licorerías.

División Salud

Estrategia de Negocio

La visión de la División Salud está enfocada en dos estrategias principales: la primera, es alcanzar una escala relevante en el mercado de farmacias de Latinoamérica al construir una plataforma que opere a través de varios países y mercados; la segunda, consiste en mejorar constantemente su propuesta de valor y servicio al estar más cerca de sus clientes brindándoles un mejor surtido, mejores opciones y disponibilidad de medicamentos, así como productos y servicios de salud y bienestar personal. Para alcanzar esto, la División Salud se apalanca en dos grandes fortalezas: i) el conocimiento operativo y comercial adquirido a través de la incorporación de Socofar, nuestra subsidiaria en Chile y ii) las capacidades y habilidades que FEMSA Comercio ha desarrollado en la operación de otro tipo de formatos pequeños de comercio al detalle, particularmente en México. Estas capacidades incluyen habilidades comerciales y productivas, así como la selección de ubicaciones, logística, procesos de negocio, recursos humanos, manejo de inventario y selección de proveedores.

El mercado de farmacias en México sigue fragmentado, y FEMSA Comercio cree que tiene las herramientas necesarias para crear valor al seguir creciendo en este mercado, y al mismo tiempo jugar un papel de creación de valor en la consolidación futura de este mercado. Adicionalmente, la adquisición de Socofar le brinda a FEMSA Comercio la

oportunidad de seguir una estrategia regional a través de Sudamérica desde una plataforma sólida anclada en el mercado chileno, y con grandes oportunidades de crecimiento en Colombia y más allá.

Ubicación de las Tiendas

Al 31 de diciembre de 2016, la División Salud operaba 2,120 puntos de venta, incluyendo 1,077 en México, 873 en Chile y 170 en Colombia.

Durante el 2016, la División Salud expandió sus operaciones al añadir 220 tiendas. La inversión promedio requerida para abrir una nueva tienda depende de la ubicación, o si la tienda es abierta en un establecimiento existente o requiere construir uno nuevo. La División Salud espera poder seguir implementando su estrategia de expansión al enfatizar el crecimiento en mercados donde opera actualmente y expandiéndose hacia mercados sub-atendidos o no explotados. La mayoría del bien raíz de las farmacias se encuentra bajo acuerdos de arrendamiento.

Competencia

La División Salud compite en el mercado general de farmacias, el cual creemos es altamente competitivo. Nuestras tiendas enfrentan la competencia de otras cadenas de farmacias, farmacias independientes, supermercados, tiendas por internet y tiendas de conveniencia. Las cadenas de farmacias más grandes compitiendo en México con la División Salud son Farmacias Guadalajara, Farmacias del Ahorro y Farmacias Benavides, mientras que en Chile las cadenas más grandes que compiten son Farmacias Ahumada y Salcobrad. En Colombia, Copidrogas, La Rebaja, Colsubsidio, Olímpica y Cafam son competidores relevantes.

Características de Mercado y Tiendas

Características de Mercado

El mercado de las farmacias en México se encuentra altamente fragmentado entre cadenas nacionales y regionales, así como farmacias independientes, supermercados y otras farmacias informales de barrio. Existen más de 29,000 farmacias, sin embargo la División Salud tiene 3.6% del número total de farmacias en México, con presencia en 15 de los 32 estados en el país.

El mercado en Colombia es similar pero ligeramente menos fragmentado y en general, incluye cadenas nacionales y regionales. El sistema nacional de salud en Colombia cubre a una gran parte de la población del país y trabaja por medio de Entidades Promotoras de Salud en el sector público y privado para prestar servicios de salud a la población colombiana.

En Chile, el mercado se encuentra más concentrado entre un número limitado de participantes y nuestra operación representa en dicho país un operador líder de farmacias en términos de número de tiendas. La operación de la División Salud en Chile, también es el distribuidor más grande de fármacos en el país. El mercado chileno, en donde nuestra operación está dividida entre clientes institucionales y al por menor, representa una oportunidad de crecimiento atractiva.

La División Salud ha aumentado el énfasis en la segmentación de mercado y la diferenciación del formato de sus tiendas para atender de una mejor manera las necesidades de sus clientes ubicación por ubicación, seleccionando las más cercanas a ellos.

La edad de los clientes de la División Salud es de 18 años o más, sin embargo el 65% sus clientes se sitúa en el rango de los 26 a los 55 años. Adicionalmente, el 58% de los clientes de la División Salud son mujeres. La División Salud también segmenta su mercado de acuerdo a criterios demográficos, incluyendo el nivel de ingresos y la frecuencia de compra.

Características de las Tiendas

Las tiendas de la División Salud son operadas bajo los siguientes nombres comerciales: Farmacias YZA, Farmacias Moderna, Farmacias Farmacon y Farmacias Generix en México; Farmacias Cruz Verde en Chile y Colombia, y tiendas de belleza bajo el nombre de Maicao en Chile. El tamaño promedio de cada tienda es de 80 metros cuadrados en México, 150 metros cuadrados en Chile y 89 metros cuadrados en Colombia, incluyendo espacio de venta y área de almacén. En promedio, cada tienda tiene entre 6 y 11 empleados, dependiendo del tamaño y el tráfico de la tienda. Sus productos

principales son medicinas de patente y genéricos, productos de belleza, suministros médicos, productos del hogar y productos de cuidado personal.

La División Salud también ofrece servicios de valor agregado como corresponsales bancarios, envío a domicilio, consultas médicas y algunos servicios financieros en Chile.

Publicidad y Promoción

Los esfuerzos publicitarios de la División Salud incluyen promociones de productos específicos así como campañas publicitarias. Estas estrategias buscan incrementar el tráfico en las tiendas así como las ventas, y reforzar marcas y posiciones de mercado. En Chile, la regulación sanitaria prohíbe anunciar productos farmacéuticos a través de medios masivos. Sin embargo, es posible anunciar productos OTC (o “sobre el mostrador” por sus siglas en inglés) relacionados usando materiales en el punto de venta, volantes y catálogos. La televisión, la radio y los periódicos son usados en campañas promocionales y de temporada.

Inventario y Compras

Las operaciones de Sudamérica de la División Salud, buscan alinear los procesos de compras y logística con las necesidades del consumidor. Una ventaja competitiva clave es nuestra fuerte red logística, la cual se basa en una visión integrada de la cadena de suministro. En Chile, operamos 4 centros de distribución, de los cuales, el más grande cuenta con tecnología avanzada que da servicio a 1,500 tiendas y clientes de instituciones de salud a través del país. Del resto de los centros de distribución, uno brinda servicio exclusivo a nuestras tiendas de belleza, otro sirve a nuestros clientes institucionales y el último se enfoca en alto volumen. En Colombia, operamos un centro de distribución que da servicio a todos nuestros puntos de venta a lo largo del país.

En México, continuamos integrando nuestras 4 marcas comerciales en una sola plataforma de operación y hemos construido dos centros de distribución. Un centro de distribución sirve una parte significativa de las necesidades de las tiendas ubicadas en el norte de México, mientras que el segundo centro de distribución brinda servicio a las tiendas ubicadas en el sur. La distribución de algunos productos en México aún depende de terceros.

Estacionalidad

Las ventas de la División Salud pueden ser estacionales por naturaleza, ya que la venta de fármacos es afectada por la temporada y la severidad de enfermedades como tos, el resfriado y la gripa. Las ventas tienden a ser más altas durante la temporada de invierno pero pueden ser contrarrestadas por el clima extremo y la temporada de lluvia en ciertas regiones de México durante diciembre y enero. No hay una clara tendencia estacional en Chile y Colombia.

División Combustibles

Estrategia de Negocio

El elemento fundamental de la estrategia de negocio de la División Combustibles es aumentar a un ritmo acelerado su oferta de estaciones de servicio, en regiones en México previamente identificadas, mediante el arrendamiento, adquisición o construcción de las estaciones.

La División Combustibles tiene como objetivo reforzar sus estaciones de servicio en México para cumplir con las necesidades de los consumidores y aumentar el tráfico en esas estaciones de servicio mientras desarrolla y mantiene una propuesta de valor atractiva para atraer a los clientes potenciales y hacer frente a la futura entrada de nuevos competidores en la industria. Adicionalmente, las estaciones de servicio de la División Combustibles frecuentemente cuentan con una tienda OXXO, lo que fortalece la marca OXXO y complementa la propuesta de valor.

La estrategia de la División Combustibles incluye el desarrollo y análisis de nuevos negocios en la cadena de valor de combustibles, tales como la distribución final y ventas al por mayor para sus propias estaciones de servicio y a terceros.

Ubicación de las Estaciones de Servicio

Al 31 de diciembre de 2016, la División Combustibles operaba 382 estaciones de servicio, concentradas principalmente en la parte norte del país, pero con una presencia en 16 diferentes estados de México.

Durante el 2016, la División Combustibles ha alquilado 70 estaciones de servicio adicionales y construido 5 estaciones de servicio.

Competencia

A pesar de la existencia de otros grupos que compiten en este sector, los competidores principales de la División Combustibles son pequeñas cadenas regionales de estaciones de servicio propiedad de familias, que compiten en conjunto con la División Combustibles en las ventas totales, nuevas ubicaciones de las estaciones y mano de obra. Las cadenas más grandes que compiten con la División Combustibles en término de número de estaciones de servicio son Petro7, operado por 7 Eleven México; Corpo Gas; Hidrosina y Orsan.

Características de Mercado y Tiendas

Características de Mercado

En México el mercado de estaciones de servicio está muy fragmentado. Actualmente hay aproximadamente 11,500 estaciones de servicio; sin embargo, con aproximadamente el 3.3% del número total de estaciones, La División Combustibles es el mayor participante en este mercado. La mayoría de las estaciones de servicio en el país son propiedad de pequeños negocios familiares regionales.

Características de las Estaciones de Servicio

Cada estación de servicio bajo la marca "OXXO GAS" comprende oficinas, estacionamientos, una zona de atención de servicios de combustible y un área para el almacenamiento de gasolina en tanques subterráneos. Estamos haciendo un esfuerzo continuo para cambiar el diseño de algunas de nuestras estaciones de servicio hacia la nueva imagen con la marca OXXO GAS. Sin duda, este cambio le permitirá al consumidor diferenciar más fácilmente nuestras estaciones de servicio en el mercado. La medida promedio del área de servicios de combustible es de 250 metros cuadrados. En promedio, cada estación de servicio cuenta con 13 empleados.

Los principales productos que se venden en las estaciones de OXXO GAS son gasolina, diésel, aceite y aditivos. Hasta abril de 2016, las restricciones de las leyes anteriores impedían a la División Combustibles como franquicia de PEMEX, tener un proveedor diferente de gasolina. Sin embargo, la ley actual permite a otros proveedores operar en México.

Publicidad y Promoción

A través de actividades promocionales, la División Combustibles tiene como objetivo proporcionar un valor adicional a los clientes al ofrecer, junto con la gasolina, aceites y aditivos, productos y servicios de calidad a precios accesibles. La mejor herramienta para la comunicación de estas promociones ha sido promociones de descuento en asociación con terceros.

Estacionalidad

La División Combustibles experimenta una mayor demanda especialmente durante los meses de mayo y agosto. La demanda es más baja en enero y diciembre debido a la temporada de lluvias y el período de vacaciones de fin de año, además de que muchas estaciones de servicio no se encuentran en las carreteras hacia lugares de destino vacacional.

Método de participación en la inversión en Heineken

Al del 31 de diciembre de 2016, FEMSA tenía una participación minoritaria en el Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Al 31 de diciembre de 2016, 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 2016, FEMSA reconoció un ingreso por participación de Ps. 6,342 millones por su participación económica del 20% en el Grupo Heineken; Ver Nota 10 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Como se describe anteriormente, la División Comercial tiene un contrato de distribución con las subsidiarias de Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del Grupo Heineken) conforme al cual, las tiendas de conveniencia OXXO en México 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. Coca-Cola FEMSA también acordó con Cervejarias Kaiser (ahora también parte del Grupo Heineken), el continuar distribuyendo y vendiendo el portafolio de Kaiser en los territorios brasileños de Coca-Cola FEMSA por un lapso de 20 años, en conformidad con el acuerdo firmado en 2003. Adicionalmente, nuestra subsidiaria de logística, provee de ciertos servicios a Cuauhtémoc Moctezuma y sus subsidiarias.

Otros Negocios

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

- Nuestra subsidiaria de servicios de logística provee una amplia variedad de servicios de logística y mantenimiento de vehículos a Coca-Cola FEMSA, FEMSA Comercio y a clientes externos de las industrias de bebidas, consumo y comercio. Tiene operaciones en México, Brasil, Colombia, Panamá, Costa Rica, Nicaragua y Perú.
- Nuestros 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 547,584 unidades al 31 de diciembre de 2016. En 2016, vendió 486,037 unidades de refrigeración, 21% a Coca-Cola FEMSA y los refrigeradores restantes fueron vendidos a otros clientes. Además, este negocio incluye operaciones de manufactura para el procesamiento de comida, almacenaje y equipo de pesaje.

Descripción de Propiedad, Planta y Equipo

Al 31 de diciembre de 2016 Coca-Cola FEMSA era propietaria de todas sus instalaciones de producción y centros de distribución. Nuestras propiedades consisten principalmente en plantas de producción y centros de distribución de refrescos así como espacio de oficinas. Además, la División Comercial es propietaria aproximadamente del 12% de tiendas OXXO, mientras que el resto de las tiendas están ubicadas en propiedades arrendadas y sustancialmente casi todas sus bodegas están bajo contratos de arrendamiento a largo plazo con terceros. La División Salud es propietaria de 7 centros de distribución, 4 de los cuales están en Chile, 2 en México y 1 en Colombia, además cuenta con una planta de fabricación de medicamentos genéricos en Chile. La mayoría de las tiendas de la División Salud se encuentran bajo contratos de arrendamiento con terceros.

La tabla de abajo resume por país la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de las plantas de Coca-Cola FEMSA:

Resumen de Plantas Embotelladoras al 31 de diciembre de 2016

<u>País</u>	<u>Capacidad de instalación (miles de cajas unidad)</u>	<u>% Utilización⁽¹⁾⁽²⁾</u>
México	2,712,271	66
Guatemala	43,237	76
Nicaragua	64,795	79
Costa Rica	81,200	59
Panamá	63,343	54
Colombia	613,011	49
Venezuela	235,862	51
Brasil ⁽³⁾	1,201,791	57
Argentina	366,613	54

- (1) Calculado con base en la capacidad teórica de cada planta embotelladora asumiendo el total del tiempo de operación disponible y sin tomar en cuenta las interrupciones ordinarias, como los descansos planeados para mantenimiento preventivo, reparaciones, sanidad y cambios de sabores o presentaciones. Factores adicionales que afectan los niveles de utilización incluyen la estacionalidad de la demanda de nuestros productos, la estrategia de cadena de suministro dependiendo de los diferentes territorios y diferentes necesidades de empaque.
- (2) Tasa anualizada.
- (3) Incluye la capacidad de instalación y utilización la planta de Coca-Cola FEMSA ubicada en Porto Real hasta octubre de 2016, cuando la planta cerró para alcanzar eficiencias en costos y sinergias esperadas.

La tabla a continuación muestra por país, la ubicación de la planta y el área de producción de las instalaciones de producción de Coca-Cola FEMSA:

**Plantas Embotelladoras por Ubicación
al 31 de diciembre de 2016**

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

País	Planta	Tamaño (miles de metros cuadrados)
	Curitiba	119
	Baurú	39
	Itabirito	320
	Antonio Carlos	1,519
	Porto Alegre	196
	Santo Ángelo	43
Argentina	Alcorta, Buenos Aires.....	73
	Monte Grande, Buenos Aires.....	32

Seguros

Mantenemos una póliza de seguros de “todo riesgo” cubriendo nuestras propiedades (propias y arrendadas), maquinaria y equipo e inventarios, así como pérdidas ocasionadas por interrupciones en el negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, granizo, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo, explosiones, incendios, vandalismo y alboroto. Asimismo, mantenemos una póliza de seguro de mercancías que cubre daños a bienes en tránsito. Además, mantenemos una póliza de seguro que cubre responsabilidades por la fabricación de productos. Compramos nuestra cobertura de seguros a través de un corredor de seguros. En 2016, las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo” fueron emitidas por Chubb de México, Compañía de Seguros, S.A. de C.V., las pólizas de responsabilidad civil fueron emitidas por Mapfre Tepeyac Seguros, S.A., y las pólizas de transporte de mercancías fueron emitidas por AXA Seguros, S.A. de C.V. Nuestra cobertura de “todo riesgo” fue parcialmente reasegurada en el mercado internacional de reaseguradoras. Consideramos que nuestra cobertura es consistente con la cobertura mantenida por empresas similares.

Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo

Nuestras inversiones en activo fijo, neta de disposiciones, por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 fueron de Ps. 22,155 millones, Ps. 18,885 millones y Ps. 18,163 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:		
	2016	2015	2014
	(en millones de pesos mexicanos)		
Coca-Cola FEMSA.....	Ps. 12,391	Ps. 11,484	Ps. 11,313
FEMSA Comercio			
División Comercial	7,632	5,625	5,191
División Comercial	474	423	-
División Combustibles.....	299	228	-
Otros	1,359	1,125	1,659
Total	Ps. 22,155	Ps. 18,885	Ps. 18,163

Coca-Cola FEMSA

En 2016, Coca-Cola FEMSA destinó sus inversiones de capital en (i) incrementar capacidad de producción; (ii) proporcionar refrigeradores a detallistas; (iii) botellas y cajas retornables; (iv) mejorar la eficiencia de nuestra infraestructura de distribución; y (v) tecnologías de la información. Con estas medidas, Coca-Cola FEMSA busca mejorar continuamente sus márgenes de ganancia y la rentabilidad.

FEMSA Comercio

División Comercial

La principal actividad de inversión de la División Comercial es la construcción y apertura de nuevas tiendas, las cuales en su mayoría con tiendas OXXO. Durante el 2016, la División Comercial realizó la apertura neta de 1,164 nuevas

tiendas OXXO. El monto invertido por la División Comercial en el 2016, fue de Ps. 7,632 millones, los cuales se destinaron a la adición de nuevas tiendas, centros de distribución y a mejoras en las propiedades arrendadas.

División Salud

La principal actividad de inversión de la División Salud es la construcción y apertura de nuevas farmacias en los países donde operamos. Durante el 2016, la División Salud realizó la apertura neta de 74 nuevas farmacias en México y 25 en Chile y Colombia. El monto invertido por la División Salud en el 2016, fue de Ps. 474 millones, los cuales se destinaron a la adición de nuevas tiendas, centros de distribución y a mejoras en las propiedades arrendadas.

División Combustibles

En 2016, la División Combustibles dirigió sus inversiones de capital principalmente a la adición de 75 nuevas estaciones de servicio. Durante el 2016, la División Combustibles invirtió Ps. 299 millones.

Asuntos Regulatorios

Legislación sobre Competencia

La Ley Federal de Competencia Económica regula las prácticas monopólicas en México y exige la aprobación 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.

La Comisión Federal de Competencia Económica o la COFECE es la autoridad mexicana en materia de competencia económica y cuenta con autonomía constitucional. COFECE tiene la facultad para regular insumos esenciales, ordenar la desinversión de activos y eliminar barreras a la competencia, fijar multas más altas por violaciones a la Ley Federal de Competencia Económica, implementar importantes cambios a las reglas que gobiernan las concentraciones y las conductas anticompetitivas y limitar la disponibilidad de defensas legales contra la aplicación de la ley.

En México estamos involucrados en distintos procedimientos en curso relacionados a la competencia económica. Creemos que el resultado de estos procedimientos no tendrá un efecto material adverso en nuestros resultados o en nuestra situación financiera. **Véase “Punto 8. Información Financiera-Procedimientos Legales-Coca-Cola FEMSA.”**

Estamos sujetos a legislaciones en materia de competencia económica en los países en donde operamos, principalmente en relación a fusiones y adquisiciones en las que estamos involucrados. Las transacciones en las que participamos pueden estar sujetas al requisito de obtener ciertas autorizaciones por parte de las autoridades competentes. La administración considera que actualmente nos encontramos en total cumplimiento respecto de las legislaciones en materia de competencia económica en los países en donde operamos.

Reformas Fiscales Recientes

El 1 de abril de 2015, el gobierno brasileño emitió el Decreto No. 8.426/15 para imponer, a partir de julio de 2015, PIS/COFINS (Contribuciones Sociales sobre Ingresos Brutos) de 4.65% sobre ingresos financieros (excepto por variaciones cambiarias).

Desde 2016, las tasas brasileñas de impuesto al valor agregado en ciertos estados cambio de la siguiente manera: Mato Grosso do Sul de 17% a 20%; Minas Gerais, 18% y un 2% adicional será retenido sobre ventas a no contribuyentes, como contribución al fondo para la erradicación de la pobreza; Río de Janeiro, la contribución para erradicación de la pobreza aumento de 1% a 2% a partir de abril de 2016; y Paraná, 16% y un 2% adicional será retenido sobre ventas a no contribuyentes, como contribución al fondo para la erradicación de la pobreza. En adición y específicamente para la venta de cerveza, la tasa del impuesto al valor agregado se incrementó a un máximo de 25%.

Adicionalmente, a partir del 1 de enero de 2016, las tasas federales brasileñas de impuestos por producción fueron reducidas y las tasas federales de impuestos por ventas fueron incrementadas, siendo el promedio de ambas tasas del 16.2% sobre ventas netas.

El 1 de enero de 2015 entró en vigor en Colombia una reforma fiscal integral. Esta reforma incluyó la imposición de un nuevo impuesto temporal sobre el patrimonio neto (impuesto a la riqueza) hasta el 2017, a colombianos residentes y no residentes que sean dueños de propiedad en Colombia ya sea directa o indirectamente, a través de sucursales o establecimientos permanentes. La base gravable correspondiente se determinará anualmente con base en una fórmula. En caso de que el patrimonio neto supere los 5.0 billones de pesos colombianos (aproximadamente 2.1 millones de dólares) la tasa era de 1.15% en 2015, 1% en 2016 y será de 0.40% en 2017. Adicionalmente, la reforma fiscal en Colombia estableció una sobretasa de impuestos sobre la renta a una tasa del 9% como contribución a programas sociales, la cual estaba previamente programada para disminuir al 8% en 2015, que se mantendrá indefinidamente. Además esta reforma fiscal incluyó la imposición de una contribución temporal a programas sociales a una tasa de 5%, 6%, 8% y 9% para los años 2015, 2016, 2017 y 2018, respectivamente. Por último, esta reforma establece una deducción del 2% en el impuesto al valor agregado pagado por la adquisición o importación de activos tales como activos tangibles y amortizables que no sean vendidos o transferidos en el curso ordinario de los negocios y que se utilicen para la producción de bienes y servicios.

El 1 de enero de 2017, entró en vigor en Colombia una nueva reforma fiscal integral. Esta reforma reduce la tasa del impuesto por ingresos corporativos de 35.0% a 34.0% para 2017 y posteriormente se reduce a un 33.0% para los próximos años. Adicionalmente, para las entidades ubicadas fuera de las zonas de libre comercio, la reforma impone una tasa extra del impuesto sobre la renta de 6.0% para 2017 y de 4.0% para 2018. Para los contribuyentes ubicados en zonas de libre comercio, la tasa especial de impuesto sobre la renta se incrementó de 15.0% a 20.0% a partir de 2017. Adicionalmente, la reforma eliminó el impuesto temporal sobre el patrimonio, el impuesto sobre la renta suplementario de 9.0% por contribuciones a programas sociales y las contribuciones temporales a programas sociales a una tasa de 5.0%, 6.0%, 8.0% y 9.0% para los años 2015, 2016, 2017 y 2018, respectivamente. Para 2017, los dividendos pagados a personas físicas que son residentes colombianos estarán sujetos a una retención de 35.0%, y los dividendos pagados a personas físicas extranjeras o entidades no residentes colombianas estarán sujetos a una retención de 5.0%. Esta reforma incrementó la tasa de renta presuntiva sobre el patrimonio, que se genera cuando se registra una pérdida o ingresos netos bajos, de 3.0% a 3.5% para 2017. Finalmente, a partir de 2017, la tasa general colombiana del impuesto al valor agregado se incrementó de 16.0% a 19.0%.

El 30 de diciembre de 2015, el gobierno venezolano promulgó un paquete de reformas fiscales que entraron en vigor en 2016. Esta reforma, entre otras cosas, (i) eliminó los ajustes inflacionarios para el cálculo del impuesto sobre la renta, así como la nueva deducción al impuesto sobre inversiones y (ii) impuso un nuevo impuesto sobre transacciones financieras en vigor a partir el 1 de febrero de 2016, para aquellos identificados como “contribuyentes especiales” a una tasa de 0.75% sobre ciertas transacciones financieras, como lo son retiro de fondos en bancos, transmisión de bonos y valores, pago de deudas sin intervención del sistema financiera y débitos en cuentas bancarias para pagos internacionales, que serán retenidos de manera inmediata por los bancos. Dada la inherente incertidumbre respecto de cómo la Administración Tributaria Venezolana requerirá la aplicación de los mencionados ajustes inflacionarios, a partir de 2016, la Compañía decidió reconocer los efectos de la eliminación de los ajustes inflacionarios.

El 18 de noviembre de 2014, entró en vigor una reforma fiscal en Venezuela. Esta reforma incluyó cambios a la forma de reportar a las autoridades fiscales el valor de las pérdidas en libros. La reforma estableció que las pérdidas operativas trasladadas año con año (limitado a tres años fiscales) no podrán superar el 25% de los ingresos gravables del periodo en cuestión. La reforma también eliminó la posibilidad de trasladar pérdidas relacionadas a ajustes inflacionarios e incluye cambios que otorgan a las autoridades fiscales de Venezuela poderes más amplios y la facultad para emitir resoluciones administrativas relacionadas con la retención y recaudación de impuestos así como aumentar las multas y sanciones por violaciones fiscales, incluyendo la facultad de confiscar activos sin una orden judicial.

En Guatemala, la tasa del impuesto sobre la renta para 2014 fue de 28% y esta disminuyó al 25% para 2015 como estaba previsto.

En enero 27 de 2016, el Congreso Nacional Chileno aprobó una ley con el objeto principal de simplificar el nuevo sistema del impuesto sobre la renta promulgado a través de la Ley de Reforma Fiscal publicada en septiembre de 2014 (Ley N° 20.780). Adicionalmente, en junio de 2016, las autoridades fiscales chilenas emitieron una resolución pública que contiene una guía extensa de los nuevos regímenes duales del impuesto sobre la renta que aplicarán a partir del 1 de enero de 2017. La nueva resolución revoca resoluciones previas emitidas en 2015 y refleja los cambios introducidos en una ley de febrero de 2016, diseñada para simplificar y clarificar la ley de reforma fiscal de 2014, incluyendo las disposiciones relativas a los regímenes duales del impuesto sobre la renta. Algunos tipos de contribuyentes están restringidos a uno de los dos regímenes tributarios, pero aquellos contribuyentes elegibles para cualquiera de los regímenes deben optar por su régimen preferido antes del 31 de diciembre de 2016. A partir de 2017, los contribuyentes chilenos sujetos al impuesto sobre la renta primera categoría (ISRPC), estarán sujetos a uno de los siguientes dos regímenes: (i) el régimen totalmente

integrado, bajo el cual los accionistas serán gravados en su parte de las utilidades que son acumuladas anualmente por la entidad chilena; la tasa combinada del impuesto sobre la renta bajo el régimen será de 35%, (ii) el régimen parcialmente integrado, bajo el cual los accionistas serán gravados cuando las utilidades sean distribuidas. La tasa combinada del impuesto sobre la renta bajo el régimen generalmente será de 44.45% (27% más un 35% de impuesto por retención); sin embargo, accionistas extranjeros (accionistas no chilenos) que son residentes en un país que han concretado un tratado tributario con Chile (por ejemplo, México) tendrán derecho a un crédito fiscal total, y se podrán beneficiar de una tasa combinada de 35%. Todas las entidades directa o indirectamente controladas por FEMSA se consideran bajo el régimen parcialmente integrado.

Impuestos sobre Refrescos

En todos los países donde opera Coca-Cola FEMSA, excepto en Panamá, la venta de refrescos se grava con un impuesto al valor agregado. Las tasas son: 16.0% en México, 12.0% en Guatemala, 15.0% en Nicaragua, un promedio porcentual del 15.8% en Costa Rica, 19.0% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta de la cadena de suministros), 12.0% en Venezuela, 21.0% en Argentina, y en Brasil 16.0% en el estado de Paraná, 17.0% en los estados de Goiás y Santa Catarina, 18% en los estados de Sao Paulo, Minas Gerais, Paraná y Río de Janeiro, y 20.0% en los estados de Mato Grosso do Sul y Río Grande do Sul. Los estados de Río de Janeiro, Minas Gerais y Paraná también imponen un 2.0% en ventas a no contribuyentes como contribución al fondo para la erradicación de la pobreza. En Brasil el impuesto al valor agregado es piramidado y sumado, junto con los impuestos federales a la base impositiva. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA es responsable de retener y cobrar el impuesto al valor agregado de cada uno de sus detallistas en Brasil, basándose en el promedio de los precios al detallista para cada estado donde opera, definido primordialmente por medio de una encuesta realizada por el gobierno de cada estado, la cual en 2016 representó un impuesto de aproximadamente 11.1% sobre ventas netas.

Adicionalmente, muchos de los países donde opera Coca-Cola FEMSA, imponen los siguientes impuestos al consumo u otro tipo de impuestos:

- México impone un impuesto especial de Ps. 1.00 por litro en la producción, venta e importación de bebidas con azúcar añadida y JMAF a partir del 1 de enero de 2014. Este impuesto especial es aplicado sólo a la primera venta y Coca-Cola FEMSA es responsable de retener y cobrar este impuesto. El impuesto especial está sujeto a un incremento del 10.0% cuando la inflación acumulada en México en una base anual desde noviembre de 2013 alcance 10.0%. El impuesto aumentado es impuesto a partir del año fiscal siguiente a dicho aumento. Hasta noviembre de 2016, la inflación acumulada en México, desde noviembre de 2013, no ha alcanzado 10.0%.
- Guatemala impone un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (Ps. 0.49 al 31 de diciembre de 2016), por cada litro de refresco.
- Costa Rica implementó un impuesto específico a las bebidas no alcohólicas embotelladas con base en una combinación de tipo de empaque y sabor; valorado actualmente en 18.46 colones (Ps. 0.68 al 31 de diciembre de 2016) por 250 ml, y un impuesto especial valorado actualmente en 6.384 colones (aproximadamente Ps. 0.23 al 31 de diciembre de 2016) por 250 ml.
- Nicaragua impone un 9.0% de impuesto al consumo y los municipios imponen un impuesto del 1.0% 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 y un impuesto del 10.0% selectivo al consumo de los jarabes, polvos y concentrados.
- Argentina impone un impuesto especial del 8.7% en refrescos que contienen menos del 5.0% de jugo de limón o menos del 10.0% de jugos de frutas y un impuesto especial del 4.2% al agua carbonatada y en refrescos de sabor con 10.0% o más de jugo de fruta, aunque este impuesto especial no aplica a algunos de los productos de Coca-Cola FEMSA.
- Brasil impone un impuesto de producción de aproximadamente 3.9% y un promedio de impuesto de ventas promedio de aproximadamente 12.3% sobre las ventas netas. Desde el 1 de mayo de 2015, estos impuestos federales fueron aplicados con base en el precio de venta que se detalla en las facturas de Coca-Cola FEMSA, en lugar de con base en precio de venta promedio combinado con un impuesto de tasa fija y un múltiplo

específico para cada presentación. Excepto por ventas a mayoristas, dichos impuestos a la producción y ventas aplican solo a la primera venta y Coca-Cola FEMSA es responsable de retenerlos y cobrarlos a cada uno de sus detallistas. Para ventas a mayoristas, estos últimos están facultados para recuperar el impuesto de ventas y retener este impuesto de nuevo sobre la reventa de los productos de Coca-Cola FEMSA a detallistas.

- Los municipios de Colombia imponen un impuesto sobre ventas que varía entre 0.35% y 1.2% de las ventas netas.
- Los municipios de Venezuela imponen un impuesto especial variable, que solo aplica sobre la primera venta y que varía entre 0.6% y 2.5% de las ventas netas.

Control de Precios

Históricamente, Coca-Cola FEMSA se ha sometido a restricciones voluntarias de precio o ha estado sujeta a controles de precios en algunos de los países donde opera. En la actualidad, no existe control de precios sobre los productos de Coca-Cola FEMSA en ninguno de los territorios en donde opera excepto en Argentina, donde las autoridades supervisan directamente el precio de seis productos de Coca-Cola FEMSA vendidos en los supermercados, para controlar la inflación, y Venezuela, en donde el gobierno ha impuesto control de precios sobre ciertos productos incluyendo agua embotellada. Adicionalmente en enero de 2014 el gobierno venezolano aprobó la Ley Orgánica de Precios Justos, la cual fue reformada en noviembre de 2014 y una vez más en noviembre de 2015, principalmente para incrementar las multas y penalidades aplicables. El propósito de esta ley es el establecer regulaciones y procedimientos administrativos para imponer un límite de utilidades ganadas en la venta de mercancías, incluyendo los productos de Coca-Cola FEMSA, buscando mantener la estabilidad de precios y un acceso equitativo a mercancías y servicios. Una regulación derivada de esta ley impuso una obligación a las compañías manufactureras a etiquetar productos con el precio justo o máximo precio de venta para cada producto. En diciembre de 2016, la subsidiaria venezolana de Coca-Cola FEMSA solicitó la renuncia del gobierno venezolana para dejar de etiquetar productos debido a la dificultad de mantener precios actualizados en productos con bajo retorno de inventario. Desde entonces, Coca-Cola FEMSA dejó de incluir la etiqueta con el precio justo en nuestros productos. No podemos asegurar que el gobierno venezolano otorgará la renuncia solicitada, o que no impondrán sanciones o multas como resultado de las prácticas de etiquetado de Coca-Cola FEMSA. Igualmente, no podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA estará en cumplimiento en todo momento con estas leyes debido a cambios y la dinámica de mercado en Argentina y Venezuela y la falta de claridad en ciertos aspectos básicos de la ley aplicable en Venezuela. Cualquier cambio y potenciales violaciones podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio. **Véase “Factores de Riesgo – Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía – Coca-Cola FEMSA - Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA”.**

Asuntos Ambientales

En todos los países donde operamos, estamos sujetos a leyes federales y estatales, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente.

En México, la legislación principal es la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente o LEGEPA y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos que son aplicadas por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales o SEMARNAT, pueden impulsar procedimientos administrativos o penales en contra de compañías que violen las leyes ambientales y también tiene la facultad de cerrar instalaciones que no cumplan con sus disposiciones. Bajo la LEGEPA, se han promulgado reglas relacionadas con la contaminación del agua, polución de aire y ruido, y sobre residuos peligrosos. En particular, la legislación ambiental mexicana y sus reglamentos nos requieren la presentación de reportes periódicos con respecto a residuos peligrosos y establecen normas para la descarga de aguas residuales que aplican a las operaciones de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA está sujeta a ciertas restricciones menores en la operación de camiones de reparto en la Ciudad de México.

En marzo de 2015, la Ley General de Cambio Climático, su reglamento y diversos decretos relacionados con dicha ley entraron en vigor, imponiendo sobre diferentes industrias (incluyendo la industria de alimentos y bebidas) la obligación de reportar la emisión directa o indirecta de gases que exceden las 25,000 toneladas de dióxido de carbono. Actualmente, no estamos obligados a reportar esas emisiones, ya que no excede dicho umbral. No podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA no estará obligada a cumplir con estos requerimientos de reporte en el futuro.

En las operaciones mexicanas de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA creó una asociación con The Coca-Cola Company y Alpla, su proveedor de botellas de plástico en México, para crear la Industria Mexicana de Reciclaje (IMER), una planta de reciclado de PET ubicada en Toluca, México, la cual 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 fines de empaquetado alimenticio. Coca-Cola FEMSA también continúa haciendo aportaciones económicas a ECOCE, A.C., un acopiador de envases y empaques de material. Adicionalmente, las plantas de Coca-Cola FEMSA ubicadas en Toluca, Reyes, Cuautitlán, Apizaco, San Cristóbal, Morelia, Ixtacomitán, Coatepec, Poza Rica, Pacífico, Ojuelos, San Juan del Río, Querétaro, Altamira, Victoria y Cuernavaca han recibido o están en el proceso de recibir un Certificado de Industria Limpia. Adicionalmente, siete centros de distribución de Coca-Cola FEMSA en el Estado de México han recibido o están en el proceso de recibir el Certificado de Industria Limpia.

Como parte de las estrategias para la protección ambiental y sostenibilidad de Coca-Cola FEMSA, en diciembre de 2009, Coca-Cola FEMSA, en conjunto con socios estratégicos, celebró un contrato de suministro de energía eólica con una subsidiaria mexicana de la desarrolladora español de granjas eólicas, GAMESA Energía, S.A., o GAMESA, para suministrar energía renovable a planta embotelladora de Coca-Cola FEMSA en Toluca, Estado de México, propiedad de su subsidiaria, Propimex, S. de R.L. de C.V., o Propimex, y para algunos de sus proveedores de botellas PET. En 2010, GAMESA vendió su participación en la entidad mexicana propietaria de la granja eólica a Iberdrola Renovables México, S.A. de C.V. Esta granja eólica, que se encuentra ubicada en La Ventosa, Oaxaca, genera aproximadamente 100,000 horas megawatt anualmente. En 2014, 2015 y 2016, esta granja eólica suministró a Coca-Cola FEMSA aproximadamente 64,460, 64,430 y 57,750 horas megawatt, respectivamente.

Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA ha celebrado contratos de suministro de energía eólica por 20 años con dos proveedores para recibir energía limpia y renovable para uso en nuestras instalaciones de producción y centros de distribución en México: (a) Energía Eólica del Sur, S.A.P.I. de C.V. (conocida anteriormente como Mareña Renoables Granja de Energía Eólica), o Energía Eólica del Sur, que se estima comience operaciones en 2018; y (b) Enel Green Power, que suministró horas megawatt a instalaciones de producción y centros de distribución de Coca-Cola FEMSA en 2016. En 2016, cinco de las instalaciones de manufactura de Coca-Cola FEMSA recibieron horas megawatt de fuentes de energía renovable tales como cogeneración de bagazo del molino de azúcar de PIASA “Tres Valles”.

FEMSA Comercio también ha celebrado contratos de suministro de energía eólica por 20 años con cuatro proveedores para recibir energía limpia y renovable para uso en sus tiendas de farmacias y tiendas de conveniencia en todo México: a) Energía Eólica del Sur; b) Enel Green Power que se estima inicie operaciones de igual forma en 2018; c) Enel Green Power, que suministró horas megawatt a 436 tiendas OXXO y 280 farmacias en 2016; y d) Ventika que suministró en 2016 horas megawatt a 2,685 tiendas OXXO. En 2016, 14.7% del consumo de energía de FEMSA Comercio en México provino de fuentes de energía renovable.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Centroamérica están sujetas a varias leyes federales y estatales así como a reglamentos para la protección del medio ambiente que han sido promulgadas en los últimos diez años, a medida que ha aumentado la conciencia en esta región respecto a la protección del medio ambiente y el desecho de residuos peligrosos y tóxicos, así como uso del agua. Las operaciones en Costa Rica de Coca-Cola FEMSA han participado en conjunto con la división local de The Coca-Cola Company en un programa llamado *Misión Planeta* para la recolección y reciclaje de botellas de plástico no retornables.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Colombia están sujetas a varias leyes y regulaciones a nivel federal y estatal, que regulan 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. Adicionalmente, el 6 de febrero de 2012, Colombia promulgó el Decreto No. 303, el cual requiere a Coca-Cola FEMSA a solicitar autorización para descargar agua en el alcantarillado público. Coca-Cola FEMSA está comprometida con programas de reforestación nacionales y campañas de recolección y reciclaje de botellas de plástico y vidrio, entre otros programas con impactos ambientales positivos. Coca-Cola FEMSA ha también obtenido y mantenido las certificaciones ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, FSSC 22000 y PAS 220 para sus plantas de Medellín, Cali, Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga y La Calera como reconocimiento a la más alta calidad en sus procesos de producción, lo cual es evidencia del estricto nivel de cumplimiento con las regulaciones relevantes por parte de Coca-Cola FEMSA. Las seis plantas de Coca-Cola FEMSA se unieron a un pequeño grupo de compañías que han obtenido estas certificaciones. Coca-Cola FEMSA prevé que su nueva planta ubicada en Tocancipá, que comenzó operaciones en febrero de 2015, obtenga la certificación Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (LEED) en 2017.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela están sujetas a varias leyes a nivel federal, estatal y municipal, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. Las leyes más relevantes son la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos, la Ley Penal del Ambiente y la Ley de Aguas. A partir de la promulgación de la Ley Orgánica del Ambiente en 1995, la subsidiaria venezolana de Coca-Cola FEMSA ha presentado a las autoridades competentes planes de llevar las instalaciones de producción y centros de distribución de Coca-Cola FEMSA al cumplimiento con las leyes aplicables, que han consistido principalmente en la construcción o expansión de la capacidad de las plantas de tratamiento de agua en las embotelladoras de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA actualmente tiene plantas de tratamiento de agua en sus embotelladoras ubicadas en las ciudades de Barcelona, Valencia y su planta embotelladora de Antimano en Caracas y Coca-Cola FEMSA se encuentra en proceso de construcción y expansión de su actual planta de tratamiento de aguas de su embotelladora en Maracaibo.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Brasil están sujetas a varias leyes y reglamentos federales, estatales y municipales que regulan la protección del medio ambiente. Entre las leyes y reglamentos más relevantes, se encuentran los relacionados con la emisión de gases tóxicos y peligrosos y el desecho de agua residual y residuos sólidos, la contaminación del suelo por químicos peligrosos, los cuales dependiendo del nivel de incumplimiento están sujetos desde multas a clausura de instalaciones o sanciones penales.

La planta de Coca-Cola FEMSA ubicada en Jundiaí ha recibido varios reconocimientos por parte de las autoridades de Brasil por su cumplimiento con la regulación ambiental y por tener estándares muy por encima de los establecidos por la ley aplicable. Esta planta de producción está certificada bajo GAO-Q y GAO-E. Adicionalmente, las plantas de Jundiaí, Mogi das Cruzes, Campo Grande, Marília, Maringá, Curitiba y Baurú están certificadas bajo (i) ISO 9001; (ii) ISO 14001 y (iii) norma OHSAS 18001. En 2012, las plantas Jundiaí, Campo Grande, Baurú, Marília, Curitiba, Maringá y Mogi das Cruzes fueron certificadas bajo FSSC22000.

En noviembre de 2015, Coca-Cola FEMSA celebró dos contratos de suministro de energía eólica por 5 años con los siguientes proveedores para recibir energía renovable para uso en sus instalaciones de producción y centros de distribución en Brasil: (a) Brookfield Energía Comercializadora Ltda., que suministró un total de 13,224 horas megawatt en 2016 y (b) CPFL Comercialização Brasil, S.A., que suministró un total de 32,527 horas megawatt en 2016. En 2016, 11 de las instalaciones brasileñas de Coca-Cola FEMSA recibieron energía de fuentes de energía renovable, que representan un 24.0% del consumo de energía de Coca-Cola FEMSA en Brasil.

En mayo de 2008, entró en vigor una regulación municipal en la ciudad de Sao Paulo al amparo de la Ley 13.316/2002, requiriendo a Coca-Cola FEMSA a recolectar para reciclaje un porcentaje anual específico de las botellas de plástico hechas con PET vendidas en la ciudad de Sao Paulo. A partir de mayo de 2011 Coca-Cola FEMSA tiene que recolectar el 90.0% de las botellas de plástico hechas con PET vendidas. Actualmente, Coca-Cola FEMSA no está en posibilidad de recolectar el volumen total requerido de botellas de plástico hechas con PET vendidas en la ciudad de Sao Paulo. En virtud de que Coca-Cola FEMSA no cumple con los requerimientos de esta regulación, los cuales cree más onerosos que aquéllos impuestos por los países con los estándares de reciclaje más altos, Coca-Cola FEMSA podría ser multada y sujeta a otras sanciones como suspensión de operaciones en cualquiera de las plantas y/o centros de distribución de Coca-Cola FEMSA ubicados en la ciudad de Sao Paulo. En mayo de 2008, cuando la ley entró en vigor, Coca-Cola FEMSA con otras embotelladoras en la ciudad de Sao Paulo, a través de la *Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas Não-alcoólicas* (Asociación Brasileña de las Industrias de Refrescos y Bebidas no Alcohólicas, o ABIR), presentó una promoción solicitando a los tribunales competentes derogar esta regulación debido a la imposibilidad de su cumplimiento. En noviembre de 2009, en respuesta a una petición por parte de la autoridad municipal para proporcionar evidencia del destino de las botellas PET vendidas en Sao Paulo, Coca-Cola FEMSA presentó un escrito explicando todos sus programas de reciclaje y solicitando un mayor plazo para cumplir con los requerimientos exigidos. En octubre de 2010, la autoridad municipal de Sao Paulo impuso una multa a la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA por 250,000 reales brasileños (aproximadamente Ps. 1,500,000 millones al 31 de diciembre de 2016) argumentando que el informe presentado por la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA no cumplió con el requisito del 75.0% de desecho adecuado para el período comprendido entre mayo de 2008 y mayo de 2010. Coca-Cola FEMSA presentó una apelación en contra de esta multa, la cual fue desechada por la autoridad municipal en mayo de 2013. Esta resolución por la autoridad municipal es definitiva y no es sujeta de apelación. Sin embargo, en julio de 2012, la Corte de Apelación del estado de Sao Pablo emitió una resolución sobre la apelación interlocutoria interpuesta en nombre de ABIR, suspendiendo el requerimiento de pago de las multas y otras sanciones impuesto a las compañías asociadas de ABIR, incluyendo la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA hasta la resolución final de la apelación. Actualmente Coca-Cola FEMSA está esperando la resolución final a la apelación presentada por ABIR. En noviembre de 2016, la autoridad municipal presentó una reclamación de ejecución fiscal en contra de la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA para cobrar la multa impuesta en octubre de 2010. La subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA se encuentra actualmente analizando sus

opciones, que incluyen presentar una moción en contra del cobro de la multa basada en la decisión provista por la Corte de Apelación del estado de Sao Pablo en julio de 2012. No podemos asegurar que estas medidas tengan el efecto deseado o que Coca-Cola FEMSA vaya a tener éxito en cualquier impugnación judicial que nuestra subsidiaria brasileña emprenda.

En agosto de 2010, la Ley No. 12.305/2010 estableció la Política Nacional Brasileña de Desechos Sólidos. Esta política se basa en el principio de responsabilidad compartida entre el gobierno, las empresas y el público, y prevé el retorno post-consumo de los productos a las empresas y obliga a las autoridades públicas a implementar programas de gestión de residuos. Esta ley está reglamentada por el Decreto Federal No. 7.404/2010, y fue publicada en diciembre de 2010. En respuesta a la Política Nacional Brasileña de Desechos Sólidos en diciembre de 2012, casi 30 asociaciones involucradas en el sector de empaquetado presentaron una propuesta al Ministerio de Medio Ambiente, incluyendo a ABIR en calidad de representante de The Coca-Cola Company y de la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA y otras embotelladoras. El acuerdo propuso crear una “alianza” para implementar sistemas de logística inversa de empaquetado de residuos no peligrosos que componen la fracción seca de los residuos sólidos municipales o equivalentes. El objetivo de la propuesta es crear metodologías para un desarrollo sostenible y mejorar la gestión de los residuos sólidos mediante el aumento de las tasas de reciclaje y disminuyendo la eliminación incorrecta de los residuos con el fin de proteger el medio ambiente, la sociedad y la economía. El Ministerio de Medio Ambiente aprobó y firmó este acuerdo en noviembre de 2015. En agosto de 2016, el ministerio público del estado de Sao Paulo presentó una acción en contra de las partes firmantes del acuerdo, cuestionando la validez de ciertos términos del acuerdo y la eficacia de las medidas obligatorias a ser tomadas por las compañías del sector de empaquetados, como se dispone en el acuerdo. ABIR está liderando la defensa de dicha demanda.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Argentina están sujetas a diversas regulaciones y leyes federales y municipales que regulan la protección del medio ambiente. Las regulaciones más importantes son aquellas relacionadas con las descargas de agua que son aplicadas por la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable y el Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible para la provincia de Buenos Aires. La planta de Alcorta de Coca-Cola FEMSA cumple con los estándares ambientales y Coca-Cola FEMSA ha sido, y continúa siendo, certificada con el ISO 14001: 2004 por las plantas y unidades operativas en Buenos Aires.

Para todas las operaciones de las plantas de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA utiliza el siguiente sistema de administración ambiental denominado Sistema de Administración Ambiental (EKOSYSTEM) que se encuentra dentro del Sistema Integral de Calidad (SICKOF).

Coca-Cola FEMSA ha destinado y puede continuar siendo obligado a destinar en el futuro, fondos para el cumplimiento de las leyes y reglamentos ambientales. Actualmente, Coca-Cola FEMSA no considera que dichos costos tengan un efecto adverso significativo en sus resultados o situación financiera. Sin embargo, considerando que las leyes y reglamentos en materia ambiental y su aplicación se han vuelto cada vez más estrictos en los territorios de Coca-Cola FEMSA, y ya que existe una mayor conciencia por parte de las autoridades locales respecto al cumplimiento de normas del medio ambiente en los países en los que Coca-Cola FEMSA opera, las modificaciones a las regulaciones existentes pueden ocasionar un incremento en costos, las cuales podrían tener un efecto adverso en los resultados o situación financiera futura de Coca-Cola FEMSA. No tenemos conocimiento de reformas pendientes o inminentes en reglamentos que requirieran una cantidad significativa de inversiones de capital adicional para remediar alguna situación.

No consideramos que nuestras actividades de negocio constituyan un riesgo material al ambiente, y consideramos que cumplimos materialmente con todas las leyes y reglamentos ambientales aplicables.

Suministro de Agua

En México, Coca-Cola FEMSA obtiene agua directamente de empresas municipales y bombea agua de los pozos al amparo de concesiones otorgadas por el gobierno mexicano a cada una de sus plantas. El uso del agua en México está regulado principalmente por la Ley de Aguas Nacionales de 1992, según ha sido reformada y las regulaciones al amparo de esta, de las cuales se crea la Comisión Nacional del Agua. La Comisión Nacional del Agua está a cargo de vigilar el uso del sistema nacional de agua. De conformidad con las modificaciones a la Ley de Aguas Nacionales de 1992, las concesiones para el uso de cierto volumen de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia, de cinco hasta cincuenta años, dependiendo de la disponibilidad de agua subterránea en cada región, de conformidad con las proyecciones de la Comisión Nacional del Agua. Los concesionarios pueden solicitar la renovación de los plazos de los títulos de concesión antes del vencimiento de los mismos. El gobierno mexicano tiene la facultad de reducir el volumen de agua subterránea o de superficie concesionada para su uso por cualquier cantidad de volumen no utilizado por el concesionario 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 mejor uso de agua en el futuro. Las concesiones de Coca-Cola FEMSA podrían darse por terminadas si, entre otras cosas, Coca-Cola FEMSA utiliza más agua de la permitida o si incumple con los pagos derivados de la concesión y no soluciona dichas situaciones de forma oportuna. A pesar de que Coca-Cola FEMSA no ha realizado estudios independientes para confirmar que el suministro de agua subterránea actual es suficiente, nosotros consideramos que las concesiones vigentes de Coca-Cola FEMSA son suficientes para satisfacer las necesidades actuales de agua de Coca-Cola FEMSA en México.

Adicionalmente, la Ley de Aguas Nacionales de 1992 establece que las plantas localizadas en México que explotan pozos profundos de agua para satisfacer sus necesidades de agua deben pagar una cuota a los gobiernos locales por la descarga de aguas residuales en el drenaje. Conforme a esta ley, ciertas autoridades locales comprueban la calidad de las descargas de agua residual y cobran a las plantas una cuota adicional cuando se exceden ciertos estándares publicados por la Comisión Nacional del Agua. En caso de no cumplir con lo establecido por esta ley, nos podrían imponer diversas penas, tales como la clausura de alguna de las plantas. Todas las plantas de Coca-Cola FEMSA ubicadas en México cumplen con estos estándares. Adicionalmente, las plantas de Coca-Cola FEMSA en Apizaco y San Cristóbal cuentan con certificaciones ISO 14001.

En Brasil, Coca-Cola FEMSA obtiene agua y agua mineral de pozos, de conformidad con las concesiones otorgadas por el gobierno brasileño para cada planta. De acuerdo a la constitución brasileña y la Política Nacional de Recursos Hídricos, el agua se considera un bien de uso común y sólo puede ser explotada por causas de interés nacional por ciudadanos brasileños o compañías constituidas bajo leyes de Brasil. Los concesionarios y usuarios son responsables por los daños ocasionados al medio ambiente. La explotación y el uso del agua es regulada por el *Código de Mineração* (Código de Minería, Ley n°. 227/67), por el *Código de Aguas Minerais* (Código de Aguas Minerales Ley n°. 7841/45), la Política Nacional de Recursos Hídricos (Decreto No. 24.643/1934 y Ley n° 9433/97) y por las regulaciones promulgadas para esos efectos. Las compañías que explotan el agua son supervisadas por el *Departamento Nacional de Produção Mineiral – DNPM* (Departamento Nacional de Producción Mineral) y la *Agência Nacional de Águas* (Agencia Nacional de Aguas) en conjunto con autoridades de sanidad federales, así como autoridades estatales y municipales. En las plantas de Jundiá, Marília, Maringá e Itabirito, Coca-Cola FEMSA no explota agua de manantial. En las plantas de Mogi das Cruzes, Baurú y Campo Grande, Coca-Cola FEMSA cuenta con todos los permisos necesarios para la explotación de agua de manantial.

En Colombia, además del agua de manantial para *Manantial*, Coca-Cola FEMSA obtiene agua directamente de sus pozos y de empresas locales públicas. Coca-Cola FEMSA está obligada a contar con una concesión específica para explotar agua de los recursos naturales. El uso del agua en Colombia está regulado por la Ley No. 9 de 1979 y Decretos No. 2811 de 1974 y No. 3930 de 2010. Además, el Decreto No. 303 requiere a Coca-Cola FEMSA a solicitar concesiones de agua y la autorización para descargar su agua en cauces públicos. El Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y las Corporaciones Autónomas Regionales supervisan a las empresas que usan el agua como materia prima para sus negocios. Además, en Colombia, la Ley No. 142 de 1994 dispone que los servicios de alcantarillado público se carguen en base a volumen (uso). La Empresa de Acueducto de la Ciudad de Bogotá ha interpretado esta regla como el volumen de agua capturado, y no el volumen de agua descargado por los usuarios. En base al proceso de producción de Coca-Cola FEMSA, la subsidiaria colombiana de Coca-Cola FEMSA descarga en el sistema de alcantarillado público significativamente menos agua que la que captura. Como resultado, desde octubre de 2010, la subsidiaria colombiana de Coca-Cola FEMSA ha presentado reclamos mensuales a la Empresa de Acueducto de la Ciudad de Bogotá cuestionando dichas cargas. En 2015, la corte más alta en Colombia emitió una resolución final estableciendo que la Empresa de Acueducto de la Ciudad de Bogotá no se encuentra requerida a medir el volumen de agua descargada por los usuarios para el cálculo de los servicios de carga en el alcantarillado público. En base a dicha resolución, la Empresa de Acueducto de la Ciudad de Bogotá comenzó un procedimiento administrativo en contra de nuestra subsidiaria colombiana solicitando el pago de aproximadamente Ps.309 millones por los servicios de alcantarillado público equivalente, según su reclamación, a lo que la subsidiaria colombiana de Coca-Cola FEMSA no ha pagado debidamente desde 2005. En relación con dicho proceso, en marzo de 2016, esta autoridad emitió una orden para congelar ciertas de nuestras cuentas bancarias (consulte Nota 8.2 para ver nuestros estados financieros consolidados). La subsidiaria colombiana de Coca-Cola FEMSA se encuentra actualmente en audiencias conciliatorias buscan llegar a un acuerdo para resolver el asunto.

En Argentina, una compañía de agua estatal suministra de manera limitada agua a la planta de Alcorta de Coca-Cola FEMSA; sin embargo, Coca-Cola FEMSA considera que la cantidad autorizada cumple sus requerimientos para dicha planta. En la planta de Monte Grande de Coca-Cola FEMSA en Argentina, se suministra agua de pozos, de acuerdo con la Ley No. 25.688.

En Nicaragua, el uso del agua está regulado por la Ley General de Aguas Nacionales, y Coca-Cola FEMSA obtiene agua directamente de pozos. En Costa Rica, el uso del agua está regulado por la Ley de Aguas. En ambos países, Coca-Cola FEMSA explota pozos de agua que se le otorgaron a través de concesiones gubernamentales. En Guatemala, no se requieren licencias o permisos para explotar el agua de los pozos privados ubicados en las plantas de Coca-Cola FEMSA. En Panamá, Coca-Cola FEMSA obtiene el agua de una empresa de agua estatal, y el uso de agua está regulado por el Reglamento de Uso de Aguas de Panamá.

En Venezuela, Coca-Cola FEMSA usa pozos privados además del agua suministrada por los municipios, y ha tomado acciones pertinentes, incluyendo aquellas para estar en cumplimiento con las regulaciones sobre el agua, para tener suministro de agua de dichas fuentes, mismo que se encuentra regulado por la Ley de Aguas.

Asimismo, Coca-Cola FEMSA obtiene agua para la producción de algunos de sus productos de agua de manantial, como lo es *Manantial* en Colombia y *Crystal* en Brasil, de conformidad con las concesiones otorgadas.

No podemos asegurar que habrá agua disponible en cantidades suficientes para satisfacer las futuras necesidades de producción de Coca-Cola FEMSA, que Coca-Cola FEMSA capaz de mantener sus concesiones actuales o que regulaciones adicionales relativas al uso de agua no sean adoptadas en el futuro en los territorios de Coca-Cola FEMSA. Nosotros consideramos que Coca-Cola FEMSA cumple materialmente con los principales términos y condiciones de sus concesiones actuales, y que Coca-Cola FEMSA cumple con todas las regulaciones relevantes en los países donde actualmente opera.

Otras Regulaciones

En enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en escuelas públicas. De acuerdo al decreto, la venta tanto de refrescos como de bebidas no carbonatadas que contengan azúcar, jarabe o JMAF está prohibida en las escuelas sin importar cuál sea su presentación. Sin embargo, Coca-Cola FEMSA sigue estando autorizada a vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas en escuelas. Aunque Coca-Cola FEMSA se encuentra en cumplimiento con esta ley, no podemos asegurar que en un futuro el gobierno de Costa Rica no vaya a restringir la venta de otros de los productos de Coca-Cola FEMSA en las escuelas; estas y cualesquiera restricciones futuras podrían provocar un impacto adverso en los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

En mayo de 2012, el gobierno de Venezuela adoptó cambios relevantes a las leyes laborales que tuvieron un impacto negativo en el negocio y operaciones de Coca-Cola FEMSA. Las principales modificaciones que impactaron las operaciones de Coca-Cola FEMSA fueron y continúan siendo: (i) el despido de cualquier empleado ahora está sujeto a 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), (iv) el aumento de descansos semanales obligatorios, prohibiendo la reducción de salario correspondiente como resultado de dicho incremento; y (v) la contratación e incorporación a la nómina de Coca-Cola FEMSA de todos los terceros contratistas que participen en los procesos de producción y venta de sus productos. Coca-Cola FEMSA actualmente está en cumplimiento con estas regulaciones laborales.

En septiembre de 2012, el gobierno brasileño emitió la Ley No. 12.619 (Ley de Conductores Profesionales), que regula las horas de trabajo de los conductores profesionales que distribuyen los productos de Coca-Cola FEMSA de sus plantas a sus centros de distribución y a las tiendas y puntos de venta. Conforme a esta ley, empleadores deben mantener un registro de las horas de trabajo, incluyendo horas extras, de los conductores profesionales en una manera confiable, como lo puede ser a través de registros electrónicos u hojas de trabajo. Coca-Cola FEMSA se encuentra actualmente en cumplimiento de esta ley.

En agosto de 2013, el actual presidente de México, Enrique Peña Nieto, propuso una reforma constitucional para incentivar la modernización y el crecimiento del sector energético mexicano (la “Reforma Energética Mexicana”). Después de una intensa revisión y debate de la propuesta, en diciembre de 2013 el gobierno mexicano aprobó un decreto que contenía modificaciones y adiciones a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia energética. La Reforma Energética Mexicana promueve la apertura del mercado mexicano energético a la participación de la iniciativa privada incluyendo compañías con inversión extranjera, permitiendo a FEMSA Comercio participar directamente en el mercado detallista de combustibles. Sin embargo, la legislación secundaria y la regulación de la Reforma Energética Mexicana aprobada está en transición y la desregulación de los precios del combustible será llevada a cabo gradualmente: empezando en marzo de 2017 en los estados de Baja California y Sonora y concluyendo en diciembre de 2017 en los

estados de la península de Yucatán. Los precios de la gasolina y el diésel son determinados por el poder ejecutivo mediante decreto, tomando en consideración el precio del petróleo, los tipos de cambio, impuestos, las diferencias del costo de transportación entre regiones y otros factores, y empezando el 1 de enero de 2018, los precios de venta al público para la gasolina y el diésel serán libremente determinados por las condiciones de mercado. Como parte de la legislación complementaria en relación a la Reforma Energética mexicana, la Agencia de Seguridad, Energía y Ambiente, o ASEA, fue creada como un órgano administrativo descentralizado de la SEMARNAT. ASEA es responsable de regular y supervisar la seguridad industrial y operativa, así como la protección ambiental en las instalaciones y actividades del sector de hidrocarburos, que incluye todas nuestras operaciones de la División Combustibles. Adicionalmente, la Comisión Reguladora de Energía, o CRE, es el órgano responsable de la autorización de la venta de combustible al público en las estaciones de servicio. La División Combustibles se encuentra en cumplimiento de las regulaciones de ASEA y las regulaciones y disposiciones administrativas de la CRE.

En mayo de 2014, el gobierno mexicano promulgó un decreto que establece reglas obligatorias aplicables a todo el sistema educativo nacional (desde nivel primaria hasta universidad). De acuerdo con el decreto, la venta de ciertos refrescos y bebidas no carbonatadas que contengan ciertas cantidades de azúcar o JMAF en escuelas está prohibida. Las escuelas están aún autorizadas a vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas como jugos y bebidas a base de jugo que cumplan con las reglas establecidas en dicho decreto. Nosotros no podemos asegurar que el gobierno mexicano no restringirá la venta de otros productos de Coca-Cola FEMSA en escuelas. Estas restricciones y cualesquiera restricciones futuras, podrían provocar un impacto adverso en los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

En noviembre de 2014, el gobierno de Venezuela reformó la Ley de Inversión Extranjera. Como parte de la reforma, la ley ahora establece que al menos el 75.0% del valor de la inversión extranjera debe estar compuesto de activos ubicados en Venezuela, que puede incluir equipo, insumos u otros bienes o activos tangibles necesarios en las primeras etapas de la operación. Al final del primer año fiscal después del comienzo de operaciones en Venezuela, los inversionistas están autorizados a remitir hasta el 80.0% de los ingresos derivados de su inversión. Los ingresos no remitidos en un año fiscal, podrán ser acumulados y ser remitidos el siguiente año fiscal, junto con los ingresos generados durante dicho año. En caso de liquidación, una empresa puede remitir hasta el 85.0% del valor total de la inversión extranjera. Actualmente el ámbito de aplicación de esta ley no es del todo claro con respecto al proceso de liquidación.

En junio de 2014, el gobierno brasileño, promulgó la Ley No. 12,997 (Ley de Conductores de Motocicletas) que requiere a los empleadores a pagar un seguro de riesgo del 30.0% del salario base en favor de todos los empleados que están requeridos a conducir motocicletas en su trabajo. Este seguro se hizo exigible en octubre de 2014, cuando el reglamento relacionado con esta ley fue emitido por el Ministerio del Trabajo y Empleo. Coca-Cola FEMSA cree que este reglamento (Decreto No. 1.565/2014) fue indebidamente emitido porque dicho Ministerio no cumplió con los requisitos de la legislación aplicable (Decreto No. 1.127/2003). En noviembre de 2014, la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA, en conjunto con otras embotelladoras del sistema de Coca-Cola en Brasil, a través de la ABIR, presentó una reclamación frente a la Corte Federal para suspender los efectos de dicho decreto. Las compañías asociadas al ABIR, incluyendo la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA, fueron presentadas con una orden judicial preliminar suspendiendo los efectos de dicho decreto y eximiendo a la subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA del pago del seguro de riesgo. El Ministerio del Trabajo y Empleo presentó una apelación interlocutoria en contra de la resolución provisional para restituir los efectos del Decreto No. 1.565/2014, esta apelación interlocutoria fue negada. En octubre de 2016, una resolución fue provista por la Corte Federal declarando el Decreto No. 1.565/2014 ser nulo en invalido y requiriendo al Ministerio del Trabajo y Empleo a revisar y re-emitir sus regulaciones bajo la Ley No. 12.997. El Ministerio del Trabajo y Empleo, con la participación de todas las partes interesadas, se encuentra en proceso de revisar el Decreto No. 1.565/2014. No podemos asegurar que posibles cambios que se hagan al Decreto No. 1.565/2014 no tengan un efecto adverso en el negocio de Coca-Cola FEMSA.

En enero de 2014, entró en vigor una nueva Ley Anticorrupción en Brasil, que regula sobornos, prácticas de corrupción y fraude en relación con contratos celebrados con órganos gubernamentales. El principal propósito de esta ley es hacer responsable a las compañías que realicen dichas prácticas, estableciendo multas que pueden alcanzar hasta el 20.0% de las ventas brutas de la compañía del ejercicio fiscal anterior. Aunque consideramos que Coca-Cola FEMSA está en cumplimiento con esta ley, si Coca-Cola FEMSA se llega encontrar responsable por alguna de estas prácticas, esta ley podría tener un impacto adverso en el negocio de Coca-Cola FEMSA.

En diciembre de 2015, el Ministerio de Salud venezolano promulgó una resolución la cual impone una obligación de etiquetar ciertos productos, incluyendo refrescos y bebidas no carbonatadas que contengan azúcar con advertencias de salud. En febrero de 2015, el Ministerio de Salud venezolano otorgó una prórroga de nueve meses para la implementación de esta resolución. En junio de 2016, el Ministerio de Salud declaró esta resolución nula e invalida. El Gobierno venezolano está actualmente discutiendo una nueva resolución con un alcance diferente, en relación a las etiquetas de advertencia en productos.

En todos los países donde tiene operación la División Salud, estamos sujetos a legislaciones locales, regulaciones y prácticas administrativas relacionadas con las operaciones de las tiendas de farmacias, regulaciones, prohibición de sobornos, incentivos con beneficios y la presentación de falsas reclamaciones, autorizaciones y registros requeridos relativos a la operación de farmacias y las prácticas regulatorias de las farmacias de salud, así como cualquier otras leyes de atención médica y regulaciones. Nosotros consideramos que la División Salud se encuentra en cumplimiento con todas las leyes aplicables, regulaciones y prácticas administrativas.

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

Ninguno.

PUNTO 5. RESULTADOS Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS

El siguiente análisis debe leerse en conjunto con, y está calificada en su totalidad por referencia a, nuestros estados financieros consolidados auditados y las notas a los estados financieros. Nuestros estados financieros consolidados fueron preparados de acuerdo con 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, resaltando México, donde sus resultados de operación son fuertes. Sin embargo, en el corto plazo hay una cierta presión por la incertidumbre macroeconómica en ciertos mercados Sudamericanos, incluyendo la volatilidad en el tipo de cambio. El crecimiento en los volúmenes es impulsado principalmente por la marca Coca-Cola a través de los mercados, en conjunto con el sólido desempeño del portafolio de bebidas no carbonatadas de Coca-Cola FEMSA.
- La División Comercial ha mantenido una tasa de apertura de tiendas en todos sus formatos y continúa creciendo a ritmos sólidos en términos de ingresos totales. La División Comercial tiene márgenes de operación más bajos que nuestro negocio de bebidas. Dado la División Comercial 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.
- La División Salud ha continuado con una moderada tasa de crecimiento en ingresos, destacando las fuertes tendencias de crecimiento de las operaciones de Socofar en Chile y Colombia, beneficiadas parcialmente por un efecto positivo en la traducción de tipo de cambio. Por otro lado, en México, la continua expansión a nuevos territorios y el proceso de integración de nuestras cuatro operaciones de farmacias en una sola plataforma están presionando los resultados de la División Salud en el corto plazo. Adicionalmente, futura volatilidad cambiaría del peso Chileno y el peso Colombiano, cada uno comparado contra el peso Mexicano, podría afectar los resultados de la División Salud.
- La División Combustibles ha continuado su constante expansión en ciertas regiones de México. La implementación de la Reforma Energética Mexicana promulgada por la actual administración, la cual podría resultar en oportunidades para el negocio de la División Combustibles, está avanzando en su implementación pero aún está sujeta futuros cambios en la regulación los cuales podrían traer mayor incertidumbre a la industria en el corto y mediano plazo. Incertidumbre macroeconómica que en general afecte los precios de la gasolina también podría presionar los márgenes de operación de la División Combustibles, los cuales son estructuralmente menores que en el resto de las Divisiones de FEMSA Comercio.
- Nuestros resultados consolidados también son afectados de manera significativa por el desempeño de Heineken, como resultado de nuestra participación accionaria del 20%. Nuestra utilidad neta consolidada

para el año 2016, incluyó Ps. 6,342 millones relacionados con nuestra participación no controladora en el grupo Heineken, a comparación de Ps. 5,879 millones en el 2015.

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 **“Punto 3. Información Clave - Factores de Riesgo”**.

Eventos Recientes

Desde el 25 de enero de 2017, Coca-Cola FEMSA tomó el control de KOF Filipinas, esto se debe a que todas las decisiones relacionadas con el funcionamiento y administración de la actividad de KOF Filipinas, incluyendo su plan anual de operaciones normales, fueron aprobadas por la mayoría de su directorio sin requerir el voto afirmativo de ningún director designado por The Coca-Cola Company. Comenzando el 1 de febrero de 2017, Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar los resultados financieros de KOF Filipinas en sus estados financieros. Los resultados para el primer trimestre de 2017 y los resultados futuros en 2017 reflejarán una reducción en la participación de Coca-Cola FEMSA en el resultado de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de la participación como resultado de esta consolidación. Para mayor información, ver Nota 28 de nuestros estados financieros auditados consolidados.

En enero 2017, FEMSA Comercio a través de su subsidiaria Cadena Comercial USA Corporation, LLC., completó la adquisición de un 20% adicional sobre Specialty's, alcanzando un 100% de participación.

En febrero 2017, Heineken anunció que tiene un acuerdo para adquirir Brasil Kirin Holding S.A. (“Brasil Kirin”), por una cantidad de €664 millones. Se espera que la transacción se cierre en la primera mitad del 2017. Reconocemos los resultados de operación de esta combinación de negocio utilizando el método de participación una vez que Brasil Kirin haya sido consolidada en los estados financieros de Heineken.

En marzo 2017, Coca-Cola FEMSA adquirió AdeS, negocio de bebidas a base de soya, a través de Jugos del Valle en México y sus subsidiarias en Brasil, Argentina y Colombia. Como resultado de esta adquisición, Coca-Cola FEMSA tiene derechos exclusivos de distribución de bebidas a base de soya AdeS en estos territorios.

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas

Nuestros resultados son afectados por cambios en condiciones económicas en México, Brasil y en los otros países donde operamos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 el 64%, 70% y 68%, respectivamente, de nuestros ingresos totales fueron atribuibles a México. Excluyendo Venezuela y Chile, la participación de estos otros países como porcentaje total de nuestros ingresos no ha cambiado significativamente durante los últimos 5 años.

La economía mexicana se está recuperando gradualmente del impacto de la crisis financiera global en muchas de las economías emergentes en 2009. De acuerdo con el INEGI, en 2016, el PIB creció 2.3%, cifra que en 2015 y 2014, fue de aproximadamente 2.6% y 2.3%, respectivamente. De acuerdo con la encuesta del Banco Nacional de México referente a las expectativas económicas de los especialistas en su última estimación publicada el 3 de abril de 2017, se espera que el PIB crezca 1.49% en el 2017. La economía mexicana continúa influenciada de forma importante por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación de la economía de Estados Unidos puede dificultar la recuperación de México.

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

A partir del cuarto trimestre del 2014 hasta el 2016, el tipo de cambio entre el peso mexicano frente al dólar ha seguido fluctuando, teniendo un precio mínimo de Ps. 13.39 por dólar hasta un máximo de Ps. 20.84 por dólar. Al 30 de diciembre de 2016, el tipo de cambio (compra de mediodía) fue de Ps. 20.6170 por dólar. El 12 de abril de 2017 el tipo de cambio fue Ps. 18.7665 frente al dólar. **Véase “Punto 3. Información Clave – Información sobre el Tipo de Cambio”.** Una devaluación del peso mexicano o de cualquier otra moneda de los países donde operamos contra el dólar 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 de los países donde operamos contra el dólar incrementará el costo de nuestra deuda determinada en dólares, lo que podría afectar negativamente nuestra posición y resultados financieros. Sin embargo, este efecto podría ser compensado por una apreciación de nuestra posición de efectivo denominado en dólares.

Apalancamiento Operativo

Compañías con características estructurales que resultan en una expansión de margen superior al crecimiento en ventas, son referidas como compañías que tienen un apalancamiento operativo alto.

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 de producción sin incluir 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, un incremento en costos fijos resultará en un menor margen bruto en periodos de menos producción.

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 alcanza mayores niveles de utilización. Alternativamente, en periodos de bajos niveles de utilización por menores volúmenes de venta, nuestros márgenes de operación se afectan negativamente.

Las operaciones de FEMSA Comercio se caracterizan por tener un margen bajo y costos fijos relativamente altos. Estas dos características hacen que FEMSA Comercio sea un negocio con márgenes de operación mayormente susceptibles a fluctuaciones en sus niveles de ventas.

Juicios y estimaciones contables críticos

En la aplicación de las políticas contables que se describen en la Nota 2.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados se requiere que realicemos 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 ocasionar 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 de nuestro control. 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 indefinida incluyendo el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales o cuando se tengan indicios de deterioro. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad

generadora de efectivo (“UGE”) exceda su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos los costos por venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos los 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, calculamos inicialmente un estimado del valor en uso de las unidades generadoras de efectivo a las cuales se han asignado esos activos. Las pérdidas por deterioro se reconocen en los resultados del ejercicio en el periodo en que se determina el deterioro correspondiente.

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

Los supuestos utilizados para determinar el importe recuperable de las UGEs de la Compañía incluyen un análisis de sensibilidad, se explican con mayor detalle en la Nota 3.16 y 12.

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 o amortizan durante su vida útil estimada. Basamos nuestras estimaciones en la experiencia de nuestro personal técnico, así como en nuestra experiencia en la industria para activos similares, ver Notas 3.12, 3.14, 11 y 12 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

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

Impuestos a la utilidad

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

Contingencias fiscales, laborales y legales y provisiones

Estamos sujetos a varios juicios y contingencias, relacionados a procedimientos legales, fiscales y laborales como se describe en la Nota 25 de 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. Calculamos periódicamente la probabilidad de pérdida de dichas contingencias y acumulamos un pasivo y/o revelamos las circunstancias relevantes, como sea apropiado. Si la pérdida potencial de algún juicio o procedimiento legal se considera probable y la cantidad puede ser estimada razonablemente, registramos un pasivo por la pérdida estimada. Debido a la naturaleza subjetiva de la pérdida, nuestro juicio 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. Consideramos que las técnicas de valuación elegidas y supuestos utilizados son apropiadas para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros, ver Nota 20 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

Adquisiciones de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición. La contraprestación transferida en una adquisición de negocios se mide a valor razonable y se calcula como la suma del valor razonable en la fecha de adquisición de los activos transferidos, hacia nosotros, los pasivos asumidos por nosotros provenientes de los antiguos dueños y la participación emitida por nosotros a cambio del control de la adquirida.

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

- Los activos y pasivos por impuestos diferidos 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 basados en acciones de la adquirida y/o con acuerdos de pago basados en acciones de nosotros que reemplazaron los acuerdos de pago basados en acciones de la adquirida son medidos de acuerdo con la NIIF 2, “Pago Basado en Acciones,” a la fecha de adquisición, (ver Nota 3.24); y
- Los activos (o grupos de activos para su disposición) que son clasificados como disponibles para la venta de acuerdo con la NIIF 5, “Activos No Circulantes Disponibles para la Venta y Operaciones Discontinuas” se miden de acuerdo con esta norma.
- Activos que sirven para garantizar cualquier limitación contractual están reconocidos a la fecha de adquisición sobre la misma base que el pasivo para limitaciones contractuales similares.

Para cada adquisición, debemos ejercer nuestro juicio para determinar el valor razonable de los activos adquiridos, pasivos asumidos y cualquier participación no controladora de la adquirida, aplicando estimaciones en las técnicas de valuación utilizadas, especialmente en la previsión de los flujos de las UGE, en el cálculo del costo de capital promedio ponderado (CCPP) y en la estimación de la inflación durante la identificación de activos intangibles con vida útil indefinida (principalmente, crédito mercantil, distribución y marcas).

Juicios

En el proceso de la aplicación de las políticas contables, hicimos los siguientes juicios los cuales tienen los efectos más significativos sobre los importes reconocidos en las cuentas anuales consolidadas.

Inversiones en Asociadas

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

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

Consideramos la existencia y efectos de derechos potenciales de voto que son ejercitables o actualmente convertibles cuando se evalúa si nosotros tenemos influencia significativa.

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

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

Acuerdos Conjuntos

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

- Si todas las partes, o un grupo de partes, controlan el acuerdo, considerando la definición de control, así como se describe en la Nota 3.11.2 de nuestros estados financieros consolidados auditados; y
- Si las decisiones sobre las actividades significativas requieren el consentimiento unánime de todas las partes, o un grupo de partes.
- Como se menciona en la Nota 10, de nuestros estados financieros consolidados auditados, Coca-Cola FEMSA tiene una participación del 51% en KOF Filipinas, Inc. como una empresa conjunta. Esto se basa en los hechos que (i) Coca-Cola FEMSA y TCCC toman conjuntamente todas las decisiones de operación durante el período inicial de cuatro años; y (ii) Los votos potenciales para adquirir el 49% restante de Coca-Cola FEMSA Filipinas no son probables en un futuro previsible, debido a que la opción de compra estaba fuera del dinero al 31 de diciembre de 2016 y 2015.
- A partir de febrero 2017 Coca-Cola FEMSA tomará control sobre las actividades relevantes de KOF Filipinas según el acuerdo de accionistas y consolidará los resultados de KOF Filipinas. Ver Nota 28 de nuestros estados financieros auditados consolidados.

Tipo de Cambio y Consolidación de Venezuela

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

Como también se explica en la Nota 3.3 de nuestros estados financieros consolidados auditados, consideramos que actualmente controlamos las operaciones de nuestras subsidiarias en Venezuela, pero también reconocemos el entorno económico y político difícil en Venezuela. En caso de que si en el futuro, llegamos a la conclusión de que ya no controlamos esta operación, los estados financieros consolidados cambiarían por cantidades significativas.

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

No hemos aplicado las nuevas y revisadas NIIF y NIC que han sido emitidas, pero que no han entrado en vigor a la fecha de nuestros estados financieros consolidados auditados. Tenemos la intención de aplicar estos estándares, en su caso, cuando sean efectivas:

NIIF 15, Ingresos de Contratos con Clientes

La NIIF 15, Ingresos de contratos con clientes, fue originalmente emitida en mayo de 2014 y sustituye a la NIC 17 “Ingresos” y es efectiva para información anual para periodos que inician a partir del 1 de enero de 2018, aunque se permite su adopción anticipada. Bajo esta norma, el reconocimiento de ingresos está basado en control, ya sea a lo largo del tiempo o en un punto en el tiempo. No planeamos adoptar esta norma anticipadamente, sin embargo a la fecha hemos determinado

que la adopción de esta norma se contabilizará prospectivamente, tal como lo permiten las disposiciones transitorias correspondientes que implican efecto acumulativo mostrado como un ajuste a utilidades retenidas a la fecha de aplicación.

La norma también presenta un único modelo integral para la contabilización de ingresos procedentes de contratos con clientes y sustituye a la guía de reconocimiento de ingresos más reciente, incluyendo la orientación específica de la industria. Dicho modelo integral introduce un enfoque de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos: 1) identificación del contrato; 2) identificar las obligaciones de desempeño en el contrato; 3) determinar el precio de la transacción; 4) asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño en el contrato; 5) reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga la obligación de desempeño. Además, una entidad debe revelar información suficiente para permitir a los usuarios de los estados financieros comprender la naturaleza, importe, medida del tiempo e incertidumbre de los ingresos y los flujos de efectivo derivados de contratos con los clientes.

Estamos en proceso de realizar una evaluación de los posibles impactos que la adopción de la NIIF 15 representa para nuestros estados financieros consolidados. Como parte del proceso, estamos evaluando los diferentes flujos de ingresos por los segmentos reportables aplicando el modelo de ingreso de los cinco pasos, para poder determinar si sus obligaciones de desempeño se cumplen en el tiempo o en un momento dado y para identificar posibles brechas con sus políticas contables existentes, las cuales están de acuerdo con la NIC 18.

Con respecto al segmento reportable de Coca-Cola FEMSA, los canales de ingresos están principalmente relacionados a la venta de producto terminado y la entrega de productos promocionales, los cuales actualmente los estamos reconociendo en el estado de resultados cuando transferimos dichos productos a los clientes. Estos canales de ingresos están soportados por contratos con diferentes compañías minoristas a través de canales tradicionales y modernos, en los cuales los precios con dichos clientes se negocian constantemente debido a la alta rotación que tenemos de los productos y para seguir siendo competitivos en el mercado. Estamos realizando una evaluación de los impactos potenciales que la adopción de la NIIF 15 puede representar a nuestros estados financieros consolidados. Como parte de tal proceso estamos evaluando si tales negociaciones deben de ser consideradas como modificaciones a los contratos y hemos determinado que cada transacción representa una obligación de desempeño separada con el cliente la cual registramos una vez que se entregan los bienes. Adicionalmente, estamos analizando si los descuentos ofrecidos al cliente ya se consideran en cada negociación y se reconocen netos de los ingresos correspondientes, si algún derivado implícito pudiera existir, así como algunos componentes financieros significativos de agente o principal en relación con esta operación. A medida que se desarrolla y aplica la nueva política de contabilidad de ingresos, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

Con respecto a la división comercial, los canales de ingresos se relacionan principalmente con las cuentas directas a los consumidores finales, en los que también se ofrecen descuentos directamente en el precio por producto disponible. Estos canales de ingresos se reconocen actualmente en el estado de resultados cuando transferimos dichos bienes a nuestros clientes en el punto de venta. Adicionalmente prestamos ciertos servicios en los que actuamos como agente y reconocemos los ingresos netos correspondientes en el estado de resultados en el momento en que la transacción se ha realizado físicamente en las tiendas y hemos cumplido con nuestra obligación (venta de minutos telefónicos pre pagados u otras tarjetas o servicios pre pagados). Estamos analizando si algún derivado implícito pudiera existir, así como algunos componentes financieros significativos de agente o principal en relación con este segmento. A medida que se desarrolla y aplica nuestra nueva política de contabilidad de ingresos, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

Con respecto a nuestras otras compañías de segmento reportable, los ingresos están relacionados a contratos principalmente con el consumidor final, en los que no existen descuentos ofrecidos directamente en el precio del contrato. Este tipo de ingresos son reconocidos directamente en el estado de resultados cuando transferimos esos servicios de acuerdo a las condiciones del contrato. Estamos analizando si algún derivado implícito pudiera existir, así como algunos componentes financieros significativos de agente o principal en relación con este segmento. A medida que se aplica a nuestra nueva política de contabilidad de ingresos, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

Estamos pendientes de completar la evaluación de si habrá un impacto significativo como consecuencia de la adopción de estos estándares en nuestros estados financieros consolidados.

NIIF 16, Arrendamientos

En enero de 2016, el IASB emitió la NIIF 16, Arrendamientos. Este nuevo estándar agrupo la mayoría de los arrendamientos en balance para los arrendatarios bajo un solo modelo, eliminando la distinción entre arrendamientos operativos y financieros. La contabilidad del arrendador, sin embargo, permanece en parte sin cambios. La distinción entre arrendamientos operativos y financieros se conserva. La NIIF 16 es efectiva para los períodos que inician a partir del 1 de enero de 2019, con la opción de adopción anticipada si también se ha aplicado la NIIF 15 “Ingresos de los contratos con clientes”. No planeamos adoptar esta norma anticipadamente. Sin embargo, hemos determinado que la adopción de esta norma se tratará aplicando el método prospectivo, lo que implica que los efectos de la adopción se reflejarán directamente en las ganancias acumuladas y los activos y pasivos aplicables a partir del 1 de enero de 2019.

Bajo la NIIF 16, los arrendatarios reconocerán el derecho de uso de un activo y el pasivo por arrendamiento correspondiente. El derecho de uso se trata de manera similar a cualquier otro activo no financiero, con su depreciación correspondiente, mientras que el pasivo devengará intereses. Esto típicamente produce un perfil de reconocimiento acelerado del gasto (a diferencia de los arrendamientos operativos bajo la NIC 17 donde se reconocían gastos en línea recta), debido a que la depreciación lineal del derecho de uso y el interés decreciente del pasivo financiero, conllevan a una disminución general del gasto a lo largo de tiempo.

Inicialmente el pasivo financiero se medirá al valor presente de los pagos mínimos pagaderos durante el plazo del arrendamiento, descontados a la tasa de interés implícita en el arrendamiento siempre que pueda ser determinada. Si dicha tasa no puede determinarse, el arrendatario deberá utilizar una tasa de interés incremental de deuda. Sin embargo, un arrendatario podría elegir contabilizar los pagos de arrendamiento como un gasto en una base de línea recta en el plazo del arrendamiento, para contratos con término de 12 meses o menos, los cuales no contengan opciones de compra (esta elección es hecha por clase de activo); y para contratos donde los activos subyacentes tengan un valor que no se considere significativo cuando son nuevos, por ejemplo, equipo de oficina menor o computadoras personales (esta elección podrá hacerse sobre una base individual para cada contrato de arrendamiento).

Estamos en proceso de determinar los impactos potenciales que se derivarán de la adopción de la NIIF16 en nuestros estados financieros consolidados. Como parte del proceso, estamos evaluado por segmento reportable los diferentes contratos de arrendamiento, principalmente en los que actuamos como arrendatario, así como otros contratos en donde la definición de arrendamiento podría cumplirse independientemente de su forma jurídica. Basado en la evaluación en curso, podemos esperar un impacto material de la adopción de la NIIF 16 en nuestros estados financieros consolidados especialmente relacionados con la División Comercial, División Combustible y la División Salud dado que cuentan con arrendamientos de edificios significativos.

Estamos en proceso de cuantificar los efectos de la NIIF 16 así como desarrollar una política contable bajo el nuevo marco normativo, el cual incluye una evaluación de aquellos contratos de arrendamiento que podrían calificar bajo las excepciones contables proporcionadas por la norma para aquellos activos considerados como de bajo valor y desarrollar su correspondiente juicio sobre asuntos potencialmente subjetivos particularmente en lo que respecta a la definición de arrendamiento y la evaluación del plazo del arrendamiento.

NIIF 9, Instrumentos Financieros

En julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9 Instrumentos Financieros que refleja todas las fases del proyecto de instrumentos financieros y reemplaza a la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición y todas las versiones anteriores de la NIIF 9. La norma introduce nuevos requisitos de clasificación y medición, deterioro y contabilidad de cobertura. La NIIF 9 es efectiva para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2018, permitiendo la aplicación anticipada. La transición a la NIIF 9 difiere según los requisitos y es parcialmente retrospectiva y parcialmente prospectiva.

Planeamos adoptar esta nueva norma en la fecha efectiva requerida. Estamos analizando si un impacto sobre los tres aspectos de la norma NIIF 9 pudiera existir en base a la información actualmente disponible. Nuestra conclusión puede estar sujeta a cambios adicionales derivados de un análisis más detallado o de información adicional y disponible para nosotros en el futuro. A medida que se aplique a nuestra nueva política de contabilidad, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

Resultados de Operación

La siguiente tabla muestra nuestro estado de resultados consolidado bajo NIIF, por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014:

	Por los años terminados el 31 de diciembre de:			
	2016 ⁽¹⁾	2016	2015	2014
	(en millones de dólares (“\$”) y pesos mexicanos (“Ps.”))			
Ventas Netas.....	\$19,335	Ps. 398,622	Ps. 310,849	Ps. 262,779
Otros ingresos de operación	42	885	740	670
Ingresos totales.....	19,377	399,507	311,589	263,449
Costo de ventas	12,189	251,303	188,410	153,278
Utilidad bruta	7,188	148,204	123,179	110,171
Gastos de administración	714	14,730	11,705	10,244
Gastos de ventas.....	4,634	95,547	76,375	69,016
Otros ingresos	56	1,157	423	1,098
Otros gastos.....	287	5,909	2,741	1,277
Gasto financiero	468	9,646	7,777	6,701
Producto financiero	63	1,299	1,024	862
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta.....	55	1,131	(1,193)	(903)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria, neta	117	2,411	(36)	(319)
Ganancia en instrumentos financieros.....	9	186	364	73
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación	1,385	28,556	25,163	23,744
Impuestos a la utilidad.....	383	7,888	7,932	6,253
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos.....	316	6,507	6,045	5,139
Utilidad neta consolidada	\$1,318	Ps. 27,175	Ps. 23,276	Ps. 22,630
Utilidad neta controladora.....	1,025	21,140	17,683	16,701
Utilidad neta no controladora.....	293	6,035	5,593	5,929
Utilidad neta consolidada	\$1,318	Ps. 27,175	Ps. 23,276	Ps. 22,630

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 20.6170 por dólar americano 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 2016, 2015 y 2014:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:					
	2016	2015		2014 ⁽⁸⁾	2016 vs. 2015	2015 vs. 2014 ⁽⁹⁾
		reexpresado para propósitos comparativos	como fue reportado el año anterior			
	(en millones de pesos mexicanos, excepto por los porcentajes)				Porcentaje de Crecimiento (Disminución)	
Ventas Netas						
Coca-Cola FEMSA	Ps. 177,082	Ps. 151,914	Ps. 151,914	Ps. 146,948	16.6%	3.4%
FEMSA Comercio						
División Comercial	137,031	119,838	132,891	109,624	14.3%	21.2%
División Salud.....	43,411	13,053	--	--	232.6%	--
División Combustibles	28,616	18,510	18,510	--	54.6%	--
Ingresos Totales						

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2016	2015	2014 ⁽⁸⁾	2016 vs. 2015	2015 vs. 2014 ⁽⁹⁾
		reexpresado para propósitos comparativos	como fue reportado el año anterior		
	(en millones de pesos mexicanos, excepto por los porcentajes)			Porcentaje de Crecimiento (Disminución)	
Coca-Cola FEMSA	177,718	152,360	152,360	147,298	16.6% 3.4%
FEMSA Comercio					
División Comercial	137,139	119,884	132,891	109,624	14.4% 21.2%
División Salud	43,411	13,053	--	--	232.6% --
División Combustibles	28,616	18,510	18,510	--	54.6% --
Costo de Ventas					
Coca-Cola FEMSA	98,056	80,330	80,330	78,916	22.1% 1.8%
FEMSA Comercio					
División Comercial	86,149	76,235	85,600	70,238	13.0% 21.9%
División Salud	30,673	9,365	--	--	227.5% --
División Combustibles	26,368	17,090	17,090	--	54.3% --
Utilidad Bruta					
Coca-Cola FEMSA	79,662	72,030	72,030	68,382	10.6% 5.3%
FEMSA Comercio					
División Comercial	50,990	43,649	47,291	39,386	16.8% 20.1%
División Salud	12,738	3,688	--	--	245.4% --
División Combustibles	2,248	1,420	1,420	--	58.3% --
Gastos de Administración					
Coca-Cola FEMSA	7,423	6,405	6,405	6,385	15.9% 0.3%
FEMSA Comercio					
División Comercial	2,924	2,487	2,868	2,042	17.6% 40.5%
División Salud	1,769	414	--	--	327.3% --
División Combustibles	127	88	88	--	44.3% --
Gastos de Ventas					
Coca-Cola FEMSA	48,039	41,879	41,879	40,465	14.7% 3.5%
FEMSA Comercio					
División Comercial	36,341	30,631	33,305	28,492	18.6% 16.9%
División Salud	9,365	2,682	--	--	249.2% --
División Combustibles	1,865	1,124	1,124	--	65.8% --
Depreciación					
Coca-Cola FEMSA	7,579	6,310	6,310	6,072	20.1% 3.9%
FEMSA Comercio					
División Comercial	3,607	3,027	3,182	2,779	19.2% 14.5%
División Salud	546	155	--	--	252.3% --
División Combustibles	82	56	56	--	46.4% --
Margen Bruto^{(1) (2)}					
Coca-Cola FEMSA	44.8%	47.3%	47.3%	46.4%	(2.5)p.p. 0.9p.p.
FEMSA Comercio					
División Comercial	37.2%	36.4%	35.6%	35.9%	0.8p.p. (0.3)p.p.
División Salud	29.3%	28.3%	--	--	1.1p.p. --
División Combustibles	7.9%	7.7%	7.7%	--	0.2p.p. --
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos					
Coca-Cola FEMSA	147	155	155	(125)	(5.2%) ⁽⁶⁾ (224%) ⁽⁴⁾
FEMSA Comercio					
División Comercial	15	(10)	(10)	37	(250.0%) ⁽⁷⁾ (127%) ⁽⁵⁾

Por los años terminados el 31 de diciembre del:

	2016	2015	2014 ⁽⁸⁾	2016 vs. 2015	2015 vs. 2014 ⁽⁹⁾
	reexpresado para propósitos comparativos	como fue reportado el año anterior			
	(en millones de pesos mexicanos, excepto por los porcentajes)			Porcentaje de Crecimiento (Disminución)	
División Salud.....	--	--	--	--	--
División Combustibles	--	--	--	--	--
CB Equity ⁽³⁾	6,342	5,879	5,879	7.9%	12.1%

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

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

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

(4) Refleja el porcentaje de incremento entre la pérdida de Ps. 125 millones en 2014 y la ganancia de Ps. 155 millones en 2015.

(5) Refleja el porcentaje de disminución entre la ganancia de Ps. 37 millones en 2014 y la pérdida de Ps. 10 millones en 2015.

(6) Refleja el porcentaje de disminución entre la ganancia de Ps. 155 millones en 2015 y la ganancia de Ps. 147 millones en 2016.

(7) Refleja el porcentaje de incremento entre la pérdida de Ps. 10 millones en 2015 y la ganancia de Ps. 15 millones en 2016.

(8) La División Salud fue agregada en la División Comercial pues se consideró una operación no significativa.

(9) La comparación de la División Comercial se realizó con los resultados 2015 tal como fueron reportados el año anterior.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2015

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados aumentaron 28.2% alcanzando Ps. 399,507 millones en 2016 en comparación con Ps. 311,589 millones en 2015. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 16.6% a Ps. 177,718 millones, impulsados por un efecto cambiario positivo derivado de la apreciación del real brasileño y el peso colombiano, a pesar de la depreciación del bolívar venezolano y el peso argentino; todos con respecto al peso mexicano. Los ingresos totales de la División Comercial incrementaron 14.4% a Ps. 137,139 millones, debido a la apertura neta de 1,164 nuevas tiendas OXXO durante el año en combinación con el incremento promedio en las ventas-mismas-tiendas de 7.0% también en OXXO. Los ingresos totales de la División Salud ascendieron a Ps. 43,411 millones, un incremento de 232.6% en comparación al 2015, impulsados por la integración de Socofar. Los ingresos totales de FEMSA Comercio – División Combustibles aumentaron 54.6% alcanzando Ps. 28,616 millones en 2016 en comparación con el periodo de diez meses comprendido entre marzo y diciembre de 2015, impulsados por la apertura de 75 nuevas estaciones de servicio, y por un incremento de 7.6% en las ventas-mismas estaciones.

La utilidad bruta consolidada aumentó 20.3% a Ps. 148,204 millones en 2016 en comparación con Ps. 123,179 millones en 2015. El margen bruto se contrajo 240 puntos base a 37.1% sobre los ingresos totales consolidados comparado con 2015, reflejando una contracción en el margen bruto de Coca-Cola FEMSA y la integración y crecimiento de negocios con menores márgenes en FEMSA Comercio.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 25.8% a Ps. 14,730 millones en 2016 comparados con Ps. 11,705 millones en 2015. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados disminuyeron 10 puntos base, pasando de 3.8% en 2015 a 3.7% en 2016.

Los gastos de ventas consolidados incrementaron 25.1% a Ps. 95,547 millones en 2016 comparados con Ps. 76,375 millones en 2015. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de venta disminuyeron 60 puntos base, de 24.5% en 2015 a 23.9% en 2016.

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

Otros ingresos incluyen principalmente las ganancias por la venta de propiedad, planta y equipo. Durante 2016, otros ingresos aumentaron a Ps. 1,157 millones en comparación de Ps. 423 millones en 2015, reflejando recuperaciones de años anteriores y la cancelación de ciertas contingencias.

Otros gastos incluyen principalmente contingencias asociadas con previas adquisiciones o ventas de activo, así como pérdidas cambiarias relacionadas con la actividad de operación. Durante el 2016, estos gastos aumentaron a Ps. 5,909 millones en comparación a Ps. 2,741 millones en 2015.

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

El resultado integral de financiamiento disminuyó a Ps. 4,619 millones de Ps. 7,618 millones en 2015, principalmente impulsado por el beneficio positivo del efecto inflacionario en la posición monetaria neta de Coca-Cola FEMSA en Venezuela y por una ganancia cambiaria producto de la posición de caja de FEMSA denominada en dólares, que en conjunto, fueron suficientes para compensar un incremento de 24.0% en el gasto financiero que pasó de Ps. 7,777 millones en 2015 a Ps. 9,646 millones en 2016, reflejando principalmente el aumento de deuda por la emisión de Coca-Cola FEMSA para la adquisición de Vonpar y la emisión del bono internacional de FEMSA por 1,000 millones de euros durante la primera mitad del 2016.

Nuestra provisión contable por el impuesto a la utilidad en 2016 fue de Ps. 7,888 millones comparado con Ps. 7,932 millones en 2015, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 27.6% en 2016 comparada con una tasa de 31.5% en 2015, ligeramente por debajo de nuestras expectativas de mediano plazo en los 30s bajos. La menor tasa efectiva de impuestos registrada durante el 2016 se debió principalmente a Coca-Cola FEMSA relacionada con ciertas eficiencias fiscales a través de sus operaciones, a una menor tasa efectiva en Colombia y continuos esfuerzos para reducir los elementos no deducibles a través de las operaciones.

La participación en los resultados de las asociadas y negocios conjuntos registrados a través del método de participación, neta de impuestos, incrementó 7.6% a Ps. 6,507 millones en 2016 en comparación con Ps. 6,045 millones en 2015, debido principalmente a un incremento en la participación reportada del 20% de FEMSA en los resultados de Heineken.

La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 27,175 millones en 2016 comparada con Ps. 23,276 millones en 2015, debido principalmente al crecimiento en la utilidad antes de impuestos y Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos de FEMSA y a un incremento en la participación del 20% de FEMSA en los resultados de Heineken. La utilidad neta mayoritaria consolidada fue de Ps. 21,140 millones en 2016 comparada con Ps. 17,683 millones en 2015. La utilidad neta mayoritaria por Unidad FEMSA para el 2016 fue de Ps. 5.91 (US\$ 2.87 por cada American Depositary Share “ADS”).

Coca-Cola FEMSA

La comparabilidad del desempeño financiero y operativo de Coca-Cola FEMSA en 2016, en comparación con 2015 fue afectado por los siguientes factores: (1) la adquisición e integración de Vonpar, (2) efectos de conversión como resultado de fluctuaciones en el tipo de cambio y (3) los resultados de operación en territorios considerados como economías hiperinflacionarias (actualmente la única operación de Coca-Cola FEMSA que se considera economía hiperinflacionaria es Venezuela). Para convertir los resultados de 2016 de Venezuela se utilizó el tipo de cambio DICOM de 673.76 bolívares por dólar, en comparación con 198.70 bolívares por dólar utilizados para convertir nuestros resultados en 2015. Adicionalmente, la depreciación promedio respecto del dólar, de las monedas de las operaciones de Coca-Cola FEMSA más relevantes, durante 2016 en comparación con 2015 fueron: 17.7% para el peso mexicano, 4.8% para el real

brasileño, 11.4% para el peso colombiano y 59.5% para el peso argentino. Los resultados consolidados incluyen resultados del año completo en los territorios de Coca-Cola FEMSA y un mes de resultados de Vonpar.

Los ingresos totales consolidados de Coca-Cola FEMSA crecieron 16.6% a Ps.177,718 millones en 2016 principalmente como resultado de una apreciación del real brasileño y el peso colombiano con respecto al peso mexicano, que compensó parcialmente el efecto negativo de utilizar el tipo de cambio DICOM para convertir los resultados de Venezuela y la depreciación del peso argentino con respecto al peso mexicano. Excluyendo los efectos del tipo de cambio, los ingresos totales hubieran crecido en menor medida, impulsados por incrementos en el precio promedio por caja unidad en la mayoría de las operaciones y el crecimiento de volumen en México y Centroamérica.

El volumen total de ventas disminuyó 3.0% a 3,334.0 millones de cajas unidad en 2016 en comparación con 2015, debido a la contracción del volumen de ventas en Brasil, Colombia, Argentina y Venezuela según se explica a continuación. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el volumen total de ventas hubiera disminuido 0.9% en 2016 en comparación con 2015. El volumen de ventas del portafolio de refrescos de Coca-Cola FEMSA disminuyó 3.4% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el volumen de ventas del portafolio de refrescos hubiera disminuido 1.0% como resultado de una contracción de volumen en Brasil y Colombia, que fue parcialmente compensado por el desempeño positivo de la marca Coca-Cola en México, Centroamérica y Colombia y el portafolio de refrescos de sabores en México y Centroamérica. El volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas disminuyó 0.6% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el volumen de ventas del portafolio de bebidas no carbonatadas hubiera crecido 2.9% principalmente por el desempeño positivo de naranjada ValleFrut, jugo Del Valle y el negocio de lácteos Santa Clara en México y Fuze tea en Centroamérica. El volumen de ventas de agua embotellada, excluyendo agua de garrafón, disminuyó 1.2% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar, los resultados de las operaciones en Venezuela y excluyendo el agua de garrafón, el agua embotellada, hubiera disminuido 1.1% principalmente por una contracción en Brasil y Colombia que fue compensada parcialmente con un incremento de volumen en México y Argentina. El volumen de ventas de agua de garrafón disminuyó 2.0% en comparación con 2015. Excluyendo los efectos de la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el agua de garrafón hubiera disminuido 1.9% debido principalmente a la contracción de volumen de los productos de las marcas Brisa y Crystal en Colombia y Brasil, respectivamente.

El precio promedio consolidado por caja unidad creció 19.8% alcanzando los Ps.50.75 en 2016, en comparación con Ps.42.34 en 2015, como resultado de la apreciación del real brasileño y el peso colombiano con respecto al peso mexicano, que compensó parcialmente el efecto negativo de utilizar el tipo de cambio DICOM para convertir los resultados de las operaciones en Venezuela y la depreciación del peso argentino con respecto al peso mexicano. Excluyendo los efectos del tipo de cambio, la reciente adquisición de Vonpar y los resultados de las operaciones en Venezuela, el precio promedio por caja unidad hubiera crecido 6.8% en 2016, principalmente por incrementos en el precio promedio por caja unidad en moneda local en la mayoría de las operaciones de Coca-Cola FEMSA.

La utilidad bruta de Coca-Cola FEMSA incrementó 10.6% a Ps.79,662 millones en 2016, sin embargo el margen bruto se contrajo 250 puntos base para alcanzar 44.8% en 2016, como resultado de incrementos en el precio del azúcar, la depreciación del peso mexicano, el real brasileño, el peso colombiano y el peso argentino en relación con el dólar aplicado a las materias primas de Coca-Cola FEMSA, denominadas en dólares, así como un resultado desfavorable en la estrategia de cobertura en Brasil, que fueron parcialmente compensados por menores precios de PET y la estrategia de cobertura en los demás países.

Los componentes del costo de ventas de Coca-Cola FEMSA incluyen materias primas (principalmente concentrado, edulcorantes y materiales de empaque), costos de depreciación atribuibles a las plantas embotelladoras, salarios y otros costos laborales y ciertos gastos generales. El precio del concentrado se determina como un porcentaje del precio de venta al público de nuestros productos en moneda local, neto de los impuestos aplicables. Los materiales de empaque, principalmente PET y aluminio y JMAF, utilizado como edulcorante en algunos países, están denominados en dólares.

Los gastos administrativos y de venta de Coca-Cola FEMSA como porcentaje de los ingresos totales disminuyeron 50 puntos base a 31.2% en 2016 en comparación con 2015. Los gastos administrativos y de venta de Coca-Cola FEMSA, en términos absolutos, incrementaron 14.9% en comparación con 2015, debido principalmente a la apreciación del real brasileño y el peso colombiano en relación con el peso mexicano, el efecto inflacionario de las operaciones en Venezuela y la depreciación del peso mexicano en relación con el dólar. En moneda local, los gastos

administrativos y de venta como porcentaje de los ingresos disminuyeron en Brasil y Colombia. En 2016 Coca-Cola FEMSA continuó invirtiendo en mercadotecnia en sus territorios para impulsar la ejecución de mercado, incrementar la cobertura de refrigeradores y expandir la disponibilidad de la base de envases retornables.

Durante el 2016, Coca-Cola FEMSA reportó **otros gastos netos** de Ps.3,812 millones, en comparación con Ps. 1,748 millones en 2015 principalmente por efectos negativos de fluctuación de tipo de cambio en sus operaciones en Venezuela.

El resultado integral de financiamiento de Coca-Cola FEMSA en 2016, registró un gasto de Ps.6,080 millones en comparación con un gasto de Ps.7,273 millones en 2015. Esta disminución fue principalmente por la ganancia cambiaria en la operación hiperinflacionaria de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, derivado de un incremento en el balance de cuentas por pagar. Esta ganancia fue parcialmente compensada por una pérdida cambiaria como resultado de la depreciación del tipo de cambio de cierre del peso mexicano relativo al dólar aplicada a la posición de deuda neta denominada en dólares de Coca-Cola FEMSA.

Durante el 2016, el **impuesto sobre la renta** como porcentaje de la utilidad antes de impuestos de Coca-Cola FEMSA, fue de 27.2% en comparación con 30.6% en 2015. La menor tasa efectiva de impuestos registrada durante el 2016 está relacionada a eficiencias a lo largo de las operaciones de Coca-Cola FEMSA, una reducción en la tasa efectiva en Colombia y continuos esfuerzos para reducir no deducibles a lo largo de las operaciones de Coca-Cola FEMSA.

La participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada con el método de participación, en 2016, alcanzó los Ps.147 millones, representando una disminución de 5.2% en comparación con 2015, principalmente debido a una ganancia reducida por la participación en compañías asociadas a Coca-Cola FEMSA.

La utilidad neta atribuible a la participación controladora consolidada de Coca-Cola FEMSA alcanzó Ps.10,070 millones en 2016 en comparación con Ps.10,235 millones en 2015. La utilidad por acción de Coca-Cola FEMSA en 2016 fue de Ps.4.86 (Ps. 48.58 por ADS) calculada sobre una base del promedio ponderado de acciones en circulación durante el periodo de 2,072.9 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones Serie L).

FEMSA Comercio

División Comercial

Los ingresos totales de la División Comercial aumentaron 14.4% a Ps. 137,139 millones en 2016, en comparación con Ps. 119,884 millones en 2015, resultado principalmente de la apertura neta de 1,164 tiendas OXXO durante 2016 aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 7.0%. Al 31 de diciembre de 2016, teníamos 15,225 tiendas OXXO. Como se mencionó anteriormente, las ventas-mismas-tiendas de OXXO tuvieron un incremento de 7.0% en comparación al 2015, reflejando un incremento de 6.8% en el ticket promedio y de 0.2% en tráfico.

El costo de ventas aumentó 13.0% a Ps. 86,149 millones en 2016, en comparación con Ps. 76,235 millones en 2015. El margen bruto se expandió 80 puntos base alcanzando 37.2% de los ingresos totales. Esta expansión refleja principalmente tendencias sanas en nuestros ingresos comerciales y el crecimiento sostenido de la categoría de servicios, incluyendo los ingresos por servicios financieros.

Los gastos de administración aumentaron 17.6% a Ps. 2,924 millones en 2016, en comparación con Ps. 2,487 millones en 2015, como porcentaje de los ingresos los gastos de administración alcanzaron un 2.1% en 2016. Los gastos de ventas incrementaron 18.6% a Ps. 36,341 millones en 2016 comparado con Ps. 30,631 millones en 2015; como porcentaje de los ingresos los gastos de venta alcanzaron un 26.5% en 2016. El incremento en los gastos fue resultado de (i) ii) la alza en las tarifas de energía eléctrica durante el 2016, y iii) nuestra iniciativa para mejorar la estructura de compensación para el personal clave en tienda.

División Salud

Los ingresos totales la División Salud alcanzaron los Ps. 43,411 millones en 2016, en comparación con Ps. 13,053 millones en 2015, resultado principalmente de la integración de Socofar y de la apertura neta de 220 tiendas en nuestros territorios durante 2016. Al 31 de diciembre de 2016, la División Salud tenía 2,120 puntos de venta ubicados en México, Chile y Colombia. Las ventas-mismas tiendas para la División Salud crecieron 22.4% reflejando un sólido desempeño en

nuestras operaciones, así como un efecto positivo por el beneficio cambiario proveniente de nuestras operaciones de Sudamérica.

El costo de ventas alcanzó los Ps. 30,673 millones en 2016, en comparación con Ps. 9,365 millones en 2015. El margen bruto se expandió 100 puntos base alcanzando 29.3% de los ingresos totales, reflejando un mayor margen estructural en las operaciones de Socofar.

Los gastos de administración ascendieron a Ps. 1,769 millones en 2016, en comparación con Ps. 414 millones en 2015, como porcentaje de los ingresos los gastos de administración alcanzaron un 4.1% en 2016. Los gastos de ventas ascendieron a Ps. 9,365 millones en 2016 comparados con Ps. 2,682 millones en 2015; como porcentaje de los ingresos, los gastos de ventas alcanzaron un 21.5%. El incremento en los gastos de operación fue resultado de la integración de Socofar y la expansión orgánica en México.

División Combustibles

Los ingresos totales de la División Combustibles crecieron 54.6% en el 2016, alcanzando Ps. 28,616 millones de pesos comparado con Ps. 18,510 en los diez meses de marzo a diciembre de 2015. Las ventas-mismas-estaciones incrementaron en promedio 7.6% en relación con el periodo comparable del 2015, impulsadas por un incremento del 6.9% en el volumen promedio y un ligero incremento de 0.7% en el precio promedio por litro.

El costo de ventas aumentó 54.3% a Ps. 26,368 millones en 2016, en comparación con Ps. 17,090 millones en 2015. El margen bruto se expandió 20 puntos base alcanzando 7.9% de los ingresos totales. Esta expansión refleja el beneficio de los aumentos de precio, así como una mayor palanca operativa.

Los gastos de administración aumentaron 44.3% a Ps. 127 millones en 2016, en comparación con Ps. 88 millones en el periodo comparable de 2015; como porcentaje de los ingresos los gastos de administración alcanzaron un 0.4%. Los gastos de ventas aumentaron 65.9% a Ps. 1,865 millones en 2016 comparado con Ps. 1,124 millones en el periodo comparable de 2015; como porcentaje de los ingresos los gastos de ventas alcanzaron un 6.6%.

Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2015, comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2014

FEMSA Consolidado

Los ingresos totales consolidados aumentaron 18.3% alcanzando Ps. 311,589 millones en 2015 en comparación con Ps. 263,449 millones en 2014. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 3.4% a Ps. 152,360 millones, influenciados por un crecimiento en el precio en moneda local por caja unidad en todas sus operaciones y el crecimiento de volumen en México, América Central, Colombia y Argentina. Los ingresos totales de la División Comercial incrementaron 21.2% a Ps. 132,891 millones, debido a la integración de Socofar y la apertura neta de 1,208 nuevas tiendas OXXO durante el año, combinado con un incremento promedio en las venta-mismas-tiendas de 6.9%. Los ingresos totales de la División Combustibles alcanzaron 18,510 millones de pesos en 2015.

La utilidad bruta consolidada aumentó 11.8% a Ps. 123,179 millones en 2015 en comparación con Ps. 110,171 millones en 2014. El margen bruto disminuyó 230 puntos base a comparación del 2014 representando 39.5% sobre los ingresos totales consolidados en 2015, reflejando la creación de la División Combustibles, que tiene un margen más bajo que el resto de las unidades de negocio de FEMSA, y una contracción del margen en la División Comercial impulsado por la integración de Socofar.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 14.3% a Ps. 11,705 millones en 2015 comparados con Ps. 10,244 millones en 2014, reflejando mayores gastos relacionados con la integración de Socofar en la División Comercial. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados disminuyeron 10 puntos base, pasando de 3.9% en 2014 al 3.8% en 2015.

Los gastos de ventas consolidados incrementaron 10.7% a Ps. 76,375 millones en 2015 comparados con Ps. 69,016 millones en 2014, reflejando principalmente mayores gastos incrementales en la División Comercial, en particular por la

integración de Socofar al negocio de la División Comercial. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de venta disminuyeron 160 puntos base, de 26.1% en 2014 a 24.5% en 2015.

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

Otros ingresos incluyen principalmente las ganancias por la venta de propiedad, planta y equipo. Durante 2015, otros ingresos disminuyeron a Ps. 423 millones en comparación de Ps. 1,098 millones en 2014, reflejando una base comparable difícil en 2014, cuando se registró la cancelación de ciertas contingencias.

Otros gastos incluyen principalmente la eliminación y el deterioro de activos de largo plazo, contingencias, así como sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura y donaciones. Durante el 2015, estos gastos aumentaron a Ps. 2,741 millones en comparación a Ps. 1,277 millones en 2014, reflejando efectos de fluctuaciones cambiarias operativas en Coca-Cola FEMSA y, en menor medida, las disposiciones incrementales de ciertos activos fijos en la División Comercial.

El resultado integral de financiamiento, descrito anteriormente, aumentó a Ps. 7,618 millones de Ps. 6,988 millones en 2014, resultado de un gasto financiero de Ps. 7,777 millones en 2015 en comparación a Ps. 6,701 millones en 2014, principalmente como resultado de mayores gastos financieros de Coca-Cola FEMSA Brasil, tras el restablecimiento de las condiciones de ciertos contratos de swaps sobre divisas relacionados con las adquisiciones de Spaipa y Companhia Fluminense en 2013.

La provisión contable de impuesto efectivo fue de Ps. 7,932 millones en 2015 comparado con Ps. 6,253 millones en 2014, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 31.5% en 2015 comparado con una tasa del 26.3% en 2014, en línea con nuestras expectativas de mediano plazo en los 30s bajos. La tasa efectiva de impuesto más baja registrada durante el 2014 se relaciona principalmente con un beneficio obtenido en el 2014 generado por la resolución de ciertas contingencias de pasivos fiscales al aprovechar el programa de amnistía de impuestos ofrecido por las autoridades fiscales brasileñas a Coca-Cola FEMSA.

La participación en los resultados de las asociadas y negocios conjuntos registrados a través del método de participación, neta de impuestos, incrementó 17.6% a Ps. 6,045 millones en 2015 en comparación con Ps. 5,139 millones en 2014, debido principalmente a un incremento en la participación reportada del 20% de FEMSA en los resultados de Heineken.

La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 23,276 millones en 2015 comparada con Ps. 22,630 en 2014, principalmente como resultado del crecimiento de los ingresos antes de impuestos de FEMSA combinados con un aumento en la participación del 20% de FEMSA en los resultados de Heineken, que más que compensaron los mayores gastos financieros. La utilidad neta mayoritaria consolidada fue de Ps. 17,683 millones en 2015 comparada con Ps. 16,701 millones en 2014. La utilidad neta mayoritaria por Unidad FEMSA para el 2014 fue de Ps. 4.94 (US\$ 2.87 por American Depositary Share "ADS").

Coca-Cola FEMSA

La comparabilidad del desempeño financiero y operativo de Coca-Cola FEMSA en 2015, en comparación con 2014 fue afectado por los siguientes factores: (1) efectos de traducción como resultado de movimientos en el tipo de cambio y (2) resultados de operación en territorios considerados como economías hiperinflacionarias (actualmente la única operación que califica como economía hiperinflacionaria es Venezuela). Para convertir los resultados reportados del 2015 de Venezuela se utilizó el tipo de cambio SIMADI de 198.70 bolívares por dólar, en comparación con 49.99 bolívares por dólar utilizados para traducir nuestros resultados reportados en 2014. Adicionalmente, la depreciación promedio respecto del dólar, de las monedas de las operaciones más relevantes de Coca-Cola FEMSA, durante 2015 en comparación con 2014 fue: 41.6% para el real brasileño, 37% para el peso colombiano, 19.2% para el peso mexicano y 14.1% para el peso argentino.

Los ingresos consolidados totales de Coca-Cola FEMSA crecieron 3.4% a Ps. 152,360 millones en 2015 a pesar del efecto negativo de utilizar el tipo de cambio SIMADI para traducir los resultados de la operación de Coca-Cola FEMSA en Venezuela y la devaluación del real brasileño, del peso colombiano, del peso mexicano y del peso argentino. Excluyendo

los efectos del tipo de cambio, los ingresos totales hubieran crecido por una cantidad mayor, impulsados por incrementos en el precio promedio por caja unidad en todas las operaciones de Coca-Cola FEMSA y el crecimiento de volumen en México, Centroamérica, Colombia y Argentina.

El volumen de ventas total incrementó 0.5% a 3,435.6 millones de cajas unidad en 2015, en comparación con 2014. Excluyendo el resultado de la operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el volumen total hubiera crecido 0.7% en 2015, en comparación con 2014. El portafolio de refrescos de Coca-Cola FEMSA creció 0.5% en comparación con 2014. Excluyendo el efecto de las operación de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el volumen de refrescos hubiera crecido 0.7% como resultado del desempeño positivo de la marca Coca-Cola en México, Colombia y Centroamérica y del portafolio de refrescos de sabores de Coca-Cola FEMSA en México, Colombia, Argentina y Centroamérica. La categoría de bebidas no carbonatadas creció 4.9% en comparación con 2014. Excluyendo los resultados de la operación de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, la categoría de Coca-Cola FEMSA de bebidas no carbonatas hubiera crecido 6.5% principalmente por el desempeño positivo de la línea de *Jugos del Valle* en Colombia, México y Centroamérica; naranjada *Valle Frut* en México y Brasil; la marca *Powerade* en la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA y el negocio de lácteos de *Santa Clara* en México. El portafolio de agua embotellada de Coca-Cola FEMSA, excluyendo agua de garrafón creció 2.3% en comparación con 2014. Excluyendo los resultados de la operación de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el agua embotellada, excluyendo el agua de garrafón, hubiera crecido 1.8% principalmente por el crecimiento en Colombia, Argentina, Brasil y Centroamérica. El agua de garrafón disminuyó 2.9% en comparación con 2014, debido principalmente a la contracción de la marca *Ciel* en México.

El precio promedio por caja unidad creció 3.5% alcanzando los Ps. 42.34 en 2015, en comparación con Ps. 40.92 en 2014, a pesar del efecto negativo de utilizar el tipo de cambio SIMADI para traducir los resultados de la operación de Coca-Cola FEMSA en Venezuela y a la depreciación del real brasileño, el peso colombiano y el peso argentino. Excluyendo los efectos del tipo de cambio y los resultados de las operación de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, el precio promedio por unidad caja hubiera crecido 8.8% en 2015, principalmente por incrementos de precio por caja unidad en moneda local en cada una de nuestras operaciones.

La utilidad bruta de Coca-Cola FEMSA incrementó 5.3% a Ps. 72,030 millones en 2015 con un margen bruto de expansión de 90 puntos base. En moneda local, el beneficio de menores precios de edulcorantes y PET, en combinación con la estrategia de cobertura de materias primas de Coca-Cola FEMSA, fueron parcialmente compensados por la depreciación promedio del tipo de cambio del real brasileño, del peso colombiano, del peso mexicano y el peso argentino, aplicado a las materias primas de Coca-Cola FEMSA, denominadas en dólares.

Los componentes del costo de ventas incluye materias primas (principalmente concentrado, edulcorantes y materiales de empaque), costos de depreciación atribuibles a las plantas embotelladoras, salario y otros costos laborales de Coca-Cola FEMSA y ciertos gastos generales. El precio del concentrado para las bebidas de la marca *Coca-Cola* se determina como un porcentaje del precio promedio ponderado de venta al público en moneda local, neto de los impuestos aplicables. Los materiales de empaque, principalmente PET y aluminio y JMAF, utilizado como edulcorante en algunos países, están denominados en dólares.

Los gastos administrativos y de venta como un porcentaje de los ingresos totales disminuyeron 10 puntos base a 31.7% en 2015 en comparación con 2014. Los gastos administrativos y de venta, en términos absolutos incrementaron 3.1% en comparación con 2014, principalmente como resultado de la depreciación del peso mexicano frente al dólar. En moneda local, los costos operativos disminuyeron como un porcentaje de ingresos en México, Venezuela y Argentina. Durante 2015 Coca-Cola FEMSA continuó invirtiendo a través de los territorios de sus para impulsar la ejecución de mercado, incrementar la cobertura de refrigerantes y expandir la disponibilidad de la base de envases retornables.

La línea de otros gastos operativos de Coca-Cola FEMSA registró un gasto neto de Ps. 1,748 millones, principalmente debido a ciertos cargos por reestructuras y por la fluctuación cambiaria operativa negativa a lo largo de sus territorios.

El resultado integral de financiamiento, descrito anteriormente, en 2015 registró un gasto de Ps. 7,273 millones en comparación con un gasto de Ps. 6,422 millones en 2014. Este incremento fue principalmente por la pérdida cambiaria como resultado de la depreciación del tipo de cambio del final del periodo del peso mexicano, aplicada a la posición de deuda neta de Coca-Cola FEMSA denominada en dólares.

Durante 2015, el impuesto sobre la renta como porcentaje de la utilidad antes de impuestos, fue de 30.6% en comparación con 26% en 2014. La tasa efectiva de impuestos más baja registrada en el 2014 fue relacionada a un beneficio extraordinario resultado de un acuerdo de ciertas contingencias de pasivos fiscales al aprovechar el programa de amnistía de impuestos ofrecido por las autoridades tributarias brasileñas, el cual no se repitió en 2015.

En 2015, Coca-Cola FEMSA reportó una ganancia de Ps. 155 millones en la línea de participación en los resultados de compañías asociadas y *joint ventures*, principalmente debido a una ganancia en el método de participación dada su participación en compañías asociadas y KOF Filipinas.

La utilidad neta atribuible a la participación controladora consolidada reportada por Coca-Cola FEMSA alcanzó Ps. 10,235 millones en 2015 en comparación con 10,542 millones en 2014. La utilidad por acción en 2015 fue de Ps. 4.94 (Ps. 49.37 por ADS) calculada sobre una base de 2,072.9 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones Serie L).

FEMSA Comercio

División Comercial

Para efectos de comparación, la División Comercial se reporta como fue revelada en 2015. En consecuencia, las cifras siguientes incluyen los resultados de la División Salud en 2015 y 2014.

Los ingresos totales de la División Comercial aumentaron 21.2% a Ps. 132,891 millones en 2015, en comparación con Ps. 109,624 millones en 2014, debido principalmente a la apertura neta de 1,208 nuevas tiendas OXXO durante 2015, aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 6.9%, así como los ingresos adicionales por la adquisición de Socofar y Farmacias Farmacon, farmacias en Chile y México, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2015, teníamos 14,061 tiendas OXXO. Como lo mencionamos anteriormente, las ventas-mismas-tiendas de OXXO tuvieron un incremento del 6.9% en comparación al 2014, reflejando un crecimiento del 5.1% en el ticket promedio mientras que el tráfico aumentó 1.7%.

El costo de ventas aumentó 21.9% a Ps. 85,600 millones en 2015 en comparación con Ps. 70,238 millones en 2014. El margen bruto se contrajo 30 puntos base, alcanzando 35.6% de los ingresos totales. Esta disminución se debió principalmente a la integración de las Farmacias Farmacon y Socofar, ambos de los cuales tienen menores márgenes brutos que las operaciones de OXXO.

Los gastos de administración aumentaron 40.5% a Ps. 2,868 millones en 2015, en comparación con Ps. 2,042 millones en 2014 alcanzando 2.2% de las ventas. Los gastos de venta incrementaron 16.9% a Ps. 33,305 millones en 2015 comparado a Ps. 28,492 millones en 2014. El incremento en los gastos de operación fue resultado de (i) los gastos relacionados con la incorporación de las operaciones de Grupo Socofar y Farmacias Farmacon, (ii) el fuerte crecimiento en la apertura de nuevos puntos de venta a través de formatos y (iii) el fortalecimiento de los negocios de FEMSA Comercio y la estructura organizacional en preparación para el crecimiento de nuevas operaciones, en particular de farmacias.

División Salud

Como se indicó anteriormente, los resultados de la División Salud se incluyeron en la División Comercial en 2015 y 2014 para fines comparativos.

Las operaciones que componen el segmento de la División Salud fueron separadas en 2016. Para 2015, los resultados de FEMSA Comercio fueron re-expresados para reflejar la mencionada separación. Como tal, no se tienen resultados de operación disponibles de este segmento para los períodos anteriores a 2015.

Los ingresos totales de la División Salud ascendieron a Ps. 13,053 millones en 2015. El costo de ventas alcanzó Ps. 9,365 millones en 2015 y los gastos de administración ascendieron a Ps. 414 millones en 2015. Los gastos de venta alcanzaron Ps. 2,682 millones en 2015.

División Combustibles

Las operaciones que componen la División Combustibles se integraron en el año 2015. Como tal, no se tienen resultados de operación disponibles para este segmento para períodos anteriores a 2015.

Los ingresos totales de la División Combustibles ascendieron a Ps. 18,510 millones en 2015. El costo de ventas alcanzó Ps. 17,090 millones en 2015 y los gastos de administración Ps. 88 millones en 2015. Los gastos de venta fueron de Ps. 1,124 millones en el 2015.

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. De la deuda total consolidada pendiente de pago al 31 de diciembre de 2016, el 64% de nuestro endeudamiento total consolidado está registrado al nivel de las compañías subtenedoras. Esta estructura es atribuible, en parte, a la participación de terceros en la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA. Anticipando las necesidades de liquidez para propósitos corporativos generales, en mayo 2013 hemos emitido \$300 millones de dólares en certificados bursátiles con tasa de interés del 2.875% y fecha de vencimiento del 2023, y \$700 millones de dólares en certificados bursátiles con tasa de interés del 4.375% y fecha de vencimiento del 2043. En marzo 2016, hemos emitido € 1,000 millones en bonos sin garantía a una tasa fija del 1.750% con vencimiento en 2023, con un rendimiento total de 1.824%.

En mayo 2013, Coca-Cola FEMSA emitió Ps. 7,500 millones en certificados bursátiles con una tasa fija anual de 5.46% con vencimiento de 10 años, y en abril de 2011, Coca-Cola FEMSA emitió Ps. 2,500 millones de certificados bursátiles a una tasa fija anual de 8.27% con vencimiento a 10 años.

Además, en noviembre 2013 y enero 2014, Coca-Cola FEMSA emitió \$1,000 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa anual de 2.375% con fecha de vencimiento en el 2018, \$750 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa anual de 3.875% con fecha de vencimiento en el 2023 y \$400 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa anual de 5.250% con fecha de vencimiento en el 2043. Además, en enero de 2014, Coca-Cola FEMSA emitió \$150 millones de dólares de certificados bursátiles a una tasa anual de 3.875% con fecha de vencimiento en el 2023 y \$200 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa anual de 5.250% con fecha de vencimiento en el 2043. En febrero 2010, Coca-Cola FEMSA emitió \$500 millones de dólares en certificados bursátiles a una tasa anual de 4.625% con vencimiento en 2020. En diciembre 2016, como parte del precio de compra que pagamos por la adquisición de Vonpar, emitimos un pagaré a tres años denominado y pagadero en efectivo en reales brasileños por un total de \$ 1,090 millones de reales brasileños (aproximadamente Ps. 7,022 millones). El instrumento pagará una tasa de interés anual de 0.375% pagadero en reales brasileños. El instrumento está ligado al desempeño de los tipos de cambio entre reales brasileños y dólar. Como resultado, el monto principal por el instrumento puede incrementarse o reducirse basado en la depreciación o apreciación del real brasileño relativo al dólar.

Podríamos incurrir en deuda adicional a través de nuestra compañía tenedora en el futuro, para financiar las operaciones y requerimientos de capital de nuestras subsidiarias, adquisiciones significativas o inversiones en activo fijo. Como una compañía tenedora, dependemos de los dividendos y otros ingresos de nuestras subsidiarias, para cubrir nuestro endeudamiento y financiar nuestras operaciones y requerimientos de capital.

Evaluamos continuamente las oportunidades para adquisiciones, 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. Las tiendas OXXO son capaces de financiar una porción importante de su inventario inicial y continuo, mediante crédito de proveedores. Nuestro efectivo ha sido utilizado principalmente en programas de inversión en capital, pago de deuda y pago de dividendos. En nuestra opinión, nuestro capital de trabajo es suficiente para nuestros requerimientos actuales.

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

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, de nuestro estado de flujo de efectivo consolidado:

Fuentes y usos principales de efectivo
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014
(en millones de pesos mexicanos)

	2016	2015	2014
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación	Ps. 50,131	Ps. 36,742	Ps. 37,364
Flujos netos de efectivo aplicados por actividades de inversión	(38,645)	(28,359)	(15,608)
Flujos netos de efectivo generados (aplicados) en actividades de financiamiento	1,297	(13,741)	(9,288)
Pago de dividendos	(12,045)	(10,701)	(3,152)

Principales fuentes y usos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2016 en comparación con el año terminado al 31 de diciembre de 2015

Nuestro efectivo neto generado por las actividades de operación fue de Ps. 50,131 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2016 comparado con Ps. 36,742 millones generados por las actividades de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2015, lo cual generó un incremento de Ps. 13,389 millones. Este incremento se debe principalmente a:

- i. Un incremento por Ps. 2,490 millones debido a la recaudación de cuentas por cobrar respecto al año anterior, el cual fue principalmente compensado por el aumento en inventarios de Ps. 606 millones y Ps. 311 millones debido a un menor efecto de contratos de cobertura de flujo de efectivo de nuestras materias primas, en comparación con el año anterior.
- ii. Un incremento de Ps. 8,538 millones debido a la disminución de pagos a proveedores comparado con el año anterior; y,
- iii. Un incremento en otros pasivos financieros circulantes de Ps. 3,212 millones.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 38,645 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2016 comparado con Ps. 28,359 millones utilizados en actividades de inversión para el año terminado el 31 de diciembre de 2015, un incremento de Ps. 10,286 millones. Este cambio se debe principalmente a:

- i. Un incremento en los costos relacionados con adquisiciones por un monto Ps. 6,308 millones, dado por Coca-Cola FEMSA y adquisiciones de otros negocios; y,
- ii. Una mayor inversión de efectivo para la adquisición de propiedad, planta y equipo y activos intangibles de Ps. 1,598 millones y Ps. 1,338 millones respectivamente, debido al plan de expansión de nuestro negocio, comparado con el año anterior.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de Ps. 1,297 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, en comparación con Ps. 13,741 millones generados por actividades de financiamiento para el año terminado el 31 de diciembre de 2015, un incremento de Ps. 15,038 millones. Este incremento se debió principalmente a

- i. Un incremento de Ps. 10,062 millones aumentó nuestro flujo de efectivo debido a menores pagos de préstamos bancarios en el 2016 de Ps. 5,458 millones en comparación con Ps. 15,520 millones en 2015;
- ii. Un incremento de Ps. 26,629 millones en 2016 comprado con Ps. 8,442 millones en 2015, un cambio de Ps. 18,207 millones debido a la emisión de bonos no garantizados por €1,000 millones en marzo de 2016; y
- iii. Todos estos cambios fueron parcialmente compensados por un incremento neto de instrumentos financieros de Ps. 11,816 millones, debido a las adquisiciones de nuevos swaps de tasas de interés y tipos de cambio y por un aumento en el pago de dividendos de Ps. 1,344 millones en comparación con el año anterior.

Principales fuentes y usos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2015 en comparación con el año terminado al 31 de diciembre de 2014

Nuestro efectivo neto generado por las actividades de operación fue de Ps. 36,742 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2015 comparado con Ps. 37,364 millones generados por las actividades de operación para el año

terminado el 31 de diciembre de 2014, lo cual generó un decremento de Ps. 622 millones. Este decremento fue principalmente el resultado de:

- i. Un decremento generado por los cambios en otros activos financieros de Ps. 1,418 millones, por el efectivo restringido comparado contra el año anterior, que fue compensado por el aumento de cuentas por cobrar y otros activos circulantes de Ps. 583 millones;
- ii. Un incremento en nuestro flujo generado por los cambios en los otros pasivos de largo plazo de Ps. 3,130 millones debido a un decremento en los pagos de contingencias con respecto al año anterior, el cual fue compensado por un decremento de flujo proveniente de los cambios de inventarios por Ps. 3,208 millones; y
- iii. Un decremento en proveedores, otras cuentas por pagar y otros pasivos circulantes de Ps. 2,717 millones, además de un decremento de los flujos provenientes de impuestos sobre ingresos pagados por Ps. 2,833 millones, debido al aumento de los ingresos gravables con respecto al año anterior, el cual fue compensado por el incremento de Ps. 5,611 millones en nuestro flujo de efectivo de actividades de operación antes de cambios en las cuentas de operación debido a que nuestras ventas incrementaron.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 28,359 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2015 en comparación con Ps. 15,608 millones utilizados en actividades de inversión para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, un incremento de Ps. 12,751 millones. Esto fue principalmente el resultado de:

- i. Un incremento en los costos relacionados con adquisiciones por la cantidad de Ps. 12,711 millones, dados por FEMSA Comercio y otras adquisiciones de negocios.

Nuestro efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de Ps. 13,741 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2015, en comparación con Ps. 9,288 millones generados por actividades de financiamiento para el año terminado el 31 de diciembre de 2014, un incremento de Ps. 4,453 millones. Este incremento se debió a:

- i. Un incremento en pagos de préstamos bancarios en el 2015 de Ps. 15,520 millones en comparación con Ps. 5,721 millones en 2014, compensado por las entradas de efectivo de los préstamos bancarios por Ps. 8,442 millones en 2015 en comparación con Ps. 5,354 millones en el 2014;
- ii. Un incremento en el pago de dividendos de Ps. 10,701 millones comprado con Ps. 3,152 millones en 2014; y por ultimo
- iii. Todos estos pagos fueron parcialmente compensados por un incremento en los instrumentos financieros derivados de Ps. 10,612 millones, debido a la liquidación de un swap de tipo de cambio.

Deuda Total Consolidada

Nuestra deuda total consolidado al 31 de diciembre de 2016 fue de Ps. 139,248 millones comparada con Ps. 91,864 millones en 2015 y Ps. 84,488 millones al 31 de diciembre de 2014. Nuestro endeudamiento a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 7,281 millones y Ps. 131,967 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2016, comparado con Ps. 5,895 millones y Ps. 85,969 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2015 y Ps. 1,553 millones y Ps. 82,935 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2014. El efectivo y los valores de realización inmediata fueron de Ps. 43,637 millones al 31 de diciembre de 2016, comparado con Ps. 29,396 millones al 31 de diciembre de 2015 y Ps. 35,497 millones al 31 de diciembre de 2014.

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 2016:

	Vencimiento				
	Menor a 1			Más de 5	Total
	año	1 - 3 años	3 - 5 años	años	
(en millones de pesos mexicanos)					
Deuda a Largo Plazo					
Pesos mexicanos	Ps. 3,245	Ps. -	Ps. 2,497	Ps. 7,494	Ps. 13,236
Reales brasileños.....	775	8,232 ⁽⁵⁾	487	160	9,654
Pesos colombianos	793	1,171	-	-	1,964
Dólares americanos.....	-	20,625	14,515	51,026	86,166
Pesos argentinos.....	40	-	-	-	40
Euro.....	-	-	-	21,627	21,627
Pesos chilenos	484	1,157	1,777	1,097	4,514
Arrendamiento financiero					
Dólares americanos.....	7	11	2	-	20
Pesos chilenos	25	48	41	-	114
Pagos de Intereses ⁽¹⁾					
Pesos mexicanos	738	1,231	1,079	558	3,606
Reales brasileños.....	139	268	189	206	802
Pesos colombianos	164	102	-	-	266
Dólares americanos.....	3,215	5,889	4,493	29,062	42,659
Pesos argentinos.....	52	-	-	-	52
Pesos chilenos	180	332	264	100	876
Euro.....	378	757	757	462	2,354
Swap de Tasa de Interés y de Tipos de Cambio ⁽²⁾					
Pesos mexicanos	3,550	6,298	3,842	17,611	31,301
Reales brasileños.....	6,134	7,056	1,724	50	14,964
Pesos colombianos	64	87	-	-	151
Dólares americanos.....	574	(70)	682	16,110	17,296
Pesos argentinos.....	53	-	-	-	53
Pesos chilenos	299	568	448	164	1,479
Euro.....	380	760	760	464	2,364
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos	4,130	9,138	8,362	28,560	50,190
Dólares americanos.....	363	725	528	468	2,084
Otros.....	1,424	2,307	1,802	2,887	8,420
Contratos de precios de materias prima					
Azúcar ⁽³⁾	572	-	-	-	572
Aluminio ⁽³⁾	74	-	-	-	74
Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones.....	534	783	947	2,397	4,661
Otros pasivos a largo plazo ⁽⁴⁾.....	-	-	-	25,947	25,947

(1) Los intereses se calcularon usando la deuda a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2016 excluyendo el efecto de swap de tasa de interés. La deuda y las tasas de interés aplicables vigentes se especifican en la Nota 18 de nuestros estados financieros consolidados auditados. Los pasivos denominados en dólares americanos se convirtieron a pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 20.6170 por dólar americano, 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 2016.

(2) Reflejan la cantidad de los pagos futuros que tendríamos que realizar. Se calcularon los montos aplicando las tasas que dan efecto a los swaps de tasa de interés y tipo de cambio aplicadas para las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2016 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio (la cantidad de la deuda utilizada en el cálculo del interés fue obtenida para convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y también incluye el efecto de los swaps de tipo de cambio).

(3) Refleja el monto 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. 375 millones; ver Nota 20.6 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

(4) Incluyen provisiones y otros pasivos, pero no impuestos diferidos. Adicionalmente, 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.

(5) Una porción de nuestra deuda esta denominada en reales brasileños, consiste en el pagaré de la deuda por \$ 1,090 millones de reales brasileños (aproximadamente Ps. 7,022 millones). Esta nota esta denominada y es pagable en reales brasileños; sin embargo, está ligada al desempeño del tipo

de cambio entre reales brasileños y los dólares americanos. Como resultado, el principal de esta nota, puede verse incrementado o reducido en base en la depreciación o apreciación del real brasileño comparado con el dólar americano.

Al 31 de diciembre de 2016, Ps. 7,281 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo).

Al 31 de diciembre de 2016, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio era de aproximadamente el 8.6% (el monto total de la deuda utilizada en el cálculo de este porcentaje fue obtenida para convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). Al 31 de diciembre de 2015, nuestro costo promedio consolidado de los préstamos, después de incluir el efecto de los swaps de tasa de interés fue de 7.5%. Al 31 de diciembre de 2016, incluyendo el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio, aproximadamente el 36.4% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, el 1.6 % era en dólares, el 2.0% en pesos colombianos, el 0.5% en pesos argentinos, el 39.3% en reales brasileños, el 3.8% en pesos chilenos, y el 16.4% restantes en Euros.

Resumen de Instrumentos de Deuda

La siguiente tabla muestra el perfil de la deuda total de nuestra Compañía al 31 de diciembre de 2016:

	Perfil de la Deuda Total de la Compañía			
	FEMSA y Otros	Coca Cola FEMSA	FEMSA Comercio	Deuda Total
	(en millones de pesos mexicanos)			
Deuda a Corto Plazo				
<i>Dólares americanos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	206	-	206
<i>Pesos argentinos:</i>				
Documentos por pagar.....	Ps. -	Ps. 644	Ps. -	Ps. 644
<i>Pesos colombianos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	723	1	724
<i>Pesos chilenos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	-	338	338
Deuda a Largo Plazo ⁽¹⁾				
<i>Pesos mexicanos:</i>				
Unidades de inversión (UDIs).....	3,245	-	-	3,245
Certificados bursátiles.....	-	9,991	-	9,991
<i>Euros:</i>				
Bonos sin garantía.....	21,627	-	-	21,627
<i>Dólares americanos:</i>				
Certificados bursátiles.....	20,246	65,921	21	86,188
<i>Reales brasileños:</i>				
Préstamos bancarios.....	234	2,372	-	2,606
Documentos por pagar.....	-	7,048	-	7,048
<i>Pesos colombianos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	1,964	-	1,964
<i>Pesos argentinos:</i>				
Préstamos bancarios.....	-	40	-	40
<i>Pesos chilenos:</i>				
Préstamos bancarios.....	4,350	-	163	4,513
Arrendamiento financiero.....	-	-	114	114
Deuda Total	Ps. 49,702	Ps. 88,909	Ps. 637	Ps. 139,248
Costo Promedio ⁽²⁾				
Pesos mexicanos.....	6.8%	7.6%	-	7.4%
Dólares americanos.....	-	5.2%	-	5.2%
Euros.....	1.8%	-	-	1.8%
Reales brasileños.....	4.8%	12.7%	-	12.6%
Pesos argentinos.....	-	31.7%	-	31.7%

	Perfil de la Deuda Total de la Compañía			
	FEMSA y Otros	Coca Cola FEMSA	FEMSA Comercio	Deuda Total
	(en millones de pesos mexicanos)			
Pesos colombianos.....	-	9.5%	2.1%	9.5%
Pesos chilenos.....	6.4%	-	4.9%	6.4%
Total	4.1%	10.7%	4.9%	8.6%

(1) Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 5,369 millones.

(2) Incluye el efecto de los swaps de tasa de interés y tipo de cambio (el monto total de la deuda utilizada en el cálculo de este porcentaje considera convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). El costo promedio es determinado en base a la tasa de interés al 31 de diciembre de 2016.

Restricciones Impuestas por Instrumentos de Deuda

Generalmente, 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 se basan en ciertas razones de cobertura de intereses y/o índices de apalancamiento. Los acuerdos crediticios contraídos por nosotros y nuestras sub-tenedoras o sus subsidiarias, generalmente incluyen cláusulas restrictivas aplicables a nosotros y a nuestras subtenedoras y sus subsidiarias.

Nosotros y Coca-Cola FEMSA estamos en cumplimiento de todas nuestras obligaciones. Un deterioro significativo y prolongado de nuestros resultados consolidados, podría causar que dejemos de estar en cumplimiento de ciertos adeudos en el futuro. No podemos asegurar que tendremos la capacidad de contratar deuda o refinanciar la deuda existente, en términos similares en el futuro.

Resumen de Deuda

A continuación, se presenta un detalle del endeudamiento a nivel compañía sub-tenedora y para FEMSA al 31 de diciembre de 2016:

Coca-Cola FEMSA

- La deuda total de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 88,909 millones al 31 de diciembre de 2016, comparada con Ps. 66,730 millones al 31 de diciembre de 2015. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción circulante de deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fue de Ps. 3,052 millones y Ps. 85,857 millones, respectivamente, comparada con Ps. 3,470 y Ps. 63,260 millones, al 31 de diciembre de 2015, respectivamente. El total de la deuda tuvo un incremento de Ps. 22,179 millones en 2016, comparado con 2015. Al 31 de diciembre de 2016 el efectivo y los valores de realización fueron de Ps. 10,476 millones, comparado con Ps. 15,989 millones al 31 de diciembre de 2015. Coca-Cola FEMSA tuvo pagos en efectivo en 2016 principalmente como resultado del pago de dividendos y el pago en efectivo por la adquisición de Coca-Cola FEMSA por Vonpar. Al 31 de diciembre de 2016, el efectivo y equivalentes de efectivo de Coca-Cola FEMSA consistieron en 28.5% de dólares, 14.3% de pesos mexicanos, 30.3% de reales brasileños, 15.1% de bolívares venezolanos, 6.3% de pesos argentinos, 3.2% de pesos colombianos, 1.2% de colones y 1.1% de en otras monedas. Creemos que estos fondos, además del efectivo generado por las operaciones de Coca-Cola FEMSA, son suficientes para satisfacer las necesidades de operación.
- Cualquier modificación posterior en el régimen de control de cambios venezolano y en sus futuras devaluaciones de la moneda o la imposición de controles de cambio en cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA tiene operaciones podrían tener un efecto adverso en la situación financiera y liquidez de Coca-Cola FEMSA.
- 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 donde opera, podrían resultar no benéficos o, como el caso de control de tipos de cambio en Venezuela, práctico para Coca-Cola FEMSA al remitir efectivo generado en operaciones

locales para fondar requerimientos de efectivo en otros países. Controles de cambio como los vistos en Venezuela pueden incrementar el precio real de remitir efectivo para cumplir con los requerimientos de financiamiento de deuda en otros países. Adicionalmente, en caso de que el flujo de operación en estos países no sea suficiente para fondar futuros requerimientos de capital de trabajo e inversiones de activo fijo, Coca-Cola FEMSA podría decidir, o requerir fondar necesidades de efectivo en estos países, a través de préstamos locales en lugar de remitir fondos de otro país. La liquidez de Coca-Cola FEMSA en Venezuela podría ser afectada por los cambios en las normas aplicables a los tipos de cambio, así como otros reglamentos, como control de cambios. Adicionalmente, en el futuro Coca-Cola FEMSA podría financiar su capital de trabajo e inversiones con deuda a corto plazo u otros préstamos.

- Coca-Cola FEMSA evalúa continuamente las oportunidades de realizar adquisiciones o de realizar transacciones estratégicas. Coca-Cola FEMSA espera financiar transacciones futuras significativas con una combinación de efectivo, deuda a largo plazo y emisión de acciones de su compañía.

FEMSA Comercio

- Al 31 de diciembre de 2016, la división comercial tenía deuda pendiente de Ps. 637 millones. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción circulante de la deuda de largo plazo) y la deuda de largo plazo fue de Ps. 339 millones y Ps. 298 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2016, el efectivo y equivalente fue de Ps. 6,977 millones.

FEMSA y otros negocios

- Al 31 de diciembre de 2016, la deuda total de FEMSA y otros negocios fue de Ps. 49,702 millones, compuesta por Ps. 3,245 millones de unidades de inversión (UDI's), que vencen en noviembre de 2017, Ps. 4,584 millones de deuda bancaria (de los cuales Ps. 234 millones están en nuestras subsidiarias de servicios logísticos y Ps. 4,350 millones están en nuestros negocios de refrigeración) en otras monedas, Ps. 6,117 millones en certificados bursátiles con vencimiento en 2023 y Ps. 14,128 millones de certificados bursátiles con vencimiento en 2043 y Ps. 21,627 millones de bonos sin garantía con vencimiento en 2023 que emitimos en marzo de 2016. Véase **“Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas—Liquidez y Recursos de Capital—Liquidez.”** Al 31 de diciembre de 2016, el costo de deuda promedio de FEMSA y otros negocios, incluyendo el efecto del swap de tasa de interés, era de 6.8% en pesos mexicanos (el importe de deuda utilizada para el cálculo de este porcentaje fue obtenida solamente para la conversión de las unidades de inversión de deuda para los swaps de tipo de cambio relacionados, y también incluye el efecto de los swap de tasa de interés).

Contingencias

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

La siguiente tabla presenta la naturaleza y monto de las contingencias al 31 de diciembre de 2016:

	Contingencias	
	Al 31 de diciembre de 2016	
	(en millones de pesos mexicanos)	
Impuestos, principalmente indirectos	Ps.	11,065
Legales.....		2,785
Laborales		2,578
Total.....	Ps.	16,428

Como es común en Brasil, las autoridades fiscales nos han solicitado saldar las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 8,093 millones, Ps. 3,569 millones y Ps. 3,026 millones al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente; garantizando activos fijos o utilizando líneas de crédito bancarias disponibles.

Tenemos otras contingencias que, en base a una valoración legal del factor de riesgo, han sido clasificadas por nuestros abogados como más que remotas, pero menos que probables. Estas contingencias tienen un impacto financiero que se revela como contingencias en las notas a los estados financieros consolidados auditados. Estas contingencias, o nuestra evaluación de las mismas, pueden cambiar en el futuro y podríamos registrar reservas de ser requeridas para pagos en relación con estas contingencias. Al 31 de diciembre de 2016, la suma de dichas contingencias por las cuales no hemos registrado una reserva fue de Ps. 53,045 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. 22,155 millones en 2016 comparado con Ps. 18,885 millones en 2015, un crecimiento de 17%. Esto fue impulsado por las inversiones incrementales en FEMSA Comercio principalmente relacionadas con la apertura de nuevas tiendas, farmacias y tiendas de ventas al por menor. Los principales componentes de nuestros programas de inversión han sido para equipo, inversiones en el mercado, expansión de la capacidad productiva y de la red de distribución en Coca-Cola FEMSA, así como la expansión en la División Comercial y División Combustibles, como se mencionó anteriormente. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo**”.

Presupuesto de Inversiones en Activo Fijo para el 2017

Nuestro presupuesto de inversión para el 2017 se espera que sea de \$1,283 (Ps. 28,752) millones de dólares. El siguiente análisis se basa en los presupuestos internos del año preparados por cada una de nuestras compañías subtenedoras. El presupuesto de inversión para el 2017 está sujeto a cambios en las condiciones del mercado, los resultados y los recursos financieros de las subsidiarias.

El presupuesto de Coca-Cola FEMSA de inversión de activo fijo para el 2017, se espera que sea aproximadamente de \$717 millones de dólares, incluyendo las operaciones de Filipinas. Las inversiones están principalmente compuestas por:

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

Coca-Cola FEMSA estima que del total de su inversión proyectada para el 2017, aproximadamente el 30.0% será para su operación en México y el resto para los otros territorios. Coca-Cola FEMSA considera que la generación interna de efectivo será suficiente para cubrir la inversión en activo fijo presupuestada para el 2017. El plan de inversión de Coca-Cola FEMSA para 2017 puede cambiar en base al mercado y otras condiciones y en sus resultados y recursos financieros.

La División Comercial estima que el presupuesto de inversiones en activo fijo en 2017 será de \$391 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas tiendas OXXO y en menor medida a la remodelación de algunas tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, FEMSA Comercio tiene inversiones planeadas en TI, la actualización del sistema ERP y el equipo de transportación.

La División Salud estima que el presupuesto de inversiones en activo fijo en 2017 será de \$57 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas farmacias y en menor medida a la remodelación de algunas farmacias existentes. Adicionalmente, está planeando invertir en TI, la actualización del sistema ERP y actualizaciones de software.

La División Combustibles estima que el presupuesto de inversiones en activo fijo en 2017 será de \$43 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas estaciones de gasolina y en menor medida a la remodelación de algunas estaciones de OXXO GAS existentes.

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 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 2016. En el caso de que dichos instrumentos financieros derivados no tengan un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados que creemos cuentan con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero.

	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2016				Valor Razonable Activo
	Vence menos de 1 año	Vence 1 - 3 años	Vence 3 - 5 años	Vence en más de 5 años	
	(en millones de pesos mexicanos)				
Posición de los instrumentos financieros derivados	Ps. 1,655	Ps. (1,418)	Ps. (231)	Ps. 9,970	Ps.9,977

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. Dichos consejeros son electos por el término de un año. Los consejeros suplentes están facultados para asistir en el consejo de administración en lugar de los consejeros ausentes y podrán participar de las actividades del mismo. Nuestros estatutos sociales establecen que los tenedores de las Acciones Serie B eligen a por lo menos once consejeros y los tenedores de las Acciones Serie D eligen a cinco consejeros. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos”.

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

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

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

Nuestro Consejo de Administración fue elegido en la Asamblea General de Accionistas celebrada el 16 de marzo de 2017, y actualmente se compone de 20 consejeros y 14 consejeros suplentes. La siguiente tabla muestra los miembros actuales del consejo de administración.

Consejeros de la Serie “B”

José Antonio Fernández Carbajal ⁽¹⁾⁽²⁾ <i>Presidente Ejecutivo del Consejo</i>	Fecha de Nacimiento: Febrero de 1954 Designado por primera vez (Presidente del consejo): 2001 Designado por primera vez (Consejero): 1984 Duración en el cargo hasta: 2018 Ocupación principal: Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA
---	---

Otros cargos como

Consejero: Presidente de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Fundación FEMSA A.C., e Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM); Presidente Emérito de US Mexico Foundation; miembro del consejo de administración de Heineken Holding, N.V., y Vicepresidente del consejo de supervisión, Presidente del comité de las Américas y miembro de los comités de preparación y de selección y designación de Heineken, N.V.; miembro de los consejos de administración de Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Televisa, S.A.B. de C.V. (Televisa) y Co-presidente del consejo consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute

Experiencia profesional: Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988, después ocupó posiciones gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza y en OXXO. Fue nombrado Subdirector General de FEMSA en 1991 y Director General en 1995, cargo que ocupó hasta el 31 de diciembre de 2013. El 1 de enero de 2014 fue designado Presidente Ejecutivo de nuestro consejo de administración

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

Consejero suplente: Federico Reyes García

**Javier Gerardo
Astaburuaga Sanjines**
Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1959

Designado por primera vez: 2006

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Vicepresidente de Desarrollo Corporativo de FEMSA

Otros cargos como Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y

Consejero: Heineken, N.V., miembro del comité de auditoría de Heineken, N.V., del comité de finanzas e inversiones del ITESM, y del comité de inversiones de Grupo Acosta Verde

Experiencia profesional: Se incorporó a FEMSA como analista de información financiera y posteriormente adquirió experiencia en desarrollo corporativo, administración y finanzas, ocupó varias posiciones directivas en FEMSA Cerveza entre 1993 y 2001, incluyendo la de Director de Finanzas, y por dos años fue Director de Ventas para la región norte de México de FEMSA Cerveza hasta 2003, año en que fue designado como Co-director General de FEMSA Cerveza; ocupó la posición de Director de Finanzas y Corporativo de FEMSA de 2006 a 2015

Educación: Título en Contaduría Pública del ITESM, acreditado como Contador Público Certificado

**Mariana Garza Lagüera
Gonda⁽³⁾**
Consejera

Fecha de Nacimiento: Abril de 1970

Designada por primera vez: 1998

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Inversionista Privada

Otros cargos como Consejera: Miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; miembro de los consejos de administración de ITESM, Museo de Historia Mexicana, Inmobiliaria Valmex, S.A. de C.V., Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V., Desarrollo Inmobiliario la Sierrita, S.A. de C.V., Refrigeración York, S.A. de C.V., Peñitas, S.A. de C.V., Controladora Pentafem, S.A.P.I. de C.V. y Monte Serena, S.A. de C.V.

Educación: Título en Ingeniería Industrial del ITESM y una Maestría en Administración Internacional de Thunderbird American Graduate

School of International Management

Consejera suplente: Paulina Garza Lagüera Gonda⁽³⁾

Eva María Garza Lagüera

Gonda⁽¹⁾⁽³⁾

Consejera

Fecha de Nacimiento: Abril de 1958

Designada por primera vez: 1999

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Inversionista Privada

Otros cargos como Consejera: Miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; miembro de los consejos de administración de ITESM, Premio Eugenio Garza Sada, Inmobiliaria Valmex, S.A. de C.V., Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V., Desarrollo Inmobiliario la Sierrita, S.A. de C.V., Refrigeración York, S.A. de C.V., Peñitas, S.A. de C.V. y Controladora Pentafem, S.A.P.I. de C.V. Cofundadora y expresidente de Alternativas Pacíficas, A.C.

Educación: Título en Comunicaciones del ITESM

Consejero suplente: Othón Páez Garza

José Fernando Calderón

Rojas⁽⁴⁾

Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1954

Designado por primera vez: 1984

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Director General y presidente de los consejos de administración de Franca Servicios, S.A. de C.V., Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V., y Franca Industrias, S.A. de C.V.

Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Alfa, S.A.B. de C.V. (Alfa) y miembro del consejo consultivo regional de BBVA Bancomer, S.A., (BBVA) y miembro de los comités de auditoría y prácticas societarias de Alfa; miembro de Fundación UANL, A.C.; fundador del Centro Integral Down, A.C.; presidente del Patronato del Museo del Obispado, A.C. y miembro del consejo consultivo externo de la Facultad de Derecho y Criminología de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL)

Educación: Título en Derecho de la UANL y completó estudios de especialización en Impuestos en la UANL y varios cursos en administración de empresas en el ITESM

Consejero suplente: Francisco José Calderón Rojas⁽⁴⁾

Alfonso Garza Garza⁽⁵⁾⁽⁶⁾

Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1962

Designada por primera vez: 2001

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Vicepresidente de Negocios Estratégicos de FEMSA

Otros cargos como consejero: Miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; miembro de los consejos de administración de ITESM, Grupo Nutec, S.A. de C.V., American School Foundation of Monterrey, A.C. y Club Campeste de Monterrey, A.C.; vicepresidente de la comisión ejecutiva de la Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P. (COPARMEX Nacional)

Experiencia profesional: 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

Educación: Título en ingeniería industrial por el ITESM y maestría en administración de negocios por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE)

Consejero suplente: Juan Carlos Garza Garza⁽⁵⁾⁽⁶⁾

Max Michel González⁽⁷⁾⁽⁸⁾

Fecha de Nacimiento: Junio de 1968

Consejero

Designado por primera vez: 1996
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Gerente de Operaciones en Servicios Liverpool, S.A. de C.V.
Otros cargos como Consejero: Miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; miembro del consejo de administración y comité de auditoría de Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V. (Lamosa), miembro de los consejos de administración de El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. (Liverpool) y Afianzadora Sofimex, S.A.B. de C.V.
Educación: Título en administración de empresas por la Universidad Iberoamericana
Consejero suplente: Bertha Michel González⁽⁷⁾⁽⁸⁾

Alberto Bailleres González
Consejero

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1931
Designado por primera vez: 1989
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Presidente de los consejos de administración de las siguientes compañías parte de Grupo BAL, S.A. de C.V.: Peñoles, Grupo Nacional Provincial, S.A.B. (GNP), Fresnillo plc (Fresnillo), Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V., Grupo Profuturo, S.A.B. de C.V., Controladora Petrobal, S.A. de C.V., Energía Bal, S.A. de C.V., Energía Eléctrica Bal, S.A. de C.V., EnerAB, S. de R.L. de C.V. y Tane, S.A. de C.V., presidente de la junta de gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y miembro fundador de Fundación Alberto Bailleres, A.C.
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V. (Grupo Financiero BBVA Bancomer), BBVA, Dine, S.A.B. de C.V. (Dine), Televisa, Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. (Kuo) y miembro del consejo consultivo de JP Morgan International Council y Consejo Mexicano de Negocios
Educación: Título de Economía y Doctorado Honoris Causa en el ITAM
Consejero suplente: Arturo Fernández Pérez

Francisco Javier Fernández Carbajal⁽²⁾
Consejero

Fecha de Nacimiento: Abril de 1955
Designado por primera vez: 2004
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Director General de Servicios Administrativos Contry, S.A. de C.V.
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Visa, Inc., Alfa, Cemex, S.A.B. de C.V., Frisa Forjados, S.A. de C.V., Corporación EG, S.A. de C.V. y miembro suplente del consejo de administración de Peñoles
Educación: Título de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del ITESM y Maestría en Administración de Empresas en la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard
Consejero suplente: Daniel Alberto Rodríguez Cofré

Ricardo Guajardo Touché
Consejero

Fecha de Nacimiento: Mayo de 1948
Designado por primera vez: 1988
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Presidente del consejo de administración de Solfi, S.A. de C.V. (Solfi)
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Grupo Valores Operativos Monterrey, S.A.P.I. de C.V., Liverpool, Alfa, Grupo Financiero BBVA Bancomer, BBVA, Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V., Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. (Bimbo), Grupo Coppel, S.A. de C.V. (Coppel),

ITESM y Vitro, S.A.B. de C.V.

Educación: Título en Ingeniería Eléctrica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y maestría en administración de la Universidad de California en Berkeley

Alfonso González Migoya
Consejero

Fecha de Nacimiento: Enero de 1945

Designado por primera vez: 2006

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Presidente del consejo de administración de Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A.B. de C.V. (Volaris) y Socio Director de Acumen Empresarial, S.A. de C.V.

Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Nampak, S.A.B. de C.V., Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., Banregio Grupo Financiero, S.A., Grupo Cuprum, S.A. de C.V., Berel, S.A. de C.V., Servicios Corporativos JAVER, S.A.B. de C.V., e ITESM

Educación: Título en Ingeniería Mecánica del ITESM y maestría en Administración de Empresas de la Escuela de Graduados de Negocios de la Universidad de Stanford

Consejero Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi

Carlos Salazar Lomelín
Consejero

Fecha de Nacimiento: Abril de 1951

Designado por primera vez: 2014

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Director General de FEMSA

Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Grupo Financiero BBVA Bancomer, BBVA y Fundación FEMSA, A.C.; miembro del consejo consultivo del Premio Eugenio Garza Sada, Centro Internacional de Negocios de Monterrey, A.C. (CINTERMEX), Asociación Promotora de Exposiciones, A.C. y de la Escuela de Negocios EGADE del ITESM; Presidente Ejecutivo del Consejo Nuevo León para la Planeación Estratégica

Experiencia profesional: El Sr. Salazar ha ocupado cargos directivos en varias subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia, SA de C.V. y Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V., se desempeñó como Director General de FEMSA Cerveza, donde también ocupó varios puestos directivos en Planeación Comercial y en las divisiones de Exportación. En el 2000, fue nombrado Director General de Coca-Cola FEMSA, cargo que ocupó hasta el 31 de diciembre de 2013. El 1 de enero de 2014 fue designado Director General de FEMSA

Educación: Título en Economía del ITESM y tiene estudios de posgrado en administración de empresas por el ITESM y de desarrollo económico en Italia

Consejero suplente: Miguel Eduardo Padilla Silva

Bárbara Garza Lagüera Gonda⁽³⁾
Consejera

Fecha de Nacimiento: Diciembre de 1959

Designado por primera vez: 1999

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Inversionista privada y Presidente del comité de adquisiciones de Colección FEMSA

Otros cargos como

Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; vicepresidente del consejo de ITESM Campus Ciudad de México y miembro de los consejos de administración de Solfi, Inmobiliaria Valmex, S.A. de C.V., Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V., Desarrollo Inmobiliario la Sierrita, S.A.

de C.V., Refrigeración York, S.A. de C.V., Peñitas, S.A. de C.V., Controladora Pentafem, S.A.P.I. de C.V., BECL, S.A. de C.V. y Comisión de Supervisión de FONCA – Fondo Nacional Cultural y Artes

Educación: Título en administración de empresas del ITESM

Consejero suplente: Juan Guichard Michel⁽⁸⁾

Ricardo E. Saldívar

Escajadillo

Consejero

Fecha de Nacimiento: Noviembre de 1952

Designado por primera vez: 2006

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Presidente del consejo de administración y Director General de The Home Depot México

Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., Cluster de Vivienda de Nuevo León, American Chamber of Commerce of México, Capítulo Nuevo León, Axtel, S.A.B. de C.V. e ITESM

Educación: Título en ingeniería mecánica e industrial del ITESM y tiene una maestría en ingeniería de sistemas por Georgia Tech Institute y estudios ejecutivos por el IPADE

Alfonso de Angoitia

Noriega

Consejero

Fecha de nacimiento: Enero de 1962

Designado por primera vez: 2015

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Vicepresidente ejecutivo y presidente del comité de finanzas de Televisa

Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Univision Communications, Inc., Banco Mercantil del Norte, S.A., Empresas Cablevisión, S.A. de C.V., Innova, S. de R.L. de C.V. (Sky), The Americas Society y The Paley Center for Media

Educación: Licenciado en derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México

Consejeros de la Serie “D”

Armando Garza Sada

Consejero

Fecha de Nacimiento: Junio de 1957

Designado por primera vez: 2003

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Presidente del consejo de administración de Alfa, Alpek, S.A.B. de C.V. y Nemark, S.A.B. de C.V.

Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Axtel, S.A.B. de C.V., Liverpool, Lamosa, Cemex, S.A.B. de C.V., Frisa Industrias, S.A. de C.V., Grupo Proeza, S.A.P.I. de C.V. e ITESM

Experiencia profesional: Tiene una larga carrera en Alfa, incluyendo el puesto de Vicepresidente Ejecutivo de Desarrollo Corporativo

Educación: Título en Administración del Massachusetts Institute of Technology y tiene una maestría en administración de empresas de la Escuela de Graduados de Negocios de la Universidad de Stanford

Consejero suplente: Enrique F. Senior Hernández

Moisés Naim

Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio de 1952

Designado por primera vez: 2011

Duración en el cargo hasta: 2018

Ocupación principal: Miembro honorario de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional; productor y anfitrión de Efecto Naim; autor y

periodista
Experiencia profesional: Ex editor en jefe de la revista Foreign Policy
Otros cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de AES Corporation
Educación: Título por la Universidad Metropolitana de Venezuela y tiene una Maestría en Ciencia y un doctorado del Massachusetts Institute of Technology

**José Manuel
Canal Hernando**
Consejero

Consejero suplente: Francisco Zambrano Rodríguez
Fecha de Nacimiento: Febrero de 1940
Designado por primera vez: 2003
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Consultor Independiente
Experiencia Profesional: Ex Socio administrador de Arthur Andersen (Ruiz, Urquiza y Cía., S.C.) de 1981 a 1999, auditor de FEMSA de 1984 a 2002, fue fundador y presidente del Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. y tiene amplia experiencia en auditoría financiera de compañías tenedoras, bancos e intermediarios financieros
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Kuo, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V. y Estafeta Mexicana, S.A. de C.V., miembro del comité de riesgos de Gentera Banco y comisario de Grupo Financiero BBVA Bancomer, BBVA y Bank of America
Educación: Título en Contador Público de la Universidad Nacional Autónoma de México

Michael Larson
Consejero

Fecha de Nacimiento: Octubre 1959
Designado por primera vez: 2010
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Director de Inversiones de William H. Gates III
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de AutoNation, Inc., Republic Services, Inc., Ecolab, Inc., y presidente de la junta de fideicomisarios de Western Asset/Claymore Inflation-Linked Securities & Income Fund y Western Asset/Claymore Inflation-Linked Opportunities & Income Fund
Educación: Maestría en Administración de Empresas de la University of Chicago y una Licenciatura en Artes del Claremont McKenna College

Robert E. Denham
Consejero

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1945
Designado por primera vez: 2001
Duración en el cargo hasta: 2018
Ocupación principal: Socio de Munger, Tolles & Olson LLP
Otros cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de New York Times Co., Oaktree Capital Group, LLC, y Chevron Corp
Educación: Graduado Magna Cum Laude de la Universidad de Texas, licenciado en Derecho de la Facultad de Derecho de Harvard y tiene una maestría en Gobierno por la Universidad de Harvard
Consejero suplente: Ernesto Cruz Velázquez de León

-
- (1) José Antonio Fernández Carbajal y Eva María Garza Lagüera Gonda son esposos.
 - (2) José Antonio Fernández Carbajal y Francisco Javier Fernández Carbajal son hermanos.
 - (3) Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva María Garza Lagüera Gonda, Paulina Garza Lagüera Gonda y Bárbara Garza Lagüera Gonda son hermanas.
 - (4) Francisco José Calderón Rojas y José Fernando Calderón Rojas son hermanos.
 - (5) Alfonso Garza Garza y Juan Carlos Garza Garza son hermanos.
 - (6) Juan Carlos Garza Garza y Alfonso Garza Garza son primos de Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva María Garza Lagüera Gonda, Paulina Garza Lagüera Gonda y Bárbara Garza Lagüera Gonda.
 - (7) Bertha Michel González y Max Michel González son hermanos.
 - (8) Juan Guichard Michel, Max Michel González y Bertha Michel González son primos.

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 en y fuera de FEMSA son los siguientes:

FEMSA

José Antonio Fernández Carbajal <i>Presidente Ejecutivo del Consejo</i>	Fecha de Nacimiento: Febrero de 1954
	Se incorporó a FEMSA en: 1987
	Nombrado para el cargo actual: 2001
	Ocupación principal: Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA
	Cargos como Consejero: Presidente de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Fundación FEMSA A.C., e ITESM; Presidente Emérito de US Mexico Foundation; miembro del consejo de administración de Heineken Holding, N.V., y Vicepresidente del consejo de supervisión, Presidente del comité de las Américas y miembro de los comités de preparación y de selección y designación de Heineken, N.V.; miembro de los consejos de administración de Peñoles, Televisa y Co-presidente del consejo consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute
Experiencia profesional en FEMSA:	Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988, después ocupó posiciones gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza y en OXXO. Fue nombrado Subdirector General de FEMSA en 1991 y Director General en 1995, cargo que ocupó hasta el 31 de diciembre de 2013. El 1 de enero de 2014 fue designado Presidente Ejecutivo de nuestro consejo de administración
	Educación: Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM
Carlos Salazar Lomelín <i>Director General</i>	Fecha de Nacimiento: Abril de 1951
	Se incorporó a FEMSA en: 1973
	Nombrado para el cargo actual: 2014
	Ocupación principal: Director General de FEMSA
	Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de FEMSA, Coca-Cola FEMSA, Grupo Financiero BBVA Bancomer, BBVA y Fundación FEMSA, A.C.; miembro del consejo consultivo del Premio Eugenio Garza Sada, CINTERMEX, Asociación Promotora de Exposiciones, A.C. y de la Escuela de Negocios EGADE del ITESM; Presidente Ejecutivo del Consejo Nuevo León para la Planeación Estratégica
Experiencia profesional en FEMSA:	Ha ocupado cargos directivos en varias subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia, SA de C.V. y Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V., se desempeñó como Director General de FEMSA Cerveza, donde también ocupó varios puestos directivos en Planeación Comercial y en las divisiones de Exportación. En el 2000, fue nombrado Director General de Coca-Cola FEMSA, cargo que ocupó hasta el 31 de diciembre de 2013. El 1 de enero de 2014 fue designado Director General de FEMSA
	Educación: Título en Economía del ITESM y tiene estudios de posgrado en administración de empresas por el ITESM y de desarrollo económico en Italia

**Miguel Eduardo
Padilla Silva**
Director Corporativo

Fecha de Nacimiento: Enero de 1955
Se incorporó a FEMSA en: 1997
Nombrado para el cargo actual: 2016
Experiencia profesional en FEMSA: Ocupó las posiciones como Director de Planeación y Control de FEMSA de 1997 a 1999 y la de Director General de la División de Negocios de Insumos Estratégicos de FEMSA de 2000 a 2003 y, previo a su posición actual, fue Director General de FEMSA Comercio de 2004 a 2016
Otra experiencia profesional: Desarrolló 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 incluyen control operativo, planeación estratégica y reestructuración financiera
Cargos como Consejero: Miembro suplente del consejo de administración de FEMSA, miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Lamosa, Club Industrial, A.C., Universidad Tec Milenio y Coppel
Educación: Título de ingeniería mecánica por el ITESM, maestría en administración de negocios en Cornell University y estudios ejecutivos de administración en IPADE

**Javier Gerardo
Astaburuaga Sanjines**
*Director de Desarrollo
Corporativo*

Fecha de Nacimiento: Julio de 1959
Se incorporó a FEMSA en: 1982
Nombrado para el cargo actual: 2015
Experiencia profesional en FEMSA: Se incorporó a FEMSA como analista de información financiera y posteriormente adquirió experiencia en desarrollo corporativo, administración y finanzas, ocupó varias posiciones directivas en FEMSA Cerveza entre 1993 y 2001, incluyendo la de Director de Finanzas, y por dos años, previo a su posición actual, fungió como Director de Ventas para la región norte de México de FEMSA Cerveza hasta 2003, cuando fue designado como Co-director General de FEMSA Cerveza; ocupó la posición de Director de Finanzas y Corporativo de FEMSA de 2006 a 2015
Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de FEMSA, Coca-Cola FEMSA y Heineken, N.V., miembro del comité de auditoría de Heineken, N.V., del comité de finanzas e inversiones del ITESM, y del comité de inversiones de Grupo Acosta Verde
Educación: Título en Contaduría Pública del ITESM, acreditado como Contador Público Certificado

José González Ornelas
*Director de Administración
y Control Corporativo*

Fecha de Nacimiento: Abril de 1951
Se incorporó a FEMSA en: 1973
Nombrado para el cargo actual: 2001
Experiencia profesional en FEMSA: Ha ocupado varios cargos gerenciales en FEMSA, incluyendo Director de Finanzas de FEMSA Cerveza, Director de Planeación y Desarrollo Corporativo de FEMSA y Director General de FEMSA Logística, S.A. de C.V.
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Productora de Papel, S.A.
Educación: Título en Contador Público por la UANL y estudios de postgrado en Administración de Empresas en el IPADE

Alfonso Garza Garza
Director General de Negocios Estratégicos

Fecha de Nacimiento: Julio de 1962
 Se incorporó a FEMSA en: 1985
 Nombrado para el cargo actual: 2009

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

Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de FEMSA, miembro suplente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA; miembro de los consejos de administración de ITESM, Grupo Nutec, S.A. de C.V., American School Foundation of Monterrey, A.C. y Club Campestre de Monterrey, A.C.; vicepresidente de la comisión ejecutiva de la Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P. (COPARMEX Nacional)

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

Genaro Borrego Estrada
Director General de Asuntos Corporativos

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1949
 Se incorporó a FEMSA en: 2008
 Nombrado para el cargo actual: 2008

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

Cargos como Consejero: Presidente del consejo de administración de GB y Asociados, miembro de los consejos de administración de Fundación Mexicanos Primero, Fundación IMSS, y CEMEFI

Educación: Título en Relaciones Industriales 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 Corporativo de la Facultad de Derecho de la Universidad de Illinois

Coca-Cola FEMSA

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

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1957
 Se incorporó a FEMSA en: 1995
 Nombrado para el cargo actual: 2014

Experiencia profesional en FEMSA: Fue Director de Planeación Estratégica y de Desarrollo de Negocios

y Director de Operaciones de las operaciones mexicanas de Coca-Cola FEMSA. Fue Director de Planeación Estratégica y Desarrollo Comercial y Director de Operaciones de la división Sudamérica de Coca-Cola FEMSA. También tiene experiencia en diversas áreas de Coca-Cola FEMSA, como en desarrollo de nuevos productos y fusiones y adquisiciones

Otra experiencia profesional: Tiene experiencia con varias compañías embotelladoras en México en áreas como planeación estratégica y administración general.

Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y de Genera Banco, miembro del consejo de administración y comité comercial de Banco Compartamos, Institución de Banca Múltiple

Educación: Licenciatura en administración de empresas y una maestría en administración de empresas con especialización en Finanzas por la Southern Methodist University

**Héctor Treviño
Gutiérrez**

*Director de Finanzas y
Administración de
Coca-Cola FEMSA*

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1956

Se incorporó a FEMSA
en: 1981

Nombrado para el

cargo actual:

1993

Experiencia profesional en FEMSA: En FEMSA, estuvo a cargo del departamento de Financiamiento Internacional, fungió como Gerente de Planeación Financiera y Gerente de Financiamiento Internacional, Director de Planeación Estratégica y Director de Desarrollo de Negocios y dirigió el departamento de Desarrollo Corporativo

Cargos como Consejero: Miembro suplente del consejo de administración de Coc-Cola FEMSA, miembro del consejo de administración y del comité de auditoría de Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V., miembro del consejo de administración, comité de auditoría, comité de inversiones y comité de riesgos de Seguros y Pensiones BBVA Bancomer; miembro del consejo técnico de Capital i-3

Educación: Título en Ingeniería Química del ITESM y maestría en administración de empresas en Wharton School of Business

FEMSA Comercio

**Daniel Alberto
Rodríguez Cofré**

*Director General de
FEMSA Comercio*

Fecha de Nacimiento: Junio de 1965

Se incorporó a FEMSA
en: 2015

Nombrado para el cargo actual: 2016

Experiencia profesional en FEMSA: Tiene amplia experiencia en finanzas internacionales en América Latina, Europa y África; tuvo diversos roles financieros en Shell International Group en América Latina y Europa. En 2008 fue nombrado Director Financiero de CENCOSUD (Centros Comerciales Sudamericanos S.A.) y de 2009 a 2014 fue Director General de la misma compañía. Fue Director Corporativo de FEMSA durante 2015

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

Educación: Título de ingeniería forestal por la Universidad Austral de Chile y maestría en administración de empresas por la Universidad Adolfo Ibañez

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 2016, la remuneración total pagada a nuestros Consejeros por la Compañía fue de aproximadamente Ps. 36 millones. Adicionalmente, para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA pagó aproximadamente Ps. 12 millones como remuneración total a los Directores y funcionarios ejecutivos de FEMSA que también fungen como consejeros en el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 1,978 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 de 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 2016, los montos en reserva y acumulados para todos los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 6,825 millones, de los cuales Ps. 2,378 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. Hasta el 2015 las acciones se concedían proporcionalmente durante un periodo de seis años; a partir del 1° de enero de 2016 lo harán proporcionalmente en un periodo de cuatro años, con efectos retrospectivos. 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 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 12 de abril de 2017, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 3,447,230 Unidades BD de FEMSA y 1,014,283 Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.10% y 0.05% 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 31 de marzo de 2017, 6,922,159,485 Acciones Serie B representando el 74.86% de las Acciones Serie B en circulación, se encontraban 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 16 de marzo de 2017, 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 María Garza Lagüera Gonda	2,769,980	0.03%	5,539,960	0.13%	5,539,960	0.13%
Mariana Garza Lagüera Gonda	2,815,480	0.03%	5,630,960	0.13%	5,630,960	0.13%
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%
Alberto Bailleres González	9,610,577	0.10%	19,221,154	0.44%	19,221,154	0.44%
Alfonso Garza Garza	877,633	0.01%	1,755,266	0.04%	1,755,266	0.04%
Juan Carlos Garza Garza	18,200	0.00%	36,400	0.00%	36,400	0.00%
Max Michel González	5,675	0.00%	11,350	0.00%	11,350	0.00%
Francisco José Calderón Rojas y José Fernando Calderón Rojas ⁽¹⁾	8,317,629	0.09%	16,635,258	0.38%	16,635,258	0.38%
Juan Guichard Michel	9,117,131	0.10%	18,234,262	0.42%	18,234,262	0.42%

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

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

Prácticas del Consejo de Administración

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

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

Nuestro consejo de administración es apoyado por comités, que son grupos de trabajo que analizan asuntos y ofrecen recomendaciones al consejo de administración con respecto a sus áreas respectivas de competencia. Los funcionarios ejecutivos interactúan periódicamente con estos comités para tratar asuntos administrativos. Cada comité tiene un secretario quien atiende reuniones pero no es un miembro del comité. Los siguientes son los tres comités del consejo de administración, cuyos miembros fueron elegidos en nuestra asamblea general de accionistas el 16 de marzo de 2017:

- *Comité de Auditoría.* El Comité de Auditoría es responsable de (1) revisar la exactitud e integridad de los reportes financieros trimestrales y anuales con base en requisitos contables, de control interno y de auditoría, (2) nombramiento, contratación, contraprestación y vigilancia del auditor externo, que le reporta directamente a este comité o (3) identificar y darle seguimiento a contingencias y procedimientos legales. El Comité de Auditoría ha establecido procedimientos para recibir, conservar y resolver las quejas sobre la contabilidad, asuntos de control interno y auditoría, incluyendo la presentación de quejas confidenciales o anónimas de los empleados respecto de prácticas contables o de auditoría dudosas. De acuerdo a la Ley del Mercado de Valores, el presidente del comité de auditoría es elegido por los accionistas en la asamblea general de accionistas. El presidente del Comité presenta un informe trimestral y anual al Consejo de Administración correspondiente a las actividades realizadas por el Comité a lo largo del ejercicio fiscal correspondiente y el informe anual es presentado a la asamblea general de accionistas para su aprobación. Para el cumplimiento de sus tareas, el Comité de Auditoría puede contratar un abogado externo independiente y otros consultores. En la medida de lo necesario, la Compañía compensa al auditor externo y a cualquier otro asesor contratado por el Comité de Auditoría y provee los fondos para los gastos administrativos normales incurridos por el Comité de Auditoría en el desarrollo de sus actividades. Los miembros del Comité son: José Manuel Canal Hernando (presidente y experto financiero), Alfonso González Migoya Francisco Zambrano Rodríguez y Ernesto Cruz Velázquez de León. 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 de Administración y Control Corporativo de FEMSA, es el secretario (no miembro) del Comité de Auditoría.
- *Comité de Estrategia y Finanzas.* Las responsabilidades del Comité de Estrategia y Finanzas incluyen: (1) evaluar las políticas de inversión y financiamiento de nuestra Compañía; y (2) evaluar los factores de riesgo a los que está expuesta la Compañía, así como evaluar sus políticas administrativas; (3) hacer recomendaciones en nuestras políticas de dividendos; (4) análisis estratégico y evaluación de nuestras unidades de negocio y alternativas estratégicas para su crecimiento; y (5) hacer recomendaciones a nuestro consejo de administración en los planes anuales de operación y proyectos estratégicos para nuestras unidades de negocio. Los integrantes actuales del Comité de Estrategia y Finanzas son: Ricardo Guajardo Touché (presidente), Federico Reyes García, Robert E. Denham, Francisco Javier Fernández Carbajal, Enrique F. Senior Hernández, José Antonio Fernández Carbajal, Ricardo Saldívar Escajadillo y Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines. El secretario (no miembro) del Comité de Estrategia y Finanzas es Miguel Eduardo Padilla Silva.
- *Comité de Prácticas Societarias.* El Comité de Prácticas Societarias es responsable de prevenir o reducir los riesgos en las operaciones realizadas que pudieran dañar el valor de nuestra Compañía o que beneficie a un grupo de accionistas en particular. El Comité puede convocar una asamblea de accionistas así como incluir temas en la agenda de la asamblea que sean considerados necesarios, aprobar políticas respecto al uso de los activos de la Compañía o transacciones con partes relacionadas, aprobar el esquema de compensación para el Director General y ejecutivos clave, así como apoyar al consejo de administración en la elaboración de reportes de prácticas contables. De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, el presidente del Comité de Prácticas Societarias es elegido por los accionistas en la asamblea general de accionistas. El presidente del Comité presenta un informe trimestral y anual al Consejo de Administración correspondiente a las actividades realizadas por el Comité a lo largo del ejercicio fiscal correspondiente y el informe anual es presentado a la asamblea general de accionistas para su aprobación. Los miembros del Comité de Prácticas Societarias son: Ricardo Saldívar Escajadillo (presidente), Robert E. Denham, Moisés Naim y Ricardo Guajardo Touché. Cada miembro del Comité de Prácticas Societarias es un consejero independiente. Miguel Eduardo Padilla Silva es el secretario (no miembro) de este Comité de Prácticas Societarias.

Empleados

Al 31 de diciembre de 2016, nuestra cuenta de empleados por región geográfica era la siguiente: 200,365 en México, 6,715 en Centroamérica, 9,203 en Colombia, 6,464 en Venezuela, 27,233 en Brasil, 2,874 en Argentina, 1,336 en Estados Unidos, 26 en Ecuador, 22 en Perú y 11,906 en Chile. En este número incluimos empleados de distribuidores independientes y empleados no administrativos de tiendas. El cuadro a continuación presenta el número de nuestros empleados por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015, y 2014:

Compañía subtenedora:	Empleados de FEMSA por los años terminados el 31 de diciembre del:								
	2016			2015			2014		
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total
Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾	34,010	51,135	85,145	33,857	49,855	83,712	34,221	49,150	83,371
FEMSA Comercio									
División Comercial ⁽¹⁾⁽²⁾	69,698	55,468	125,166	72,453	41,251	113,704	66,699	43,972	110,671
División Salud ⁽¹⁾	3,464	17,782	21,246	4,619	15,425	20,044	-	-	-
División Combustibles ⁽¹⁾	737	4,622	5,359	625	3,926	4,551	-	-	-
Otras	11,790	17,438	29,228	11,070	13,077	24,147	10,896	11,802	22,698
Total	<u>119,699</u>	<u>146,445</u>	<u>266,144</u>	<u>122,624</u>	<u>123,534</u>	<u>246,158</u>	<u>111,816</u>	<u>104,924</u>	<u>216,740</u>

(1) Incluye empleados de distribuidores independientes a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 8,745, 9,859 y 8,681 en 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

(2) Incluye empleados de tienda no administrativos a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 58,116, 55,464 y 51,185, en 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2016, nuestras subsidiarias habían celebrado 645 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, pero también operamos en entornos laborales complejos, tales como Venezuela y Argentina. 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 2016

Compañía subtenedora	Contratos Colectivos	
	de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA	245	105
FEMSA Comercio ⁽¹⁾	156	12
Otras	244	103
Total	<u>645</u>	<u>220</u>

(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 16 de marzo de 2017. 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 16 de marzo de 2017

	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	
Accionista							
Comité Técnico y Participantes del Fideicomiso de Voto ⁽⁴⁾	6,922,159,485	74.86%	—	—	—	—	38.69%
William H. Gates III ⁽⁵⁾	278,873,490	3.02%	557,746,980	12.9%	557,746,980	12.9%	7.79%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽⁶⁾	181,021,410	1.96%	355,213,820	8.38%	355,213,820	8.38%	5.06%

(1) Al 16 de marzo de 2017, había 2,161,177,770 Acciones Serie B en circulación.

(2) Al 16 de marzo de 2017, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-B en circulación.

(3) Al 16 de marzo de 2017, 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 de voto se consideran como beneficiarios con derecho de voto compartido con respecto a esas mismas acciones depositadas: BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario del Fideicomiso No. F/25078-7 (controlado por la sucesión de Max Michel Suberville), J.P. Morgan Trust Company (New Zealand) Limited como Fiduciario del fideicomiso controlado por Paulina Garza Lagüera Gonda, Max Brittingham, Maia Brittingham, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Bárbara Braniff Garza Lagüera, Eugenia Braniff Garza Lagüera, Lorenza Braniff Garza Lagüera, Mariana Garza Lagüera Gonda, Paula Treviño Garza Lagüera, Inés Treviño Garza Lagüera, Eva María Garza Lagüera Gonda, Eugenio Fernández Garza Lagüera, Daniela Fernández Garza Lagüera, Eva María Fernández Garza Lagüera, José Antonio Fernández Garza Lagüera, Eva Gonda Rivera, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlada por la familia Garza Lagüera), Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Juan Pablo Garza García, Alfonso Garza García, María José Garza García, Eugenia María Garza García, Patricio Garza Garza, Viviana Garza Zambrano, Patricio Garza Zambrano, Marigel Garza Zambrano, Ana Isabel Garza Zambrano, Juan Carlos Garza Garza, José Miguel Garza Celada, Gabriel Eugenio Garza Celada, Ana Cristina Garza Celada, Juan Carlos Garza Celada, Eduardo Garza Garza, Eduardo Garza Páez, Balbina Consuelo Garza Páez, Eugenio Andrés Garza Páez, Eugenio Garza Garza, Camila Garza Garza, Ana Sofía Garza Garza, Celina Garza Garza, Marcela Garza Garza, Alepage, S.A. (controlada por Consuelo Garza Lagüera de Garza), Alberto Baïlles González, María Teresa Gual Aspe de Baïlles, Corbal, S.A. de C.V. (controlada por Alberto Baïlles González), BBVA Bancomer, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29490-0 (controlado por Alberto, Susana y Cecilia Baïlles), Magdalena Michel de David, la sucesión de 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, BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/710004 (controlado por Magdalena Michel de David), BBVA Bancomer, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/700005 (controlado por Renee Michel de Guichard), Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlada por la familia Calderón Rojas) y BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29013-0 (controlado por la familia Calderón Rojas).

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

(6) De acuerdo a lo reportado en el suplemento 13G presentado el 6 de febrero de 2017 por Aberdeen Asset Management PLC/UK

Al 31 de marzo de 2017, había 42 tenedores de ADSs registrados en los Estados Unidos, los cuales representaban aproximadamente 51.2% 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 de 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: (i) las principales operaciones que hemos realizado con empresas de las que miembros de nuestro consejo de administración o de la dirección son miembros de su consejo de administración o dirección, (ii) las principales operaciones que nuestras subsidiarias han realizado con empresas para las que los miembros de su consejo de administración o gestión sirven como miembros del consejo de administración o gestión, y (iii) las principales operaciones que nuestras subsidiarias han firmado con entidades relacionadas. Cada una de estas operaciones fue celebrada en el curso normal de negocios, y consideramos que cada una fue celebrada bajo términos comparables a los que podrían obtenerse en operaciones negociadas con terceros no relacionados. Bajo nuestros estatutos, las transacciones que se celebren con partes relacionadas que se aparten del giro ordinario de los negocios están sujetas a aprobación de nuestro consejo de administración, con la previa opinión del Comité de Prácticas Societarias.

José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, funge como miembro del Consejo de Heineken Holding y del Consejo de Supervisión de Heineken. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Desarrollo Corporativo, también funge como miembro del Consejo de Supervisión de Heineken. Hemos

hecho compras de cerveza y materia prima en el curso ordinario de negocios de Heineken Group por un monto de Ps. 15,133 millones en 2014, Ps. 14,467 millones en 2015 y Ps. 16,436 millones en 2016. También suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 3,544 millones en 2014, Ps. 3,396 millones en 2015 y Ps. 3,153 millones en 2016. Al término del 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 1,836, Ps. 849 y Ps. 1,597 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 Grupo Financiero BBVA Bancomer, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros de la cual son consejeros Alberto Bailleres González, Ricardo Guajardo Touché, Carlos Salazar Lomelín y Arturo Fernández Pérez quienes también son consejeros o consejeros suplentes de FEMSA o Coca-Cola FEMSA, son consejeros y para el cual José Manuel Canal Hernando, quien también es consejero de FEMSA o Coca-Cola FEMSA, sirve como auditor estatutario. Llevamos a cabo pagos de intereses y comisiones a favor de Grupo Financiero BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 26 millones, Ps. 68 millones y Ps. 99 millones al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente. El monto total adeudado a BBVA Bancomer al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 fue de Ps. 395 millones, Ps. 292 millones y Ps. 149 millones, respectivamente y también tuvimos un saldo por cobrar con Grupo Financiero BBVA Bancomer de Ps. 2,535 millones, Ps. 2,683 millones y Ps. 4,083 millones al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

Hasta 2014, manteníamos pólizas de seguro de gastos médicos para ejecutivos, emitidas por GNP, una compañía de seguros de la cual Alberto Bailleres González consejero de FEMSA, Arturo Fernández Pérez, consejero alterno de FEMSA y Alejandro Bailleres Gual, consejero alterno de Coca-Cola FEMSA, son consejeros. Desde 2015, solo mantenemos póliza de seguro para nuestros carros utilitarios, la prima total pagada por estas pólizas en pesos mexicanos fue de aproximadamente Ps. 63 millones, Ps. 58 millones y Ps. 140 millones en los años 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 193 millones, Ps. 175 millones y Ps. 158 millones, en el curso ordinario del negocio en 2016, 2015 y 2014, respectivamente, en publicidad y anuncios comprados a Televisa, una compañía de medios de comunicación de la cual nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, José Antonio Fernández Carbajal, dos de nuestros consejeros, Alberto Bailleres González y Alfonso de Angoitia Noriega, nuestro consejero suplente, Enrique F. Senior Hernández y Herbert A. Allen III, consejero suplente de Coca-Cola FEMSA, sirven como consejeros.

FEMSA Comercio en el curso ordinario de sus operaciones, compró Ps. 4,184 millones, Ps. 3,740 millones y Ps. 3,674 millones en los años 2016, 2015 y 2014, respectivamente, en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual Ricardo Guajardo Touché, uno de los consejeros de FEMSA, Arturo Fernández Pérez uno de los consejeros suplentes de FEMSA y Daniel Servitje Montull, uno de los consejeros de Coca-Cola FEMSA, son consejeros. FEMSA Comercio compró Ps. 871 millones, Ps. 947 millones y Ps. 780 millones en 2016, 2015 y 2014, respectivamente, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle.

José Antonio Fernández Carbajal, Eva Maria Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Ricardo Guajardo Touché, Alfonso Garza, Alfonso González Migoya, Ricardo Saldívar Escajadillo y Armando Garza Sada, quienes son consejeros o consejeros suplentes de FEMSA o Coca-Cola FEMSA; también son miembros del consejo directivo del ITESM, un prestigioso sistema universitario con sede en Monterrey, México que recibe donaciones por parte de FEMSA y sus subsidiarias. Al 31 de diciembre de los años 2016 y 2015, los donativos al ITESM ascendieron a Ps. 1 millón y Ps. 42 millones, respectivamente.

José Antonio Fernández Carbajal, Carlos Salazar Lomelín, Alfonso Garza, Federico Reyes García, Javier Astaburuaga Sanjines, Miguel Eduardo Padilla Silva, Genaro Borrego Estrada José González Ornelas, John Anthony Santa María Otazua, Charles H. McTier y Daniel Alberto Rodríguez Cofré, quienes son consejeros o consejeros suplentes o directores de FEMSA o Coca-Cola 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 2016 y 2015, los donativos a Fundación FEMSA ascendieron a Ps. 62 millones y Ps. 30 millones, respectivamente.

En 2016, 2015 y 2014, Coca-Cola FEMSA, en su giro ordinario de negocios, compró Ps. 2,429 millones, Ps. 2,135 millones, Ps. 1,803 millones, respectivamente en jugos de las subsidiarias de Jugos del Valle.

En octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA celebró ciertos contratos con afiliadas de Grupo Tampico para adquirir ciertos productos y servicios específicos como cajas de plástico, ciertas marcas de autos y camiones, así como autopartes destinados exclusivamente a los territorios adquiridos por la fusión con Grupo Tampico. Estos contratos, otorgan ciertas preferencias para ser elegidos dentro de los procesos de selección de proveedores de Coca-Cola FEMSA. Herman Harris Fleishman Kahn, Presidente del Consejo de Directores de Grupo Tampico, es miembro del Consejo de Directores de Coca-Cola FEMSA, y Robert A. Fleishman Cahn, Director Ejecutivo de Grupo Tampico, es miembro suplente del Consejo de Directores de Coca-Cola FEMSA.

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

Coca-Cola FEMSA realiza regularmente transacciones con The Coca-Cola Company y sus afiliadas. Coca-Cola FEMSA compra todos sus requerimientos de concentrado para refrescos de la marca Coca-Cola a The Coca-Cola Company. El total de gastos cargado a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company por los concentrados fue de aproximadamente Ps. 38,146 millones, Ps. 27,330 millones y Ps. 28,084 millones en 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company se pagan y reembolsan entre sí por gastos de mercadotecnia. The Coca-Cola Company también contribuye al programa de inversión en refrigeradores, botellas y cajas de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA recibió contribuciones para sus gastos de mercadotecnia por Ps. 4,518 millones, Ps. 3,749 millones y Ps. 4,118 millones en 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

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

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

En noviembre de 2007, Coca-Cola FEMSA adquirió en conjunto con The Coca-Cola Company el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo de frutas y derivados de frutas. El negocio de Jugos del Valle en los Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En 2008, Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y todos los embotelladores de Coca-Cola en México y Brasil entraron en una alianza estratégica para la operación de Jugos del Valle en México y Brasil, respectivamente. Al 7 de abril de 2017, Coca-Cola FEMSA mantuvo un interés del 26.3% en cada uno de los negocios de participación conjunta en México. En agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con otros embotelladores brasileño de la marca Coca-Cola, Leao Alimentos, manufacturero y distribuidor de la marca de té Matte Leão. En enero 2013, nuestro negocio conjunto brasileño Jugos del Valle se fusionó con Leao Alimentos. Al 7 de abril de 2017, Coca-Cola FEMSA mantuvo un 27.7% de participación indirecta en Matte Leao en Brasil.

En febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA adquirió 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 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 firmó un acuerdo para comenzar a vender productos de la marca de agua Crystal en Brasil con The Coca-Cola Company.

En marzo de 2011, Coca-Cola FEMSA, adquirió junto con The Coca-Cola Company y a través de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V., 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 agosto de 2012, Coca-Cola FEMSA adquirió, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara, un productor de leche y productos lácteos en México. Al 7 de abril de 2017, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 26.3% en Santa Clara.

En enero de 2013, como parte de sus esfuerzos para expandir el alcance geográfico, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company el 51.0% de participación accionaria mayoritaria no controladora de KOF Filipinas. Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49.0% restante del capital social de KOF Filipinas en cualquier momento durante los siguientes siete años posteriores al cierre de la operación. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta para venderle su parte en KOF Filipinas a The Coca-Cola Company comenzando en el quinto aniversario de la fecha de cierre de la transacción y terminando en el sexto aniversario a la fecha de cierre de la operación. Desde el 25 de enero de 2017, Coca-Cola FEMSA controla KOF Filipinas, así como todas las decisiones relacionadas con la operación y administración diaria del negocio de KOF Filipinas incluyendo todas las relacionadas con el plan anual normal de operaciones aprobado por la mayoría de su consejo de administración sin requerimiento de voto afirmativo por cualquier director designado por The Coca-Cola Company. The Coca-Cola Company tiene el derecho de designar (y puede remover) al director de finanzas de KOF Filipinas. Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de designar (y puede remover) al director general y cualquier otro director de KOF Filipinas.

En marzo 2017, Coca-Cola FEMSA adquirió a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en el negocio AdeS de bebidas a base de soya en México, a través de las subsidiarias Brasileña y Argentina de Coca-Cola FEMSA, una participación indirecta en el negocio AdeS de bebidas a base de soya en Brasil y Argentina, y a través de la subsidiaria colombiana de Coca-Cola FEMSA, una participación directa en el negocio AdeS de bebidas a base de soya en Colombia. Como resultado de la adquisición, Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de distribución exclusivo de las bebidas a base de soya AdeS en estos territorios.

PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA

Información Financiera Consolidada

Véase páginas F-1 a F-114, 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 COFECE, derivado de ciertas reclamaciones presentadas por PepsiCo y algunos de sus embotelladores en México, inició una investigación a The Coca-Cola Export Corporation y embotelladores mexicanos por supuestas prácticas monopólicas mediante acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. Nueve subsidiarias mexicanas de Coca-Cola FEMSA, incluyendo aquellas adquiridas por medio de su fusión con Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano, están involucradas en este procedimiento. Después de las diferentes instancias del procedimiento en México, en el 2008 se dictó una sentencia adversa en contra de tres de nueve subsidiarias mexicanas de Coca-Cola FEMSA

involucradas, imponiendo una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones por la COFECE a cada una de las tres subsidiarias condenadas y ordenando la suspensión inmediata de las prácticas de los supuestos acuerdos de exclusividad. El 7 de agosto de 2012, el tribunal federal desechó y negó una apelación que Coca-Cola FEMSA presentó en nombre de una de sus subsidiarias siguiendo la fusión con Grupo Fomento Queretano, que había recibido una sentencia desfavorable. Coca-Cola FEMSA presentó una promoción para reconsideración el 12 de septiembre de 2012, que fue resuelta el 22 de marzo de 2013 confirmando la multa de Ps.10.5 millones a dicha subsidiaria por la COFECE. En relación con las demandas en contra de las seis subsidiarias restantes, se dictó una sentencia favorable por la cual la COFECE retiró las multas y falló a favor de dichas subsidiarias en razón de que no existían pruebas suficientes para demostrar la responsabilidad individual y específica en las supuestas violaciones de competencia.

Además, dentro de las compañías involucradas en las demandas del año 2000 que fueron presentadas por PepsiCo y otros embotelladores en México, se incluían algunas de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA adquiridas mediante la fusión con Grupo Yoli. El 30 de junio de 2005, la COFECE impuso una multa a una de estas subsidiarias de Coca-Cola FEMSA de aproximadamente Ps. 10.5 millones. Se presentó una promoción para reconsideración el 21 de septiembre de 2005, y fue resuelta por la COFECE confirmando la resolución original del 1 de diciembre de 2005. Se presentó un amparo en contra de dicha resolución y un tribunal federal emitió una sentencia favorable en nuestro beneficio. La COFECE y PepsiCo presentaron apelaciones en contra de dicha resolución y un tribunal de circuito en Acapulco, Guerrero resolvió solicitando a la COFECE que emitiera una nueva resolución en relación con la multa de Ps.10.5 millones. La COFECE volvió a multar a la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA, por el mismo monto. Se presentó un nuevo amparo en contra de dicha resolución.

El 17 de mayo de 2012, se resolvió el nuevo amparo en favor de la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA, solicitando a la COFECE recalcular el monto de la multa. La COFECE mantuvo el monto de la multa en su nueva resolución y Coca-Cola FEMSA volvió a apelar la resolución presentando un nuevo amparo el 31 de julio de 2013, ante un juzgado de distrito en Acapulco, Guerrero, y actualmente Coca-Cola FEMSA sigue en espera de la resolución final de este nuevo amparo.

En junio y julio de 2010, Ajemex, S.A. de C.V. o Ajemex presentó dos denuncias ante la COFECE en contra de The Coca-Cola Export Corporation y ciertos embotelladores de Coca-Cola, incluido Coca-Cola FEMSA, por supuestamente continuar realizando prácticas monopólicas en incumplimiento a una resolución de la COFECE de fecha 30 de junio de 2005. El 23 de enero de 2015, The Coca-Cola Export Corporation y los embotelladores de Coca-Cola proporcionaron a la COFECE evidencia respecto a dichas denuncias. La COFECE emitió una resolución con respecto a este procedimiento a favor de The Coca-Cola Export Corporation y los embotelladores de Coca-Cola. El 6 de abril de 2015, Ajemex interpuso un amparo en contra de dicha resolución, el cual fue desechado y negado por un juez federal de distrito. Dicha resolución judicial no fue apelada por Ajemex, convirtiéndose esta en cosa juzgada.

Cambios Significativos

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

PUNTO 9. OFERTA E INSCRIPCIÓN

Descripción de Valores

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

- Acciones Serie B (“Acciones Serie B”);
- Acciones Serie D-B (“Acciones Serie D-B”); y
- Acciones Serie D-L (“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 de 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 16 de marzo de 2017:

Clase	Número	Porcentaje del Capital	Porcentaje Derechos Plenos de voto
Acciones Serie B (sin valor nominal)	9,246,420,270	51.68%	100.00%
Acciones Series D-B (sin valor nominal)	4,322,355,540	24.16%	0.00%
Acciones Series D-L (sin valor nominal)	4,322,355,540	24.16%	0.00%
Total de Acciones	17,891,131,350	100.00%	100.00%
Unidades			
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	100.00%	100.00%

Mercados de Cotización

A partir del 11 de mayo de 1998, los ADSs que representen Unidades BD cotizan en NYSE y las Unidades BD y las Unidades B cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Cada ADS representa diez Unidades BD depositadas conforme al acuerdo de depósito celebrado con el depositario de los ADSs. Al 31 de marzo de 2017, aproximadamente el 51.2% 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 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 actualmente el único mercado de valores en México. Fundada en 1907, está organizada como una *sociedad anónima bursátil de capital variable*. Las operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores tienen lugar principalmente a través de sistemas automáticos de cotización y el mercado funciona todos los días hábiles de las 9:30 a.m. hasta las 4:00 p.m., Tiempo del Este. La negociación de los títulos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores también puede efectuarse fuera del mercado. La Bolsa Mexicana de Valores opera un sistema para la suspensión automática de la negociación de acciones de un emisor en particular como medio para controlar la excesiva volatilidad de los precios. Sin embargo, bajo las reglas actuales, este sistema no se aplica a las operaciones de títulos, tales como las Unidades BD que cotizan, directa o indirectamente (por ejemplo, mediante ADSs), en un mercado accionario (incluido para estos fines NYSE) fuera de México.

La conciliación se efectúa tres días hábiles después de la transacción de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. No se permite la conciliación diferida, aun cuando fuera de mutuo acuerdo, sin la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o CNBV. La mayoría de los valores negociados en la Bolsa Mexicana de Valores, incluidos los nuestros, se encuentran depositados en la *S.D. Indeval, Institución 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⁾		
2012	99.00	75.00	99.00	7.65	6,004
2013	126.00	99.00	106.00	8.09	47,136
2014	125.00	103.00	122.50	8.31	2,007
2015					
Primer Trimestre.....	131.50	121.00	131.49	8.63	1,775
Segundo Trimestre.....	142.66	133.00	139.41	8.89	10,134
Tercer Trimestre.....	136.50	135.00	136.50	8.08	1,876
Cuarto Trimestre.....	154.00	137.91	145.80	8.48	2,759
2016					
Primer Trimestre.....	150.00	139.50	147.00	8.54	3,020
Segundo Trimestre.....	152.00	147.00	147.00	7.95	511
Tercer Trimestre.....	150.00	141.00	147.00	7.60	1,654
Cuarto Trimestre.....	155.00	147.00	149.95	7.27	447
Octubre.....	148.00	147.00	147.00	7.82	312
Noviembre.....	155.00	147.00	155.00	7.58	378
Diciembre.....	153.70	147.00	149.95	7.27	2,364
2017					
Enero.....	145.45	140.00	140.00	6.72	1,662
Febrero.....	138.00	135.51	137.00	6.85	970
Marzo.....	142.50	137.00	142.50	7.57	1,451
Primer Trimestre.....	145.45	135.51	142.50	7.57	1,007

(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 americanos (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			Cierre U.S.\$ ⁽⁴⁾	Promedio de Volumen Diario (Unidades)
	Máximo ⁽²⁾	Mínimo ⁽²⁾	Cierre ⁽³⁾		
2012	130.64	88.64	129.31	9.97	2,280,878
2013	151.72	117.05	126.40	9.65	2,997,406
2014	134.71	109.62	130.88	8.87	2,626,599
2015					
Primer Trimestre.....	143.54	123.68	143.11	9.39	2,560,379
Segundo Trimestre.....	147.73	136.36	139.97	8.92	2,598,477
Tercer Trimestre.....	154.36	140.26	151.27	8.95	2,297,879
Cuarto Trimestre.....	168.78	149.68	161.63	9.40	2,242,941
2016					
Primer Trimestre.....	176.27	152.61	166.80	9.69	3,160,365
Segundo Trimestre.....	175.27	158.54	169.18	9.15	2,616,829
Tercer Trimestre.....	182.26	165.55	178.75	9.24	2,740,262
Cuarto Trimestre.....	183.34	154.07	157.67	7.65	3,287,989
Octubre.....	183.34	178.55	181.30	9.65	2,325,085
Noviembre.....	177.93	160.27	160.91	7.87	4,591,266
Diciembre.....	161.95	154.07	157.67	7.65	3,009,676
2017					
Enero.....	165.60	156.86	156.86	7.53	2,695,523
Febrero.....	164.47	158.54	161.82	8.09	2,452,659
Marzo.....	173.99	164.42	166.04	8.82	2,624,651
Primer Trimestre.....	173.99	156.86	166.04	8.82	2,557,817

(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 americanos (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⁾	
2012	101.70	67.47	100.70	535,718
2013	124.96	88.66	97.87	604,552
2014	100.26	81.94	88.03	417,239
2015				
Primer Trimestre.....	95.74	82.97	93.50	426,634
Segundo Trimestre.....	98.88	87.52	89.09	338,531
Tercer Trimestre.....	93.83	81.90	89.25	373,119
Cuarto Trimestre.....	101.96	88.43	92.35	377,262
2016				
Primer Trimestre.....	96.60	85.25	96.31	481,591
Segundo Trimestre.....	97.38	87.28	92.49	467,101
Tercer Trimestre.....	100.51	85.88	92.04	609,880
Cuarto Trimestre.....	98.65	75.49	76.21	673,218
Octubre.....	98.65	93.23	95.67	585,366
Noviembre.....	96.26	78.05	78.05	903,911
Diciembre.....	79.32	75.49	76.21	530,377
2017				
Enero.....	78.64	74.19	75.23	581,632
Febrero.....	83.35	76.87	80.54	459,028
Marzo.....	91.51	82.15	88.52	419,261
Primer Trimestre.....	91.51	74.19	88.52	483,825

(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 Sociales

A continuación se incluye un resumen de ciertas disposiciones relevantes contenidos en nuestros estatutos sociales y en las leyes mexicanas aplicables. La última reforma a nuestros estatutos sociales 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 en 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. Nuestros 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 la Serie D tienen derecho a elegir 5 miembros de nuestro consejo de administración. Nuestros estatutos sociales también contemplan que en caso de que ocurra una conversión de las Acciones de la Serie 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 extraordinarias 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 la Serie D tienen derecho a asistir y votar en las asambleas extraordinarias de accionistas para resolver cualquiera de los siguientes asuntos: (1) transformación de 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 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 o 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 sociales.

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 será efectiva a los dos 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 el asunto en particular propuesto 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, convoquen 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 ciertos 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 al 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 sociales, (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 de los accionistas reclamantes; 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 228 BIS 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 naturaleza societaria a otra, emisión de acciones con derechos preferentes y aumentos y reducciones de la parte fija del capital social. Adicionalmente, nuestros estatutos sociales 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 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 subsecuente asamblea puede ser convocada y llevada a cabo 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 sistema electrónico de la Secretaría de Economía y 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, el Indeval 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 celebre 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 para 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 Serie D-B y Serie D-L recibirá un 125% del dividendo distribuido respecto de cada Acción Serie B. Los accionistas de Acciones Serie D-B y Serie D-L tendrán derecho a la prima por dividendo en relación con todos los dividendos distribuidos por la Compañía.

Variación de Capital

El capital social en circulación de la Compañía consiste en una porción variable y una porción fija. La porción fija del capital social puede ser aumentada o disminuida únicamente por reforma de los estatutos sociales adoptada por una asamblea general extraordinaria de accionistas. La porción variable del capital social 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 variaciones de capital y en el libro de registro de acciones de la Compañía, según corresponda.

Un aumento de capital puede realizarse por emisión de nuevas acciones que pueden ser pagadas en efectivo o en especie, o por capitalización de deuda o por ciertas partidas 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 capital social de la Compañía o cualquier amortización o recompra estará sujeto a las siguientes limitaciones: (1) las Acciones Serie B siempre representarán al menos 51% del capital social en circulación, y las Acciones de las Series D-L y L nunca podrán representar más de 25% del capital social en circulación; y (2) las Acciones de las Series D-B, D-L y L no deben exceder en su totalidad 49% de nuestro capital social.

Derechos de Preferencia

De conformidad con nuestra legislación mexicana, 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 su tenencia actual de esa serie. Los derechos de preferencia deben ejercerse dentro del 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 del Estado de Nuevo León. 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 por anticipado o cedidos, o estar representados por un instrumento negociable por separado de las correspondientes acciones.

Nuestros estatutos sociales establecen que los accionistas no tendrán derecho preferente 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 Compañía.

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 residentes extranjeros. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras está a cargo de la aplicación 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 su reglamento 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 su reglamento.

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, obligaciones y deberes expresamente autorizados por la Ley del Mercado de Valores.

Al menos el 25% de los miembros del consejo de administración deberá ser independiente. La independencia de los miembros del consejo de administración se determina en la asamblea de accionistas, sujeta a la objeción de la CNBV de dicha determinación. En el cumplimiento de sus responsabilidades, el consejo de administración será apoyado por un comité de prácticas societarias y un comité de auditoría. El comité de prácticas societarias y el comité de auditoría están compuestos únicamente por consejeros independientes. Cada comité está compuesto por al menos tres consejeros nombrados por los accionistas o por el consejo de administración. Los presidentes de dichos consejos son nombrados (tomando en cuenta su experiencia, capacidad y prestigio profesional) y removidos exclusivamente por una votación en una asamblea de accionistas.

Vigilancia

La vigilancia de la Compañía se le encomienda al consejo de administración, el cual será apoyado en la realización de estas funciones por el comité de prácticas societarias, 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 expresamente 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 nuestros estatutos sociales o si tal amortización redujere nuestro 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 Compañía sea 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 la legislación mexicana, nuestros 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 Ancira, 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 de América, 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 naturaleza societaria 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 legislación mexicana, el monto que un accionista que efectúa un retiro tiene derecho a recibir, corresponde al equivalente de su participación proporcional en el capital social de la Compañía de acuerdo con el último balance general de la Compañía, aprobado en una asamblea general ordinaria de accionistas.

Cancelación de registro de Acciones

En el caso de cancelación de registro de cualquiera de nuestras acciones ante el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por solicitud nuestra con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social en circulación, nuestros estatutos sociales 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 de la Compañía. Todas las acciones representativas del capital social de la Compañía 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.

No obstante, 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 sociales 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 abstenerse de 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 y México por la compra, propiedad y disposición de nuestros ADS, pero no pretende ser una descripción de todas las posibles consideraciones fiscales que pudieran ser relevantes para la decisión de comprar, poseer o disponer de ADS. Para efectos del presente resumen, por “Tenedor Estadounidense” nos referimos al tenedor ciudadano o residente de los Estados Unidos, 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. En particular, la presente discusión no incluye todas las consideraciones del impuesto sobre la renta federal mexicano o estadounidense que podrían ser relevantes para un inversionista en particular, ni incluye las reglas especiales fiscales aplicables a ciertas categorías de inversionistas, tales como bancos, intermediarios, intermediarios que eligen *mark to market*, entidades exentas de impuestos, compañías aseguradoras, tenedores de corto plazo de ADS o inversionistas que poseen nuestros ADS como parte de una transacción de cobertura, conversión o integrada, asociaciones que cuenten con ADS o socios de las mismas, extranjeros no residentes presentes en los Estados Unidos por más de 182 en un año fiscal, o inversionistas quienes tengan una “divisa funcional” distinta al dólar. Este resumen trata sólo de tenedores estadounidenses de nuestros ADS como activos de capital y no incluye el trato de Tenedor Estadounidense que sea propietario o considerado como poseedor del 10% o más de las acciones de voto (incluyendo ADS) de la Compañía.

Este resumen está basado en las leyes federales fiscales de los Estados Unidos y México vigentes a la fecha de este reporte anual, incluyendo las disposiciones del tratado sobre el impuesto sobre la renta entre Estados Unidos 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 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, 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 puedan demostrar que lo contrario es verdad. Si se considera que una persona moral o un individuo tiene 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 especie, pagados respecto a nuestras acciones representadas por nuestros ADS no están sujetos a la retención del impuesto mexicano si dichos dividendos se distribuyeron de las utilidades fiscales netas generadas antes de 2014. Los dividendos distribuidos de las utilidades fiscales netas generadas después de o durante 2014 estarán sujetos a la retención de impuestos mexicanos a una tasa del 10%.

Impuestos sobre las Disposiciones de ADS. Las ganancias provenientes de la venta o disposición de ADS por los tenedores no-residentes no estarán sujetas al impuesto mexicano, si la disposición es llevada a cabo a través de una bolsa de valores reconocida bajo las leyes fiscales mexicanas aplicables y el cedente es residente de un país con el que México mantiene un tratado fiscal para evitar la doble tributación; si el cedente no es residente de un país de este tipo, la ganancia será gravada con una tasa del 10%, en cuyo caso el impuesto será retenido por el intermediario financiero.

En cumplimiento con ciertos requerimientos, las ganancias por la venta o disposición de ADS realizadas en circunstancias diferentes a aquellas establecidas en el párrafo anterior generalmente estarán sujetas al impuesto mexicano, a una tasa general del 25% sobre el ingreso bruto, sin importar la nacionalidad o residencia del transmisor. Sin embargo, bajo el Tratado sobre Tributación, un tenedor que es capaz de reclamar los beneficios del Tratado sobre Tributación, será exento del impuesto mexicano sobre las ganancias producto de una venta o de otra disposición de nuestros ADS en una transacción que no sea llevada a cabo a través de nuestra Bolsa Mexicana de Valores o cualquier otro mercado de valores aprobado, en tanto el tenedor no sea propietario, directa o indirectamente, del 25% o más del capital social (incluyendo acciones representadas por nuestros ADS) dentro de un periodo de 12 meses precedente a dicha venta o disposición. Los depósitos de acciones a cambio de ADS y retiros de acciones a cambio de nuestros ADS no ocasionarán impuesto mexicano.

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

Tributación en Estados Unidos

Consideraciones Fiscales relativas a los ADS

En general, para efectos del impuesto sobre la renta federal de los Estados Unidos, los tenedores de ADS serán tratados como propietarios de las acciones representadas por dichos ADS.

Impuestos sobre Dividendos. El importe bruto de cualquier distribución pagada con respecto a nuestras acciones representativas de nuestros ADS, en la medida en que se paguen con nuestros ingresos y utilidades actuales o acumuladas, según se determine para efectos del impuesto sobre la renta federal de los Estados Unidos, generalmente será incluido en el ingreso bruto de un Tenedor Estadounidense como un ingreso de una fuente de dividendo extranjera en el día en que los dividendos son recibidos por el depositario de ADS y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones bajo el *Internal Revenue Code of 1986* (Código de Hacienda Pública de 1986), vigente. Debido a que no esperamos mantener los cálculos de nuestros ingresos y utilidades de conformidad con los principios del impuesto sobre la renta federal de los Estados Unidos, se espera que las distribuciones pagadas a los Tenedores Estadounidenses generalmente sean reportadas como dividendos.

Los dividendos, los cuales serán pagados en pesos mexicanos, serán incluidos en el ingreso del Tenedor Estadounidense en la cantidad calculada en dólares, 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 en tal fecha). Si dichos dividendos son convertidos en dólares 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 en una fecha subsecuente de la fecha de recepción.

La cantidad del impuesto mexicano retenido generalmente dará lugar a un crédito fiscal extranjero o a una deducción para efectos del impuesto sobre la renta federal de los Estados Unidos. Los dividendos generalmente constituirán una “renta pasiva” para efectos del crédito fiscal extranjero (o en el caso de ciertos Tenedores Estadounidenses, “renta general”). Las reglas del crédito fiscal extranjero son complejas, los Tenedores Estadounidenses deben consultar a sus propios consultores fiscales con respecto a las implicaciones de aquellas reglas para su inversión en nuestros ADS.

Sujeto a ciertas excepciones por posiciones de corto plazo y cobertura, el monto en dólares de dividendos recibido por un individuo Tenedor Estadounidense respecto de los ADS generalmente está sujeto a tributación en una tasa reducida aplicable a las ganancias de capital a largo plazo si los dividendos son “dividendos calificados”. Los dividendos pagados por los ADS serán tratados como dividendos calificados si (1) calificamos para los beneficios de un tratado del impuesto sobre la renta con los Estados Unidos que el *Internal Revenue Service* (Servicio de Hacienda Pública) haya aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados, o los dividendos son pagados con respecto a ADS que son “transferibles fácilmente en un mercado de valores establecido en los Estados Unidos” y (2) no hayamos sido, en el año anterior al año en que el dividendo fue pagado, y no somos, en el año en el cual el dividendo es pagado, una compañía de inversión extranjera pasiva. El tratado del impuesto sobre la renta entre México y Estados Unidos fue aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados. Los ADS cotizan en el NYSE y calificarán como transferibles fácilmente en un mercado de valores establecido en los Estados Unidos siempre y cuando sigan cotizando. En base a nuestros estados de resultados consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, creemos que no somos considerados como una compañía de inversión extranjera pasiva para los efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense respecto a nuestro año fiscal 2016. 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 2017.

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.

Impuestos sobre Ganancias del Capital. Una ganancia o pérdida obtenida por un Tenedor Estadounidense en la venta u otra disposición gravable de ADS estará sujeta al impuesto federal sobre la renta como 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). Cualquiera de dichas ganancias o pérdidas serán una ganancia o pérdida a largo plazo si los ADS fueren retenidos por más de un año de la fecha de dicha venta. Cualquiera de las ganancias a largo plazo reconocida por un Tenedor Estadounidense que sea una persona física está sujeta a la tasa reducida del impuesto sobre la renta. La deducción de pérdida de capital está sujeta a las limitaciones por efectos de impuesto federal sobre la renta estadounidense. Los depósitos y retiros de acciones por un Tenedor Estadounidense en canje por ADS no resultarán en la obtención de ganancias o pérdidas para efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense.

Cualquier ganancia realizada por un Tenedor Estadounidense en una venta u otra disposición de ADS generalmente será tratada como una fuente de ingreso para efectos del crédito fiscal extranjero estadounidense.

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 el pasivo fiscal del impuesto sobre la renta estadounidense del tenedor.

Activos Financieros Extranjeros Especificados. Ciertos Tenedores Estadounidenses que poseen “activos financieros extranjeros especificados” con un valor agregado en exceso de USD 50,000 son generalmente requeridos a presentar una declaración de la información junto con sus declaraciones de impuestos, actualmente bajo la Forma 8938, con respecto a dichos activos. Los “Activos financieros extranjeros especificados” incluyen cualquier cuenta financiera retenida en una institución financiera no estadounidense, así como valores emitidos por una emisora no estadounidense (que incluirían las ADS) que no son retenidas en cuentas mantenidas por instituciones financieras. Los umbrales más altos del reporte de la información aplican a ciertas personas que viven en el extranjero y a ciertas personas casadas. Las regulaciones amplían el requerimiento de reportar a ciertas entidades que son tratadas como formadas o utilizadas para poseer directa o

indirectamente intereses en activos financieros extranjeros especificados basados en ciertos criterios objetos. Los Tenedores Estadounidenses que no cumplan con reportar la información requerida pudieran estar sujetas a penalidades sustanciales. Los posibles inversores deben consultar a sus propios consultores fiscales respecto de la aplicación de dichas reglas en relación a su inversión en los ADS, incluyendo la aplicación de dichas reglas a sus circunstancias particulares.

Consecuencias Fiscales Estadounidenses para Tenedores No Estadounidenses

Impuestos sobre Dividendos. Un tenedor de ADS que no sea un Tenedor Estadounidense (un “Tenedor No Estadounidense”) generalmente no estará sujeto al impuesto sobre la renta federal o retenciones fiscales de los Estados Unidos en dividendos recibidos por ADS a menos que dicho ingreso este efectivamente relacionado con la conducción por el Tenedor No Estadounidense de un comercio o negocio en los Estados Unidos.

Impuestos sobre Ganancias del Capital. Un Tenedor No Estadounidense de ADS no estará sujeto al impuesto sobre la renta federal o retenciones fiscales de los Estados Unidos en cualquier ganancia obtenida por la venta de ADS, a menos que (1) dicha ganancia se encuentre efectivamente relacionada con la conducción por el Tenedor No Estadounidense de un comercio o negocio en los Estados Unidos, o (2) en caso de una ganancia obtenida por una persona Tenedor No Estadounidense, si el Tenedor No Estadounidense se encuentra presente en los Estados Unidos por 183 días o más en el año fiscal de la venta y algunas otras condiciones sean cumplidas.

Retención Preventiva y Reportes de Información de los Estados Unidos de América. Mientras los Tenedores No Estadounidenses generalmente están exentos de los reportes de información y de la retención preventiva, un Tenedor No Estadounidense podría, bajo ciertas circunstancias, ser requerido para cumplir con ciertos procedimientos de información e identificación a fin de probar esta exención.

Contratos Relevantes

Nosotros y nuestras subsidiarias hemos celebrado diversos acuerdos importantes con terceros, entre ellos convenios de accionistas, acuerdos de suministro, y contratos de compraventa y servicios. A continuación se resumen los principales términos de dichos acuerdos y contratos. Los acuerdos han sido presentados como anexos o incorporados por referencia a este reporte anual. Véase “**Punto 19. Anexos**”.

Contratos Principales relacionados con Coca-Cola FEMSA

Convenio de Accionistas

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

En febrero de 2010, los principales accionistas de Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el convenio de accionistas y los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA fueron modificados de conformidad. Las modificaciones están principalmente relacionadas con los requerimientos de votación para la toma de decisiones del consejo de administración en relación con: (1) las operaciones ordinarias dentro del plan de negocios y (2) nombramiento del director general y todos los ejecutivos que le reportan, los cuales pueden ser aprobados por mayoría simple de votos. Asimismo, la modificación prevé que el pago de dividendos, hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores, podrá aprobarse por mayoría simple de los accionistas. Cualquier decisión sobre asuntos extraordinarios, según se definen en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA y que incluyen, entre otras causas, la adquisición de nuevos negocios, combinación de negocios o cambio en la línea de negocios existente, entre otras cosas, requerirá de la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo de administración, que incluya el voto de dos consejeros designados por The Coca-Cola Company. También, cualquier decisión relacionada con dichos asuntos extraordinarios o el pago de dividendos por un monto superior al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores, necesitará de la aprobación de la Serie A y de la Serie D de Coca-Cola FEMSA, votando conjuntamente como una sola clase accionaria.

En términos de los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA, las Acciones Serie A y Serie D son las únicas acciones con derecho a voto y por lo tanto, las acciones de control de sus accionistas. El convenio de accionistas también prevé los principales acuerdos entre los accionistas en cuanto al efecto de acciones adversas de The

Coca-Cola Company en relación con los contratos de embotellador. Los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA disponen que una mayoría de los consejeros nombrados por los accionistas de las Acciones Serie A, tras la determinación razonable y de buena fe de que alguna acción de The Coca-Cola Company bajo cualquier contrato de embotellador entre The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA o cualquiera de sus subsidiarias sea materialmente adverso para los intereses del negocio de Coca-Cola FEMSA y que The Coca-Cola Company no modifique o solucione en un plazo de 60 días a partir de la notificación sobre dicha acción, puede declarar en cualquier momento dentro del plazo de 90 días posteriores a la fecha de la notificación, un “periodo de mayoría simple”. Durante el “periodo de mayoría simple”, como se define en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA, ciertas decisiones, entre ellas la aprobación de cambios materiales al plan de negocios, la introducción de una nueva línea de negocios o terminación de una existente, y operaciones con partes relacionadas fuera del curso ordinario del negocio, en la medida en que la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D sea requerida, podrán ser aprobadas por una mayoría simple del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA, sin requerir la presencia o aprobación de algún consejero de la Serie D de Coca-Cola FEMSA. La mayoría de los consejeros de la Serie A de Coca-Cola FEMSA puede dar por terminado un periodo de mayoría simple, pero una vez que lo haya hecho, no pueden declarar otro periodo de mayoría simple por un plazo de un año después de la terminación de dicho periodo. Si el periodo de mayoría simple persiste durante un año o más, las disposiciones estipuladas en el convenio de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables podrían activarse, con las consecuencias indicadas en el siguiente párrafo.

Además del derecho de preferencia que se establece en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA en relación con las transferencias de Acciones Serie A o Acciones Serie D, el convenio de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación del otro en Coca-Cola FEMSA: (i) un cambio en el control de un accionista principal, (ii) la existencia de diferencias irreconciliables entre los accionistas principales o (iii) en caso de que ocurran ciertos eventos de incumplimiento.

En el supuesto de que (i) uno de los accionistas principales compre la participación del otro en Coca-Cola FEMSA en cualquiera de las circunstancias antes mencionadas, o (ii) la propiedad de las acciones representativas del capital social de Coca-Cola FEMSA, sin contar las Acciones Serie L, de las subsidiarias de The Coca-Cola Company o FEMSA se reduzca por debajo del 20% y a solicitud del accionista cuyo interés no se haya reducido, el convenio de accionistas establece que los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA deberán reformarse para eliminar todas las limitaciones de transferencia de acciones y todos los requisitos de voto de mayoría especial y el quórum necesario, después de los cuales se daría por terminado el convenio de accionistas.

El convenio de accionistas también contiene acuerdos respecto al crecimiento de Coca-Cola FEMSA. Establece que The Coca-Cola Company tiene la intención de que Coca-Cola FEMSA sea uno de los pocos embotelladores “ancla” en Latinoamérica. En particular, las partes acuerdan que es su intención que Coca-Cola FEMSA expanda sus operaciones mediante crecimiento horizontal adquiriendo nuevos territorios en México y otros países en Latinoamérica. Adicionalmente, The Coca-Cola Company acordó, sujeto a varias condiciones, que de obtener algún territorio que se adecúe a 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 modificaciones razonables que vayan de acuerdo con la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA para soportar el crecimiento horizontal. El acuerdo de The Coca-Cola Company con respecto al crecimiento horizontal termina con la eliminación del requisito de la mayoría especial como se ha descrito anteriormente, o tras la elección de The Coca-Cola Company de por terminado el acuerdo después de un evento de incumplimiento.

El Memorandum Coca-Cola

En torno a la adquisición de Panamco, en 2003, Coca-Cola FEMSA estableció ciertos acuerdos relacionados principalmente con temas operativos y del negocio tanto con The Coca-Cola Company como con nuestra Compañía que fueron formalizados antes de completar la adquisición. Aunque el memorándum no ha sido modificado, la relación de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company ha evolucionado (mediante diferentes adquisiciones e incorporando nuevas categorías de productos al portafolio de Coca-Cola FEMSA), y Coca-Cola FEMSA considera por tanto que el memorándum debe ser interpretado en el contexto de eventos subsecuentes, algunos de los cuales se puntualizan a continuación. Los principales términos son los siguientes:

- El acuerdo de accionistas entre accionistas de nuestra Compañía y The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias continuará siendo el mismo. El 1 de febrero de 2010, FEMSA modificó dicho acuerdo de accionistas con The Coca-Cola Company. Véase **“Punto 10. Información Adicional—Contratos Relevantes—Contratos Principales Relacionados con Coca-Cola FEMSA—Convenio de Accionistas”**.

- FEMSA continuará consolidando los resultados financieros de Coca-Cola FEMSA bajo las NIIF.
- The Coca-Cola Company y nuestra Compañía continuarán discutiendo de buena fe la posibilidad de implementar cambios a la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA en el futuro.
- No habrá cambios en el precio del concentrado o en el apoyo a mercadotecnia por parte de The Coca-Cola Company hasta mayo de 2004. Después de ese momento, The Coca-Cola Company tiene completa discreción para efectuar cualquier modificación con respecto a estos temas, pero cualquier decisión a este respecto deberá ser discutida previamente con Coca-Cola FEMSA y considerar la condición de sus operaciones.
- The Coca-Cola Company puede requerir el establecer una estrategia de largo plazo para Brasil. Si después de evaluar el desempeño en Brasil, The Coca-Cola Company considera que Coca-Cola FEMSA no es parte de esta solución estratégica a largo plazo, entonces Coca-Cola FEMSA venderá su franquicia en Brasil a The Coca-Cola Company o a quien ella designe a precio de mercado. Este precio de mercado será determinado por banqueros de inversión independientes contratados por cada una de las partes, absorbiendo cada quien sus gastos de acuerdo a los procedimientos determinados. Coca-Cola FEMSA actualmente considera que la posibilidad de que estos términos se apliquen es remota.
- Nosotros, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA nos reuniremos para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotelladores de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, Coca-Cola FEMSA considerará todas las posibles combinaciones y cualquier operación de intercambio de activos que puedan surgir de estas conversaciones. Además, Coca-Cola FEMSA considerará cualquier combinación probable siempre que sea estratégicamente viable y a justo valor de mercado.
- Coca-Cola FEMSA estará abierta a alternativas estratégicas en relación con la integración de refrescos y cerveza. The Coca-Cola Company, nuestra Compañía y Coca-Cola FEMSA podrían explorar estas alternativas según el mercado, cuando se considere apropiado.
- The Coca-Cola Company acordó vender a una subsidiaria de nuestra Compañía las acciones necesarias para permitir que FEMSA fuera propietaria del 51% del capital social existente de Coca-Cola FEMSA (asumiendo que no vendamos ninguna de nuestras acciones y que no haya ninguna otra emisión de acciones diferentes a las ya contempladas por la adquisición). Como resultado de este acuerdo, en noviembre de 2006 la Compañía adquirió a través de una subsidiaria, 148,000,000 acciones de la Serie D de Coca-Cola FEMSA de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 9.4% de las acciones emitidas y suscritas con derecho a voto y el 8% del total de las acciones emitidas y suscritas de Coca-Cola FEMSA, a un precio de \$2.888 dólares por acción por un monto total de \$427.4 millones de dólares. De conformidad con nuestros estatutos sociales, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones de la Serie D a acciones de la Serie A.
- Coca-Cola FEMSA estará entrando en algunos mercados en los que es necesario hacer inversiones importantes en infraestructura. The Coca-Cola Company y nuestra Compañía conducirán un estudio para definir las estrategias para estos mercados, así como los niveles de inversión requeridos para realizar dichas estrategias. Subsecuentemente, se prevé que nuestra Compañía y The Coca-Cola Company lleguen a un acuerdo en el nivel de fondeo que será proporcionado por cada una de las partes. Las partes pretenden que esta repartición de las responsabilidades para el fondeo no sea una carga económica importante para ninguna de las partes.
- En diciembre de 2003, Coca-Cola FEMSA acordó un compromiso de crédito con The Coca-Cola Export Corporation, el cual expiró en diciembre de 2006 y nunca fue usado.

Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company

En julio de 2016, Coca-Cola FEMSA anunció un nuevo e integral acuerdo de cooperación con The Coca-Cola Company llegaron a un nuevo y amplio marco integral de colaboración. Este marco de cooperación busca mantener una relación de negocios con mutuos beneficios por un largo plazo, que permitirá a ambas compañías enfocarse en continuar con la conducción del negocio hacia delante y generar un crecimiento rentable. El marco de cooperación contempla los siguientes objetivos principales:

- **Directrices de largo plazo para la relación económica:** El precio de los concentrados para las bebidas espumosas en México incrementará gradualmente sobre un periodo de tres años comenzando en julio de 2017 hasta julio de 2020. Basado en nuestras estimaciones internas para el volumen mixto de ingresos y ventas, actualmente

esperamos el costo adicional en México sea el peso mexicano equivalente aproximadamente de USD\$35,000,000 millones anuales por cada año durante dicho periodo.

- **Otros ajustes de precio de los concentrados:** Potenciales ajustes futuros a los precios de los concentrados para bebidas espumosas y aguas saborizadas en México tomarán en consideración los niveles de inversión y rentabilidad que sean benéficos tanto para nosotros como para The Coca-Cola Company.
- **Estrategias comerciales y de marketing:** Nosotros y The Coca-Cola Company estamos comprometidas en la implementación de estrategias comerciales y de marketing, así como en programas de productividad para maximizar rentabilidad. Nosotros creemos que estas iniciativas mitigarán parcialmente los efectos de los ajustes al precio de los concentrados.

The Coca-Cola Company también reconoce nuestro sólido modelo operativo y capacidades de ejecución. Respecto de los territorios de The Coca-Cola Company Bottling Investments Group que podrían ser liquidados, escindidos o separados por cualquier otro medio de desinversión en el futuro, hemos llegado a un acuerdo con The Coca-Cola Company para evaluar, de manera preferencial, la adquisición de dichos territorios disponibles.

Contratos de Embotellador

Los contratos de embotellador son los contratos estándar celebrados entre The Coca-Cola Company y sus embotelladores para cada territorio. Al amparo de los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA está autorizado para la fabricación, venta y distribución de bebidas de la marca Coca-Cola en áreas geográficas específicas y Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar el concentrado para todas las bebidas de la marca *Coca-Cola* en todos sus territorios de empresas designadas por The Coca-Cola Company, así como edulcorantes y otras materias primas de empresas autorizadas por The Coca-Cola Company.

Estos contratos de embotellador obligan a Coca-Cola FEMSA a adquirir todas sus necesidades de concentrado para las bebidas marca Coca-Cola, al precio, condiciones de pago y otros términos y condiciones comerciales determinados de tiempo en tiempo por The Coca-Cola Company a su entera discreción. El precio del concentrado para las bebidas de la marca *Coca-Cola* se determina como un porcentaje del precio promedio al detallista en moneda local neto de impuestos. A pesar de que los índices de precios utilizados para calcular el costo del concentrado y la divisa de pago, entre otros términos, son determinados por The Coca-Cola Company a su entera discreción, Coca-Cola FEMSA establece el precio de venta al consumidor a su discreción, sujeto en algunos casos a restricciones de precio impuestas por las autoridades correspondientes en ciertos territorios. Coca-Cola FEMSA tiene el derecho exclusivo de distribuir bebidas marca Coca-Cola para su venta en sus territorios en los envases aprobados por los contratos de embotellador y actualmente utilizados por Coca-Cola FEMSA. Estos envases incluyen diferentes configuraciones de latas y de botellas retornables y no retornables de vidrio, aluminio y plástico, así como contenedores para fuentes de sodas.

En los contratos de embotellador Coca-Cola FEMSA reconoce que The Coca-Cola Company es el único propietario de las marcas registradas que identifican las bebidas de marca *Coca-Cola* y de las fórmulas con las que los concentrados de The Coca-Cola Company son realizados. Sujeto al derecho exclusivo de Coca-Cola FEMSA de distribuir bebidas de marca *Coca-Cola* en sus territorios, The Coca-Cola Company se reserva el derecho de importar y exportar bebidas marca registrada *Coca-Cola* hacia y desde cada uno de los territorios de Coca-Cola FEMSA. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA no contienen restricciones respecto de la facultad de The Coca-Cola Company para fijar el precio del concentrado, ni impone obligaciones mínimas de gasto en mercadotecnia para The Coca-Cola Company. Los precios a los que Coca-Cola FEMSA compra concentrados conforme a los contratos de embotellador podrían variar de manera importante a los precios que Coca-Cola FEMSA ha pagado históricamente. Sin embargo, conforme a los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA y del convenio de accionistas celebrado entre The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias y nosotros, una acción adversa de The Coca-Cola Company bajo cualquiera de los contratos de embotellador podría resultar en la suspensión de ciertos derechos de voto de los consejeros designados por The Coca-Cola Company. Lo anterior le ofrece a Coca-Cola FEMSA protección limitada frente al derecho de The Coca-Cola Company de incrementar el precio del concentrado, en caso de que tal aumento sea en nuestro detrimento, según lo previsto en dicho convenio de accionistas y nuestros los estatutos sociales. Véase **“Punto 10. Información Adicional—Contratos Relevantes—Contratos Principales Relacionados con Coca-Cola FEMSA — El Convenio de Accionistas”**.

The Coca-Cola Company puede, a su entera discreción, reformular y discontinuar cualquiera de las bebidas marca *Coca-Cola*, sujeta a ciertas limitaciones y siempre que no sean discontinuadas todas las bebidas marca *Coca-Cola*. The Coca-Cola Company podrá introducir nuevas bebidas en los territorios de Coca-Cola FEMSA; en cuyo caso, Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de preferencia respecto a la producción, empaque, distribución y venta de dichas nuevas bebidas,

sujeto a las obligaciones que existan en ese momento con respecto a bebidas marca *Coca-Cola* en términos de los contratos de embotellador. Los contratos de embotellador prohíben a Coca-Cola FEMSA la producción, embotellado o manejo de bebidas distintas a las bebidas de la marca *Coca-Cola*, u otros productos o empaques que pudieran imitar, infringir o causar confusión con los productos, imagen de comercialización, contenedores o marcas Coca-Cola, excepto con la autorización de, o con el consentimiento de The Coca-Cola Company. Los contratos de embotellador también prohíben a Coca-Cola FEMSA la adquisición o tenencia accionaria en un tercero que lleve a cabo dichas actividades restringidas. Los contratos de embotellador también imponen restricciones en lo que se refiere al uso de ciertas marcas registradas, envases autorizados, empaques y etiquetas de The Coca-Cola Company para actuar conforme a las políticas aprobadas por The Coca-Cola Company. En particular, Coca-Cola FEMSA está obligada a:

- mantener las plantas, el equipo, el personal y las instalaciones de distribución con la capacidad para producir, empacar y distribuir las bebidas de la marca *Coca-Cola* en contenedores autorizados en términos de sus contratos de embotellador y en cantidades suficientes para satisfacer toda la demanda en sus territorios;
- tomar las medidas de control de calidad adecuadas establecidas por The Coca-Cola Company;
- desarrollar, estimular y satisfacer la demanda de bebidas marca *Coca-Cola* utilizando todos los medios autorizados, incluyendo la inversión en publicidad y planes de mercadotecnia;
- mantener una capacidad financiera, según sea razonablemente necesaria para asegurar su cumplimiento y el de sus subsidiarias de sus obligaciones con The Coca-Cola Company; y
- presentar anualmente a The Coca-Cola Company sus planes de mercadotecnia, administración, promociones y publicidad para el año siguiente.

Durante 2016, The Coca-Cola Company contribuyó con una parte importante de los gastos de mercadotecnia en los territorios de Coca-Cola FEMSA y reiteró su intención de continuar brindando este tipo de apoyo como parte del marco de colaboración de Coca-Cola FEMSA. Aun cuando Coca-Cola FEMSA considera que The Coca-Cola Company continuará otorgando fondos para publicidad y mercadotecnia, no está obligada a hacerlo. Debido a esto, el apoyo futuro para publicidad y mercadotecnia otorgado por The Coca-Cola Company puede variar significativamente de sus niveles históricos. Véase **“Punto 10. Información Adicional—Contratos Relevantes—Contratos Principales Relacionados con Coca-Cola FEMSA — El Convenio de Accionistas”**.

Coca-Cola FEMSA tiene distintos contratos de embotellador con The Coca-Cola Company para cada uno de los territorios donde opera, en sustancialmente los mismos términos y condiciones. Estos contratos de embotellador se prorrogan automáticamente por términos de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar un aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en específico.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA tenía:

- nueve contratos de embotellador en México: (i) dos contratos de embotellador para el territorio del Valle de México que están por renovarse en agosto de 2017 y junio de 2023, (ii) el contrato de embotellador para el territorio del sureste, que está por renovarse en junio de 2023, (iii) tres contratos de embotellador para el territorio del centro de México, que están por renovarse en agosto de 2016 (dos contratos) y mayo de 2025; (iv) el contrato de embotellador para el territorio del noreste que está por renovarse en agosto de 2017, y (v) dos contratos de embotellador para el territorio del Bajío que están por renovarse en agosto de 2017 y mayo de 2025;
- nueve contratos de embotellador en Brasil, que están por renovarse en octubre de 2017 (siete contratos) y en abril de 2024 (dos contratos); y
- un contrato de embotellador en Argentina que está por renovarse en septiembre de 2024; en Colombia que está por renovarse en junio de 2024; en Venezuela que está por renovarse en agosto de 2026; en Guatemala que está por renovarse en marzo de 2025; en Costa Rica que está por renovarse en septiembre de 2017; en Nicaragua que está por renovarse en mayo de 2026; y en Panamá que está por renovarse en noviembre de 2024.

Los contratos de embotellador pueden darse por terminados por The Coca-Cola Company en caso de algún incumplimiento por parte de Coca-Cola FEMSA. Las cláusulas de incumplimiento incluyen limitaciones en el cambio de accionistas o control de Coca-Cola FEMSA y la cesión o transferencia de contratos de embotellador y están diseñados para impedir que cualquier persona no aceptable para The Coca-Cola Company sea el cesionario del contrato de embotellador o cualquiera Coca-Cola FEMSA, independientemente de los otros derechos establecidos en el convenio de accionistas. Estas

disposiciones podrían evitar cambios en los principales accionistas de Coca-Cola FEMSA, incluyendo fusiones o adquisiciones que involucren la venta o disposición del capital social de Coca-Cola FEMSA que implique un cambio efectivo en el control de Coca-Cola FEMSA sin el consentimiento de The Coca-Cola Company. Véase “**Punto 10. Información Adicional—Contratos Relevantes—Contratos Principales Relacionados con Coca-Cola FEMSA — El Convenio de Accionistas**”.

Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA tiene celebrados contratos de licencia de marcas registradas con The Coca-Cola Company mediante los cuales se autoriza a Coca-Cola FEMSA a utilizar ciertas marcas registradas de The Coca-Cola Company con su denominación social. Estos contratos tienen un término de diez años y son renovados automáticamente por un término de diez años, sin embargo se darían por terminados en caso de que Coca-Cola FEMSA detuviera la producción, comercialización, venta y distribución de productos *Coca-Cola* de acuerdo con los contratos de embotellador, o si el convenio de accionistas se diera por terminado. The Coca-Cola Company también tiene el derecho de dar por terminados los contratos de licencia en caso de que Coca-Cola FEMSA utilice sus marcas registradas de una manera no autorizada en los contratos de embotellador.

Contratos Relevantes Relacionados con nuestra tenencia de Acciones Heineken

Contrato de Intercambio de Acciones

El 11 de Enero de 2010, FEMSA y ciertas de nuestras subsidiarias firmaron un contrato de intercambio de acciones, al cual nos referiremos como el Contrato de Intercambio de Acciones, con Heineken Holding N.V. y Heineken N.V. El Contrato de Intercambio de Acciones exigió a Heineken N.V., como contraprestación por el 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 de 86,028,019 acciones recién emitidas de Heineken N.V. 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 5 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, del 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 N.V. y Heineken Holding N.V. y de las Acciones Asignadas), Heineken N.V., Heineken Holding N.V. y 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 Accionistas, FEMSA tiene derecho de nominar dos representantes al Consejo de Supervisión de Heineken, uno de los cuales será designado su vicepresidente y también será representante de FEMSA en el Consejo de Supervisión de Heineken. Nuestros nominados para el Consejo de Supervisión fueron José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo y Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Desarrollo Corporativo, quienes fueron aprobados por los accionistas de Heineken Holding N.V. en su asamblea general de accionistas. El señor Fernández Carbajal también fue aprobado para el Consejo de administración de Heineken Holding N.V. por la asamblea general de accionistas de Heineken Holding N.V.

Además, el Consejo de Supervisión de Heineken creó un comité de las Américas para vigilar la dirección estratégica del negocio en el continente americano y evaluar las nuevas oportunidades de negocio en esa región. El comité de las Américas consiste de dos miembros existentes del Consejo de Supervisión de Heineken y un representante de FEMSA, quien actúa como presidente. El presidente del comité de las Américas es José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente Ejecutivo del Consejo.

El Convenio de Gobierno Corporativo no tiene un término fijo, pero ciertas disposiciones dejan de aplicar si FEMSA deja de tener el derecho a nominar un representante en el Consejo de administración de Heineken Holding N.V. y en el Consejo de Supervisión de Heineken N.V. Por ejemplo, en ciertas circunstancias, FEMSA tendría el derecho de tener únicamente un representante en el Consejo de Supervisión de Heineken, incluyendo en el caso en que la participación económica de FEMSA en el Grupo Heineken disminuyera por debajo del 14%, si la estructura de control de FEMSA cambiara o si 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 sus “*Public Reference Rooms*” ubicados en Washington, D.C. en 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC al teléfono 1-800-SEC-0330 para más información sobre el “*Public Reference Room*”. Los trámites que realizamos de forma electrónica ante la SEC también se encuentran disponibles al público en la página de Internet de la SEC www.sec.gov.

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

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

Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés existe principalmente con respecto a nuestra deuda que se encuentra en tasa de interés variable. Al 31 de diciembre de 2016, nuestra deuda total es de Ps. 139,248 millones, de los cuales el 8.9% de esta deuda se encuentra contratada a tasa de interés variable y el 91.1% a tasa de interés fija. Después de dar efecto a estos contratos, al 31 de diciembre de 2016, 68.6% de nuestra deuda total era a tasa fija y 31.4% de nuestra deuda total era a tasa variable (el monto total de deuda y la deuda de tasa variable y deuda de tasa fija utilizados en el cálculo de este porcentaje fue obtenida al convertir sólo las unidades de inversión de deuda para los swaps de tasa de interés y tipo de cambio). La tasa de interés en nuestra deuda de tasa variable es determinada en referencia al “London Interbank Offered Rate” o LIBOR (una tasa de referencia utilizada para los préstamos en Eurodólar), a la Tasa de interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) y a los Certificados de Tesorería (CETES). Si estas tasas de referencia aumentan, nuestros pagos de interés aumentarán consecuentemente.

La siguiente tabla muestra información acerca de nuestros instrumentos financieros derivados que están sujetos a cambios en tasas de interés y tasas de tipo de cambio. La tabla presenta los montos nominales y las tasas de interés promedio por fecha de vencimiento. Los montos nominales, son usados para calcular los pagos contractuales a ser cambiados bajo contrato. Las tasas de interés promedio están basadas en las tasas de referencia al 31 de diciembre de 2016, más los spreads contratados con los pasivos. Los pagos actuales de los instrumentos financieros derivados son denominados en dólares 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 2016 el cual era de Ps. 20.6640 por dólar.

La siguiente tabla también muestra el valor razonable estimado para el 31 de diciembre de 2016 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 2016.

Al 31 de diciembre de 2016, el valor razonable representa un incremento en deuda total de Ps. 1,036 millones mayor que el valor en libros.

Deuda Principal por Año de Vencimiento

(en millones de pesos)	Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾									
	2017	2018	2019	2020	2021	2022 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2016	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2016	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2015 ⁽¹⁾	
Deuda a corto plazo:										
Deuda de tasa fija:										
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 219	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.5%
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	644	-	-	-	-	-	644	669	165	
Tasa de interés	32.0%	-	-	-	-	-	32.0%	-	26.2%	
Pesos chilenos										
Préstamos bancarios	338	-	-	-	-	-	338	338	1,442	
Tasa de interés	4.3%	-	-	-	-	-	4.3%	-	4.2%	
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	10	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	2.4%	
Dólares americanos										
Préstamos bancarios	206	-	-	-	-	-	206	208	-	
Tasa de interés	3.4%	-	-	-	-	-	3.4%	-	-	
Deuda de tasa variable:										
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	723	-	-	-	-	-	723	720	235	
Tasa de interés	9.1%	-	-	-	-	-	9.1%	-	8.2%	
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	168	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	14.8%	
Pesos chilenos										
Préstamos bancarios	1	-	-	-	-	-	1	1	-	
Tasa de interés	10.0%	-	-	-	-	-	10.0%	-	-	
Total deuda a corto plazo	Ps. 1,912	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,912	Ps. 1,936	Ps. 2,239	
Deuda a largo plazo:										
Deuda de tasa fija:										
Euro										
Certificado bursátil sin garantía	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 21,627	Ps. 21,627	Ps. 22,178	Ps. -	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	1.8%	1.8%	-	-	
Dólares americanos										
Certificado bursátil	-	20,625	-	10,297	-	30,781	61,703	64,230	51,333	
Tasa de interés	-	2.4%	-	4.6%	-	4.4%	3.8%	-	3.8%	
Certificado bursátil con vencimiento en 2023	-	-	-	-	-	6,117	6,117	5,953	5,068	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	2.9%	2.9%	-	2.9%	
Certificado bursátil con vencimiento en 2043	-	-	-	-	-	14,128	14,128	13,749	11,675	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.4%	4.4%	-	4.4%	
Arrendamiento financiero	7	6	5	2	-	-	20	20	-	
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.0%	4.0%	3.8%	4.0%	-	-	3.9%	-	-	
Pesos mexicanos										
Unidades de inversión (UDIs)	3,245	-	-	-	-	-	3,245	3,245	3,385	
Tasa de interés	4.2%	-	-	-	-	-	4.2%	-	4.2%	
Certificados bursátiles	-	-	-	-	2,497	7,494	9,991	8,983	9,989	
Tasa de interés	-	-	-	-	8.3%	5.5%	6.2%	-	6.2%	
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	282	227	106	50	41	36	742	714	819	
Tasa de interés	4.7%	5.1%	7.4%	5.1%	5.1%	5.1%	5.3%	-	6.0%	
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	460	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	4.6%	
Documentos por pagar	-	-	7,022	-	-	-	7,022	6,547	-	
Tasa de interés	-	-	0.4%	-	-	-	0.4%	-	-	

Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	18
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	15.3%
Pesos chilenos									
Préstamos bancarios	125	39	-	-	-	-	164	164	232
Tasa de interés	6.8%	7.9%	-	-	-	-	7.0%	-	7.5%
Arrendamiento financiero	25	25	23	21	20	-	114	114	92
Tasa de interés	3.5%	3.6%	3.5%	3.3%	3.2%	-	3.4%	-	3.4%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	-	758	-	-	-	-	758	750	-
Tasa de interés	-	9.6%	-	-	-	-	9.6%	-	-
Subtotal	Ps. 3,684	Ps.21,680	Ps.7,156	Ps. 10,370	Ps. 2,558	Ps. 80,183	Ps.125,631	Ps.126,647	Ps. 83,071

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

Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾									
(en millones de pesos)	2017	2018	2019	2020	2021	2022 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2016	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2016	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2015 ⁽¹⁾
Deuda de tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 4,218	Ps. -	Ps. 4,218	Ps. 4,299	Ps. -
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	1.6%	-	1.6%	-	-
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	-	-	-	2,496
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	3.6%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	40	-	-	-	-	-	40	40	123
Tasa de interés	27.8%	-	-	-	-	-	27.8%	-	32.2%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	483	451	410	308	88	124	1,864	1,776	584
Tasa de interés	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	-	10.1%
Documentos por pagar	10	10	6	-	-	-	26	23	-
Tasa de interés	0.4%	0.4%	0.4%	-	-	-	0.4%	-	-
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	793	413	-	-	-	-	1,206	1,213	1,176
Tasa de interés	9.1%	10.0%	-	-	-	-	9.6%	-	6.9%
Pesos chilenos									
Préstamos bancarios	359	477	641	1,071	706	1,097	4,351	4,350	2,175
Tasa de interés	3.9%	3.9%	3.8%	3.8%	3.7%	3.6%	3.7%	-	6.0%
Subtotal	Ps. 1,685	Ps. 1,351	Ps. 1,057	Ps. 1,379	Ps. 5,012	Ps. 1,221	Ps. 11,705	Ps. 11,701	Ps. 6,554
Total deuda largo plazo	Ps. 5,369	Ps.23,031	Ps. 8,213	Ps. 11,749	Ps. 7,570	Ps. 81,404	Ps.137,336	Ps. 138,348	Ps. 89,625

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

Instrumentos financieros derivados asignados ⁽¹⁾						2022 en		Total 2016	Total 2015
	2017	2018	2019	2020	2021	Adelante			
(montos nominales en millones de pesos mexicanos)									
Swaps de tasa de interés:									
Pesos mexicanos									
Tasa variable a fija:	-	-	77	-	727	2,787	3,591	1,273	
Interés pagado	-	-	6.5%	-	7.6%	4.8%	6.4%	7.0%	
Interés recibido	-	-	4.7%	-	4.7%	4.1%	5.1%	5.5%	
Tasa variable a fija ⁽²⁾ :									
Interés pagado	5.9%	-	-	-	-	-	5.9%	5.2%	
Interés recibido	6.0%	-	-	-	-	-	6.0%	3.4%	
Tasa variable a fija ⁽³⁾ :									
Interés pagado	-	-	-	-	-	7.2%	7.2%	7.2%	
Interés recibido	-	-	-	-	-	7.4%	7.4%	4.8%	
Swap de tipo de cambio:									
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable:									
Fijo a variable ⁽²⁾	Ps. 2,500	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 2,500	Ps. 2,500	
Interés pagado	5.9%	-	-	-	-	-	5.9%	3.4%	
Interés recibido	4.2%	-	-	-	-	-	4.2%	4.2%	
Dólares americanos a pesos mexicanos									
Fijo a variable ⁽³⁾	-	-	-	-	-	11,403	11,403	11,403	
Interés pagado	-	-	-	-	-	7.4%	7.4%	4.8%	
Interés recibido	-	-	-	-	-	4.0%	4.0%	4.0%	
Variable a fijo	-	9,092	-	-	-	-	9,092	7,571	
Interés pagado	-	6.0%	-	-	-	-	6.0%	3.5%	
Interés recibido	-	2.4%	-	-	-	-	2.4%	2.4%	
Fijo a fijo	-	2,376	-	10,332	-	6,743	19,451	1,267	
Interés pagado	-	6.4%	-	9.1%	-	9.1%	8.8%	5.7%	
Interés recibido	-	2.4%	-	4.6%	-	3.8%	4.1%	2.9%	
Dólares americanos a reales brasileños									
Fijo a variable	207	9,195	7,022	4,786	-	-	21,210	5,592	
Interés pagado	14.3%	12.6%	10.1%	12.9%	-	-	11.9%	12.7%	
Interés recibido	3.4%	2.5%	0.4%	2.9%	-	-	1.9%	2.7%	
Variable a variable	-	18,598	-	-	4,236	-	22,834	17,551	
Interés pagado	-	12.6%	-	-	11.7%	-	12.4%	12.6%	
Interés recibido	-	2.1%	-	-	1.5%	-	2.0%	2.1%	
Pesos chilenos									
Variable a fijo	-	-	-	827	-	-	827	1,097	
Interés pagado	-	-	-	6.9%	-	-	6.9%	6.9%	
Interés recibido	-	-	-	6.2%	-	-	6.2%	6.8%	

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

(2) Swap de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 1,250, que recibe a una tasa variable de 6.0% y paga a una tasa fija de 5.9%; unido a un swap de tipo de cambio del mismo monto nominal, el cual cubre unidades de inversión (UDIS) a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.2% y paga una tasa variable de 5.9%.

(3) Swap de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 11,403 que recibe a una tasa variable de 7.4% y paga a una tasa fija de 7.2%; unido a un swap de tipo de cambio del mismo monto nominal, el cual cubre dólares americanos a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.0% y paga una tasa variable de 7.4%.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 100 puntos base en el promedio de tasa de interés aplicable a los pasivos de tasa variable mantenidos en FEMSA al 31 de diciembre de 2016, incrementaría nuestro gasto de interés en aproximadamente Ps. 354 millones, o 3.7% sobre el periodo de 12 meses del 2017, asumiendo que no se incurra en ninguna deuda adicional durante el mismo periodo, en cada caso se 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 donde operamos, en relación al dólar. En 2016, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2016

Región	Moneda	% de los Ingresos Consolidados
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Pesos mexicanos y otros	67%
Venezuela ⁽²⁾	Bolívar fuerte	5%
Sudamérica	Real brasileño, Peso argentino, Peso colombiano, Peso chileno	28%

1) Peso mexicano, quetzales, balboas, colón, córdoba y dólar americano.

2) Hemos convertido los ingresos para todo el año utilizando el tipo de cambio DICOM. Al 31 de diciembre de 2016, fue de 673.76 bolívares por dólar americano.

Estimamos que la mayoría de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en pesos mexicanos para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas anteriormente para nuestras subsidiarias en el extranjero, las cuales son en su mayoría subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Una gran parte de nuestros costos y gastos denominados en moneda extranjera, diferentes a la moneda funcional de cada país en donde operamos, están denominados en dólares. Al 31 de diciembre de 2016, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés, 36.2% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaban denominadas en pesos mexicanos, 4.1% en dólares, 0.9% en pesos colombianos, 17.2% en euros, 46.1% en reales brasileños y 3.7% en pesos chilenos. Tenemos endeudamiento a corto plazo constituido mayormente por préstamos bancarios en pesos colombianos, pesos argentinos, pesos chilenos y dólares. 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 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 y euros 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 con respecto al peso mexicano y otras monedas. También, ocasionalmente utilizamos instrumentos financieros no derivados para cubrir nuestra exposición al euro con respecto al peso mexicano, con respecto a nuestra inversión en Heineken.

Al 31 de diciembre de 2016, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares, y en euros. El monto notional de estos contratos forward fue de Ps. 8,265 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 117 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward fue en 2017. 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 2016 se registró una pérdida de Ps. 160 millones de contratos forward vencidos en nuestros resultados consolidados.

Al 31 de diciembre de 2015, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares y en euros. El monto notional de estos contratos forward fue de Ps. 6,735 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 299 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward era 2016. El valor razonable de los contratos de futuros en moneda extranjera se estima basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la

misma fecha de vencimiento original del contrato. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2015 se registró una ganancia de Ps. 180 millones en nuestros resultados consolidados.

Al 31 de diciembre de 2014, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras transacciones denominadas en dólares y euros. El monto notional de estos contratos forward fue de Ps. 5,603 millones para el cual nosotros hemos registrado un activo de valor razonable de Ps. 272 millones. La fecha de vencimiento de estos contratos forward fue en 2015 y 2016. El valor razonable de los contratos de futuros en moneda extranjera se estima basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la misma fecha de vencimiento original del contrato. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2014 se registró una pérdida de Ps. 38 millones en nuestros resultados consolidados

Al 31 de diciembre de 2016, no hemos tenido opciones de compra de dólares para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario.

Al 31 de diciembre de 2015, teníamos opciones de compra de dólares para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario. El valor nominal de estas opciones fue de Ps. 1,612 millones, para el cual registramos un activo neto de valor razonable de Ps. 65 millones como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La fecha de vencimiento de estas opciones fue en el 2016.

Al 31 de diciembre de 2014, teníamos opciones de compra de dólares para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario. El valor nominal de estas opciones fue de Ps. 402 millones, para el cual registramos un activo neto de valor razonable de Ps. 56 millones como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La fecha de vencimiento de estas opciones fue en el 2015.

Al 31 de diciembre de 2016, tenemos deuda a largo plazo por un monto de €1,000. Hemos designado este pasivo financiero no derivado como una cobertura de la inversión neta en Heineken. Reconocimos una pérdida en tipo de cambio neta de impuestos de Ps. 1,443 millones, como parte de las diferencias en el tipo de cambio por la conversión de operaciones en el extranjero dentro de las otras partidas de la utilidad integral acumuladas.

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

Riesgo por Tipo de Cambio ⁽¹⁾	Cambio en Tipo de Cambio	Efecto en Capital
2016		
FEMSA ⁽²⁾	-17% MXN/EUR	Ps. 293
	+17% MXN/EUR	(293)
	+11% CLP/USD	12
	-11% CLP/USD	(12)
Coca-Cola FEMSA.....	-18% BRL/USD	(203)
	+18% BRL/USD	203
	-17% MXN/USD	(916)
	+17% MXN/USD	916
	-18% COP/USD	(255)
	+18% COP/USD	255
2015		
FEMSA ⁽²⁾	-14% MXN/EUR	Ps. 319
	+14% MXN/EUR	(319)
	+10% CLP/USD	9
	-10% CLP/USD	(9)
Coca-Cola FEMSA.....	-11% MXN/USD	197
	+11% MXN/USD	(197)

	+21% BRL/USD	(387)
	-21% BRL/USD	387
	+17% COP/USD	(113)
	-17% COP/USD	113
	-36% ARS/USD	231
	+36% ARS/USD	(231)
2014		
FEMSA ⁽²⁾	-9% MXN/EUR	Ps. 278
	+9% MXN/EUR	(278)
Coca-Cola FEMSA.....	-11% ARS/USD	(22)
	+11% ARS/USD	22
	-14% BRL/USD	(96)
	+14% BRL/USD	96
	-9% COP/USD	(42)
	+9% COP/USD	42
	-7% MXN/USD	(119)
	+7% MXN/USD	119

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

(2) Los efectos del análisis de sensibilidad incluyen todas las subsidiarias de la empresa, excepto Coca-Cola FEMSA.

Al 31 de diciembre de 2016, teníamos (i) swaps de tipo de cambio designados como cobertura de valor razonable bajo contratos con un valor de referencia de Ps. 2,707 millones que vencen en el 2017, para lo cual hemos registrado un valor razonable neto de Ps. 1,155 millones; (ii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 39,262 millones que vencen en 2018, para lo cual hemos registrado un pasivo neto a valor razonable de Ps. 1,149 millones; (iii) swaps de tipo de cambio designados como cobertura de valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 7,022 millones que vencen en 2019, para lo cual hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 265 millones; (iv) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 19,474 millones que vencen en 2020, para lo cual hemos registrado un pasivo a valor razonable de Ps. 44 millones; (v) swaps de tipo de cambio designados como coberturas del valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 5,076 millones que vencen en 2021, para lo cual hemos registrado un pasivo neto a valor razonable de Ps. 100 millones; (vi) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 12,670 millones que vencen en 2023, para lo cual hemos registrado un activo a valor razonable de Ps. 9,057 millones; (vii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas del valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 925 millones que vencen en 2026, para lo cual hemos registrado un pasivo neto a valor razonable de Ps. 131 millones; y (viii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas del valor razonable bajo contratos con un importe nominal total de Ps. 5,476 millones que vencen en 2027, para lo cual hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 125 millones.

Al 31 de diciembre de 2015, tuvimos (i) swaps de tipo de cambio 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. 1,159 millones; y (ii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 30,714 millones que vencen en el 2018, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 2,216 millones; (iii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 4,034 millones que vencen en el 2020, para los cuales hemos registrado un pasivo neto a valor razonable de Ps. 116 millones; y (iv) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 12,670 millones que vencen en el 2023, para los cuales hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 4,859 millones.

Al 31 de diciembre de 2014, teníamos (i) swaps de tipo de cambio designados de valor razonable bajo contratos con un valor de referencia total de Ps. 30 millones que vencen en el 2015, para lo cual hemos registrado activo neto de Ps. 6 millones; (ii) swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable bajo contratos con un total de Ps. 2,711 millones que vencen en 2017, para lo cual hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 1,209 millones; (iii) swaps de tipo de cambio designados como cobertura del valor razonable de contratos con un total de Ps. 33,410 millones que vencen en 2018, para lo cual hemos registrado un activo neto a valor razonable de Ps. 3,002 millones; (iv)

swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable de contratos con un total de Ps. 369 millones que vencen en 2019, para lo cual hemos registrado un activo a valor razonable de Ps. 15 millones; (v) swaps de tipo de cambio designados como coberturas del valor razonable de contratos con un total de Ps. 12,670 millones que vencen en 2023, para lo cual hemos registrado un activo a valor razonable de Ps. 2,060 millones.

Ciertos instrumentos swap de tipo de cambio y tasa de interés no cumplieron con los criterios de cobertura contable. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, no se registró ningún cambio debido a que el valor razonable en el estado de resultados no presentó ningún cambio. No obstante, cambios en el estimado del valor razonable se reconocen en el estado consolidado de resultados para los años terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014. Los cambios en el valor razonable de estos contratos representaron una pérdida de Ps. 20 millones en 2015 y una ganancia de Ps. 59 millones en 2014.

Si ocurriera una hipotética, instantánea y desfavorable devaluación del 10% del peso mexicano, en relación al dólar al 31 de diciembre de 2016, ésta produciría una pérdida por fluctuación cambiaria, disminuyendo nuestra utilidad neta consolidada en aproximadamente Ps. 1,448 millones sobre el periodo de 12 meses de 2017, reflejando mayor pérdida relacionada a nuestra deuda en dólares, neto de una ganancia en los saldos de efectivo que mantenemos en dólares y euros.

Al 12 de abril de 2017, los tipos de cambio en relación al dólar de todos los países en los cuales operamos así como su efecto de devaluación/apreciación comparado al 31 de diciembre de 2016, es como se muestra a continuación:

País	Moneda	Tipo de cambio al 12 de abril de 2017	(Devaluación) / Apreciación
México.....	Peso mexicano	18.69	9.5%
Brasil	Real brasileño	3.15	3.5%
Venezuela	Bolívar fuerte ⁽¹⁾	713.96	(6.0)%
Colombia	Peso colombiano	2,868.60	4.4%
Argentina	Peso argentino	15.19	4.4%
Costa Rica	Colón	569.28	(1.5)%
Guatemala.....	Quetzal	7.34	2.4%
Nicaragua	Córdoba	29.73	(1.4)%
Panamá	Dólar Americano	1.00	-
Eurozona.....	Euro	0.94	0.9%
Perú	Nuevo sol	3.26	3.0%
Chile	Peso chileno	652.80	2.2%

(1) Tipo de cambio DICOM.

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable de que al 31 de diciembre de 2016 hubiera una devaluación del 10% en el valor de todas las monedas de los países en donde operamos respecto al dólar, produciría una reducción (o ganancia) del capital contable de la siguiente forma:

País	Moneda	Reducción en el capital contable (en millones de Pesos mexicanos)
México	Peso mexicano	1,306
Brasil	Real brasileño	3,270
Venezuela	Bolívar fuerte	443
Colombia	Peso colombiano	1,279
Costa Rica	Colón	467
Argentina	Peso Argentino	128
Guatemala.....	Quetzal	103
Nicaragua	Córdoba	111
Panamá	Dólar americano	305
Perú	Nuevo Sol	5
Chile	Peso chileno	814
Eurozona.....	Euro	9,259
E.U.A	Dólar americano	144

Riesgos Derivados del Capital

Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 no se cuenta con ningún contrato derivado para cubrir riesgo de capital, distintos a los que se describen en las Notas 4.1 y 20.7 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

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 2016, se tienen diferentes contratos con vencimientos durante 2017, con un valor de referencia de Ps. 646 millones y un valor razonable registrado como un activo por Ps. 375 millones. Los resultados de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, fueron una ganancia de Ps. 241 millones, una pérdida por Ps. 619 millones y una pérdida por Ps. 291 millones, respectivamente, los cuales fueron reconocidos en los resultados de cada año.

PUNTO 12. DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL

PUNTO 12A. TÍTULOS DE DEUDA

No aplicable.

PUNTO 12B. GARANTÍAS Y DERECHOS

No aplicable.

PUNTO 12C. OTROS VALORES

No aplicable.

PUNTO 12D. AMERICAN DEPOSITARY SHARES O ADSs

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

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

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

Servicio del Depositario

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

Distribución de dividendos⁽¹⁾

Retiro de acciones amparados en las ADSs

Cuota a pagar por los tenedores de ADSs

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

Hasta US\$0.02 por ADSs

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

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

Pagos directos e indirectos por el depositario

El depositario nos paga una cantidad acordada, la cual incluye el reembolso de ciertos gastos en los que incurrimos en relación con el programa de ADSs. Estos gastos reembolsables incluyen cuotas legales y contables, cuotas de cotización, gastos de relación con inversionistas y cuotas pagaderas a prestadores de servicios por la distribución de material a los tenedores de ADSs. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2016, esta cantidad fue de US\$ 496,359.50.

PUNTOS 13-14. NO APLICABLE

PUNTO 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS

(a) Controles y Procedimientos de Revelación de Información

Hemos evaluado, con la participación de nuestro director general y director de finanzas, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de revelación de la información al 31 de diciembre de 2016. Existen limitaciones inherentes de la efectividad de cualquiera de los sistemas de controles y procedimientos del sistema de revelación, incluyendo la posibilidad de un error humano y el evadir o anular los controles y procedimientos. Por lo tanto, aun controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Basados en nuestra evaluación, nuestro director general y director de finanzas y administración concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación eran efectivos para proporcionar una certeza razonable de que la información requerida para la revelación por nuestra parte de los reportes que presentamos y enviamos de conformidad con la Ley de Intercambio de Valores de 1934 y sus modificaciones (en su versión reformada o Ley de Intercambio de Valores) es registrada, procesada, resumida y reportada, dentro de los periodos de tiempo en las formas y reglas aplicables, y que sea acumulada y comunicada a nuestra administración, incluyendo nuestro director general y director de finanzas y administración, de forma apropiada para permitir decisiones oportunas en relación a revelación requerida.

(b) Informe anual de la administración del control interno sobre la información financiera

Nuestros directivos son responsables en establecer y mantener un control interno adecuado sobre la información financiera, como se define en las Reglas 13a-15(f) y 15d-15(f) bajo la Ley de Intercambio de Valores. Bajo la supervisión y con la participación de nuestros directivos, incluyendo a nuestro presidente ejecutivo y nuestro director de finanzas y administración, condujimos una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre nuestra información financiera basado en el marco de “Control Interno — Marco Integral” emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission”.

Nuestro control interno sobre la información financiera es un proceso diseñado para proveer una seguridad razonable en cuanto a la confiabilidad la información financiera y la preparación de estados financieros para propósitos externos de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera. Nuestro control interno sobre la información financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el mantenimiento de registros, que en detalle razonable, reflejen de forma precisa y clara las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las transacciones estén registradas debidamente para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, y que nuestros recibos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestros funcionarios y consejeros; y (iii) que proveamos la seguridad razonable en cuanto a la prevención o detección en tiempo de adquisiciones, uso o disposición de nuestros activos de una forma no autorizada que pueda tener un impacto material en nuestros estados financieros.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no prevenir o detectar los errores de información. Adicionalmente, proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas al riesgo de que los controles puedan convertirse en inadecuados por cambios de condiciones o a que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Basados en nuestra evaluación en el marco de “Control Interno — Marco Integral” de 2013 y emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission”, nuestros directivos concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre de 2016.

Nuestra gestión de la evaluación sobre la efectividad de un control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2016, de conformidad con la sugerenciapropuesta por la SEC, excluye una evaluación del control interno sobre la información financiera de Vonpar, que Coca-Cola FEMSA adquirió en diciembre de 2016 y otros negocios

adquiridos en 2016. En conjunto, estas adquisiciones representan el 4.6% y el 4.2% de nuestros activos totales y netos, respectivamente, al 31 de diciembre de 2016, y el 1.0% y el 0.5% de los ingresos totales y la utilidad neta, respectivamente, para el año terminado el 31 de diciembre de 2016. No se identificaron cambios sustanciales en nuestro control interno sobre la información financiera como resultado de estas transacciones.

La efectividad de nuestro control interno sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2016 ha sido auditada por Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global Limited, una firma de auditores externos independientes, según se establece en el presente reporte aquí incluido.

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

No aplica.

(d) Cambios en el Control Interno sobre Información Financiera

No ha habido cambio alguno en nuestro control interno sobre información financiera durante 2016 que haya afectado materialmente, o que sea razonablemente posible que afecte materialmente nuestro control interno sobre la información financiera reportada.

PUNTO 16A. EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

Nuestros accionistas y nuestro consejo de administración han designado al señor José Manuel Canal Hernando, un consejero independiente bajo la Ley del Mercado de Valores en México, a las leyes de valores en los Estados Unidos y a los estándares aplicables para cotizar en la NYSE, como el “experto financiero del comité de auditoría” de acuerdo al significado de este punto 16A. Véase “Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados—Consejeros.”

PUNTO 16B. CÓDIGO DE ÉTICA

Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F. Nuestro código de ética aplica a nuestro director general, director de finanzas y administración, director de control interno y personas desempeñando funciones similares, además de nuestros consejeros, funcionarios y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestro sitio de Internet en www.femsa.com. En caso de modificar las provisiones de nuestro código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración, director de control interno y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, describiremos dichas modificaciones o exenciones en nuestro sitio de internet en la misma dirección electrónica.

**PUNTO 16C. PRINCIPALES HONORARIOS DE AUDITORIA Y SERVICIOS
Honorarios de Auditoria y Servicios Distintos a la Auditoria**

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, nuestro auditor fue Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global.

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros durante 2016, 2015 y 2014 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014:

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2016	2015	2014
	(en millones de pesos mexicanos)		
Honorarios de auditoria	Ps. 111	Ps. 101	Ps. 101
Honorarios relacionados con auditoria	15	2	3
Honorarios de servicios fiscales	14	7	15
Honorarios de otros conceptos.....	4	36	5
Total.....	Ps. 144	Ps. 146	Ps.124

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

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

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

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas y procedimientos de pre-aprobación bajo los cuales todos los servicios de auditoría y no relacionados con la misma prestados por nuestros auditores externos deben ser pre-aprobados por el Comité de Auditoría de acuerdo a lo que se establece en los estatutos del Comité de Auditoría. Cualquier propuesta de servicios proporcionadas por auditores externos requiere ser discutida y aprobada por el comité de auditoría durante sus reuniones, las cuales se celebran por lo menos cuatro veces al año. Una vez que la propuesta de servicios es aprobada, nosotros o nuestras subsidiarias formalizan la prestación de los servicios. La aprobación de cualquier servicio de auditoría o de servicios no relacionados con la misma, a ser proporcionado por nuestros auditores externos se especifica en las minutas de nuestro comité de auditoría. Adicionalmente, los miembros de nuestro consejo de administración son informados en resumen sobre los temas discutidos por los diferentes comités de nuestro consejo de administración.

PUNTO 16D. NO APLICABLE

PUNTO 16E. COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS

Durante 2016 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”.

Periodo	Número Total de Unidades BD Compradas	Compra de Acciones		
		Precio promedio pagado por la Unidad BD comprada	Número total de acciones (o unidades) compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	Número máximo (o valor apropiado en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
Marzo de 2016	2,375,196	Ps. 164.49	-	-

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 sociales, la Ley del Mercado de Valores y las normas expedidas por CNBV. Asimismo revelamos nuestro grado de adhesión de conformidad con el Código de Mejores Prácticas Corporativas, que fue creado por un grupo de empresas mexicanas líderes, y el cual fue aprobado por la BMV.

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

Estándares de la Bolsa de Nueva York

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

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

Comité de Gobierno

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

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

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

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

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

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

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

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

Comité de Gobierno Corporativo/Designación: No estamos obligados a 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 sociales, los tres son independientes y su presidente es elegido en la asamblea de accionistas.

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

compañía.

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

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

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

Plan de Incentivos de Acciones: No se requiere la aprobación de los accionistas, bajo la ley mexicana y nuestros estatutos sociales, para la adopción y reforma de un plan de incentivos de acciones. Dichos planes deberán prever una aplicación general para todos los ejecutivos. Nuestros planes de compensación actuales han sido aprobados por nuestro consejo de administración.

Código de Ética y de Gestión del Negocio: Guía de Gobierno Corporativo y un código de ética y conducta son requeridos, con la revelación de cualquier dispensa para consejeros y directores.

Código de Ética y de Gestión del Negocio: Hemos adoptado un código de ética, dentro del significado del Artículo 16B de la Comisión de Valores de los Estados Unidos 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-231, incorporadas al presente por referencia.

PUNTO 19. ANEXOS

- 1.1. Estatutos Sociales de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., aprobados el 22 de abril de 2008, junto con la traducción al inglés del mismo. (incorporado por referencia al Anexo 1.1 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 30 de junio de 2008 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.2. Contrato de Intercambio de Acciones celebrado entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Emprex y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha del 11 de enero de 2011 (incorporado por referencia al Anexo 1.2 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2011 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.3. Primer Convenio Modificatorio al Acuerdo de intercambio de acciones por y entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Emprex y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha de 26 de abril 2011 (incorporado por referencia al Anexo 1.3 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2011 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.4. Convenio de Gobierno Corporativo con fecha de 30 de abril de 2010, entre Heineken Holding N.V., L'Arche Green N.V., FEMSA y CB Equity, LLP. (incorporado por referencia al Anexo 1.4 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de abril de 2012 (Expediente No. 333-08752)).

- 2.1. Contrato de Depósito, modificado el 11 de mayo de 2007, entre FEMSA, The Bank of New York Mellon (anteriormente The Bank of New York), y todos los demás dueños y tenedores de tiempo en tiempo de cualquier Recibos Depositarios Americanos (American Depositary Receipts), incluyendo la forma del Recibo Depositario Americano (American Depositary Receipt) (incorporado por referencia al Registro de Emisión en la Forma F-6 presentado el 30 de abril de 2007 (Expediente No. 333-142469)).
- 2.2. Modelo de certificado que representa una Unidad BD, consistente en una Acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L, junto con una traducción al inglés (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentado el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 2.3. *Indenture*, de fecha 5 de febrero de 2010 entre Coca-Cola FEMSA y The Bank of New York Mellon (incorporado por referencia al Anexo 2.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F, presentada el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.4. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 5 de febrero de 2010, entre Coca-Cola FEMSA y The Bank of New York Mellon y The Bank of New York Mellon (Luxemburgo) S.A. (incorporado por referencia al Anexo 2.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.5. Segundo *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de abril de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, Propimex, S. de R.L de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.) como Obligado Solidario, y The Bank of New York Mellon, (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 17 de junio de 2011 (Expediente No. 001-12260)).
- 2.6. *Indenture*, de fecha 8 de abril de 2013 entre FEMSA, como Emisor, y The Bank of New York Mellon como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Reporte Anual de FEMSA en la Forma F-3 presentada el 9 de abril de 2013 (Expediente No. 333-187806)).
- 2.7. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 10 de mayo de 2013, entre FEMSA, como Emisor y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias, y The Bank of New York Mellon SA/NV, sucursal Dublín, como Agente de Pagos en Irlanda, incluyendo la forma de nota global de la misma (incorporado por referencia al Anexo 1.4 de Declaración de Registro FEMSA en la Forma 8-A presentada el 17 de mayo de 2013 (Expediente No. 001-35934)).
- 2.8. Tercer *Indenture* Suplementario, de fecha 6 de septiembre de 2013, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.) como Obligado Solidario, Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., como Obligados Solidarios adicionales, y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.7 de la Declaración de Registro de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-3 presentada el 8 de noviembre de 2013 (Expediente No. 333-187275)).
- 2.9. Cuarto *Indenture* Suplementario, de fecha 18 de octubre 2013, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.), Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., como Obligados Solidarios, Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., como Obligado Solidario adicional y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.8 de la Declaración de Registro de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-3 presentada el 8 de noviembre de 2013 (Expediente No. 333-187275)).
- 2.10. Quinto *Indenture* Suplementario, de fecha 26 de noviembre de 2013, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.), Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., y Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., como Obligados Solidarios y The Bank of New York Mellon, como

Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.1 de la Forma 6-K de Coca-Cola FEMSA en la presentada el 5 de diciembre de 2013 (Expediente No. 1-2260)).

- 2.11. Sexto *Indenture* Suplementario, de fecha 21 de enero de 2014, entre Coca-Cola FEMSA, como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.), Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V., y Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., como Obligados Solidarios y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, Agente de Garantías, Agente de Pagos y Agente de Transferencias (incorporado por referencia al Anexo 4.1 de la Forma 6-K de Coca-Cola FEMSA en la presentada el 27 de enero de 2014 (Expediente No. 1-2260)).
- 2.12. Séptimo *Indenture* Suplementario, de fecha 23 de noviembre de 2015, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. como Emisor, Propimex, S. de R.L. de C.V., Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Yoli de Acapulco, S. de R.L. de C.V. y Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V. como avales, Distribuidora y Manufacturera del Valle de Mexico, S. de R.L. de C.V. como obligado solidarios, y The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, registrador de valores, agente de pago y transferencia (incorporado por referencia al Anexo 2.9 del reporte anual en la forma 20-F de Coca-Cola FEMSA en la presentada el 15 de abril de 2016 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.13. Segundo *Indenture* Suplementario, de fecha 18 de marzo de 2016, entre FEMSA, como Emisor, The Bank of New York Mellon, como Fiduciario, registrador de valores, agente de pago y transferencia y The Bank of New York Mellon SA/NV, Dublin Branch, como Agente de Pago en Irlanda, incluyendo la nota global de la misma.
- 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 Innex (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, Innex, 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 2010, al Convenio de Accionistas Modificado de fecha 06 de julio de 2002, entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company, Innex, Atlantic Industries, Dulux CBAI 2003 BV 2003 y Dulux CBEXINMX 2003 BV (incorporados mediante referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual bajo el formato 20F de Coca-Cola FEMSA presentado el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.4. Contrato de Embotellador Modificado, de fecha 21 de junio de 2003, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (incorporado por referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 5 de abril 2004 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.5. Convenio Suplementario, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Registro de Emisión de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-1 presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
- 4.6. Contrato de Embotellador Modificado, de fecha 21 de junio de 2003, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 5 de abril 2004 (Expediente No. 1-12260)).

- 4.7. Convenio Suplementario, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Registro de Emisión de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-1 presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
- 4.8. Convenios Modificatorios, de fecha 17 de mayo y 20 de julio de 1995, al Contrato de Embotellador y la Carta Convenio, de fecha 22 de agosto de 1994, cada una en relación a las operaciones en Argentina entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.9. Contrato de Embotellador, de fecha 1 de diciembre de 1995, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.10. Suplemento de fecha 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.11. Convenio Modificatorio, de fecha 1 de febrero de 1996, al Contrato de Embotellador entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA, de fecha 1 de diciembre de 1995 (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.12. Convenio Modificatorio, de fecha 22 de mayo de 1998, al Contrato Embotellador en relación al anterior territorio de SIRSA, de fecha 1 de diciembre de 1995, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.12 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.13. Contrato de Suministro, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Empaques (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 4.14. Contrato de Embotellador y Carta Complementaria de fecha 1 de junio de 2005, entre Panamco Golfo, S.A. de C.V. y The Coca Cola Company en relación a las operaciones en Golfo, México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.7 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.15. Contrato de Embotellador y Carta Complementaria de fecha 1 de junio de 2005, entre Panamco Bajío, S.A. de C.V. y The Coca Cola Company en relación a las operaciones en Bajío, México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.8 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.16. Contrato de Licencia del Nombre Comercial de Coca-Cola de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 4.17. Convenio Modificatorio al Contrato de Licencia de Marca, de fecha 1 de diciembre de 2002, celebrado por y entre Administración de Marcas, S.A. de C.V., como propietario, y The Coca-Cola Export Corporation sucursal México, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.18. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Golfo S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-2290)).

- 4.19. Contrato de Sub-licencia de Marca, de fecha 4 de enero de 2003, celebrado por y entre Panamco Bajío S.A. de C.V., como licenciante, y The Coca-Cola Company, como licenciatario (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de marzo de 2003 (Expediente No. 1-2290)).
- 4.20. Contrato de Suministro de fecha 3 de abril de 1998, entre ALPLA Fábricas de Plásticos, S.A. de C.V. e Industria Embotelladora de México, S.A. de C.V (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.18 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 1 de julio de 2002 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.21. Contrato de Prestación Servicios, de fecha 7 de noviembre de 2000, entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Logística (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.15 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.22. Convenio de Promoción y No-Competencia de fecha 11 de marzo de 2003, celebrado por y entre The Coca-Cola Export Corporation sucursal México y Panamco Bajío, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.23. Convenio de Promoción y No-Competencia de fecha 11 de marzo de 2003, celebrado por y entre The Coca-Cola Export Corporation rama México y Panamco Golfo, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.24. Memorándum de Entendimiento, de fecha 11 de marzo de 2003, por y entre Panamco, como vendedor, y The Coca-Cola Company, como comprador (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.25. Contrato Embotellador, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola 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 KOF Philippines, Inc., Coca-Cola South Asia Holding, Inc., Coca-Cola Holding (Overseas) Limited y Controladora de Inversiones en Bebidas Refrescantes, S.L. (incorporado por referencia al Anexo 4.27 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 15 de marzo de 2013 (Expediente No. 1-12260))
- 8.1. Principales Subsidiarias.
- 12.1. Certificación del Director General de conformidad con la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con fecha de 21 de abril de 2017.
- 12.2. Certificación del Director de Finanzas de conformidad con la Sección 302 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con fecha de 21 de abril de 2017.
- 13.1. Certificación de Ejecutivo de conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con fecha de 21 de abril de 2017.

FIRMA

El registrante, por medio del presente, certifica que cumple con todos los requisitos de presentación indicados en la Forma 20-F y ha dado instrucciones y autorizado debidamente al suscrito para que firme este reporte anual en su nombre.

Fecha: 21 de abril de 2017.

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

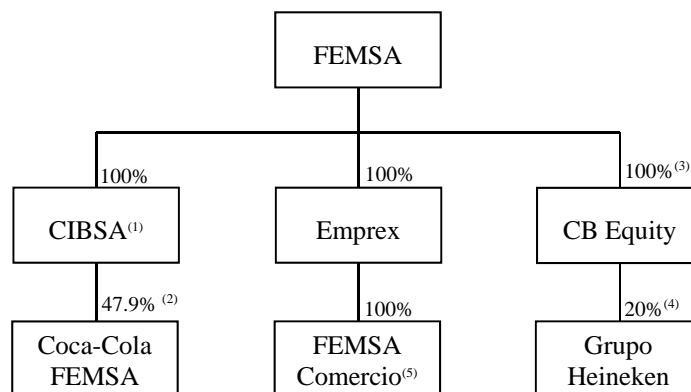
Por: /f/ Miguel Eduardo Padilla Silva

Nombre: Miguel Eduardo Padilla Silva

Cargo: **Director Corporativo**

Principales Compañías Subtenedoras —Estructura Corporativa

Al 31 de marzo de 2017



(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% de las acciones con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA). Véase “Punto 4. Información de la Compañía –Coca-Cola FEMSA – Capital Social”

(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.

(5) Incluye la División Comercial, la División Salud y la División Combustibles.

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL PRESENTADO AL AMPARO DE LA FORMA 20-F ANTE LA U.S. SECURITIES EXCHANGE COMMISSION (COMISIÓN DE VALORES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA), PARA DAR CUMPLIMIENTO A LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL REPORTE ANUAL DEL EJERCICIO SOCIAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016.

II. INFORMACIÓN REQUERIDA EN EL REPORTE ANUAL

1) INFORMACIÓN GENERAL

b) Resumen Ejecutivo

Comportamiento de nuestros títulos en los mercados de valores

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⁾		
2012	99.00	75.00	99.00	7.65	6,004
2013	126.00	99.00	106.00	8.09	47,136
2014	125.00	103.00	122.50	8.31	2,007
2015					
Primer Trimestre.....	131.50	121.00	131.49	8.63	1,775
Segundo Trimestre.....	142.66	133.00	139.41	8.89	10,134
Tercer Trimestre	136.50	135.00	136.50	8.08	1,876
Cuarto Trimestre.....	154.00	137.91	145.80	8.48	2,759
2016					
Primer Trimestre.....	150.00	139.50	147.00	8.54	3,020
Segundo Trimestre.....	152.00	147.00	147.00	7.95	511
Tercer Trimestre	150.00	141.00	147.00	7.60	1,654
Cuarto Trimestre.....	155.00	147.00	149.95	7.27	447
Octubre	148.00	147.00	147.00	7.82	312
Noviembre	155.00	147.00	155.00	7.58	378
Diciembre	153.70	147.00	149.95	7.27	2,364
2017					
Enero.....	145.45	140.00	140.00	6.72	1,662
Febrero.....	138.00	135.51	137.00	6.85	970
Marzo.....	142.50	137.00	142.50	7.57	1,451
Primer Trimestre.....	145.45	135.51	142.50	7.57	1,007

- (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 americanos (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			Cierre U.S.\$⁽⁴⁾	Promedio de Volumen Diario (Unidades)
	Máximo⁽²⁾	Mínimo⁽²⁾	Cierre⁽³⁾		
2012	130.64	88.64	129.31	9.97	2,280,878
2013	151.72	117.05	126.40	9.65	2,997,406
2014	134.71	109.62	130.88	8.87	2,626,599
2015					
Primer Trimestre.....	143.54	123.68	143.11	9.39	2,560,379
Segundo Trimestre.....	147.73	136.36	139.97	8.92	2,598,477
Tercer Trimestre.....	154.36	140.26	151.27	8.95	2,297,879
Cuarto Trimestre.....	168.78	149.68	161.63	9.40	2,242,941
2016					
Primer Trimestre.....	176.27	152.61	166.80	9.69	3,160,365
Segundo Trimestre.....	175.27	158.54	169.18	9.15	2,616,829
Tercer Trimestre.....	182.26	165.55	178.75	9.24	2,740,262
Cuarto Trimestre.....	183.34	154.07	157.67	7.65	3,287,989
Octubre.....	183.34	178.55	181.30	9.65	2,325,085
Noviembre.....	177.93	160.27	160.91	7.87	4,591,266
Diciembre.....	161.95	154.07	157.67	7.65	3,009,676
2017					
Enero.....	165.60	156.86	156.86	7.53	2,695,523
Febrero.....	164.47	158.54	161.82	8.09	2,452,659
Marzo.....	173.99	164.42	166.04	8.82	2,624,651
Primer Trimestre.....	173.99	156.86	166.04	8.82	2,557,817

- (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 americanos (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⁾	
2012	101.70	67.47	100.70	535,718
2013	124.96	88.66	97.87	604,552
2014	100.26	81.94	88.03	417,239
2015				
Primer Trimestre.....	95.74	82.97	93.50	426,634
Segundo Trimestre.....	98.88	87.52	89.09	338,531
Tercer Trimestre.....	93.83	81.90	89.25	373,119
Cuarto Trimestre.....	101.96	88.43	92.35	377,262
2016				
Primer Trimestre.....	96.60	85.25	96.31	481,591
Segundo Trimestre.....	97.38	87.28	92.49	467,101
Tercer Trimestre.....	100.51	85.88	92.04	609,880
Cuarto Trimestre.....	98.65	75.49	76.21	673,218
Octubre.....	98.65	93.23	95.67	585,366
Noviembre.....	96.26	78.05	78.05	903,911
Diciembre.....	79.32	75.49	76.21	530,377
2017				
Enero.....	78.64	74.19	75.23	581,632
Febrero.....	83.35	76.87	80.54	459,028
Marzo.....	91.51	82.15	88.52	419,261
Primer Trimestre.....	91.51	74.19	88.52	483,825

(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.

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 se vería afectada pues FEMSA no cuenta con otros activos propios para operar.

d) Otros Valores

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

Así mismo, tiene autorizado otro Programa de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000,000,000 (veinte mil millones de pesos 00/100 M.N.) bajo autorización inicial de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/1654782/2007 del 4 de diciembre de 2007, dicho programa fue actualizado con la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/78953/2009 del 31 de Agosto de 2009. Bajo este Programa se han realizado tres emisiones: (i) Ps. 3,500,000,000 (tres mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 07” esta emisión fue pagada el 23 de noviembre de 2013; (ii) UDIs. 637,587,000 (seiscientos treinta y siete millones quinientos ochenta y siete mil), bajo clave de pizarra “FEMSA 07U” y (iii) Ps. 1,500,000,000 (un mil quinientos millones de pesos 00/100 M.N.), bajo clave de pizarra “FEMSA 08”, esta última emisión fue pagada el 23 de mayo de 2011.

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

Adicionalmente, el 18 de marzo de 2016 la Compañía realizó una oferta pública en el extranjero de títulos de deuda denominados *Senior Notes* por un monto total de EUR€1,000,000,000.00 (mil millones de euros 00/100, moneda de curso legal de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea), que devengará intereses a una tasa de 1.750% y tiene como fecha de vencimiento el 20 de marzo de 2023. Dichos títulos de deuda denominados *Senior Notes* cotizan en el Mercado de Valores Global (*Global Exchange Market*) operado por la Bolsa de Valores de Irlanda (*Irish Stock Exchange*).

Respecto a nuestras obligaciones de reportar, presentamos reportes financieros trimestrales y anuales, así como información corporativa y eventos relevantes a las autoridades regulatorias de México y de los Estados Unidos de América en forma simultánea y con la periodicidad establecida en la legislación aplicable. Durante los últimos tres ejercicios sociales, hemos presentado en forma completa y oportuna reportes sobre eventos relevantes, así como demás información financiera y jurídica que estamos obligados a presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y los Estados Unidos de América. Asimismo, estamos obligados a presentar a The Bank of New York Mellon en su calidad de representante común de los tenedores, cierta información como reportes anuales, y cualquier reporte o información que se requiera presentar ante la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos de América (*U.S. Securities and Exchange Commission o SEC*), incluyendo nuestro reporte anual bajo la Forma 20-F y reportes bajo Forma 6-K. Hemos cumplido con tales obligaciones desde la emisión de los Senior Notes respectivamente.

g) Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Compañía a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrá ser consultada en la Bolsa Mexicana de Valores, en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección www.bmv.com.mx. Copias de dicha documentación podrán obtenerse a petición de cualquier inversionista, mediante una solicitud al Departamento de Relación con Inversionistas de la Compañía, en sus oficinas ubicadas en General Anaya No. 601 Pte., Col. Bella Vista, Monterrey, N.L. 64410, México o al teléfono (81) 8328-6167, a la atención del Arq. Juan Fonseca Serratos. Asimismo, cierta información presentada por la Compañía a la CNBV y a la BMV e información relacionada con la Compañía puede ser consultada en su página de Internet en la dirección www.femsa.com/inversionista.

2) LA EMISORA

b) Descripción del Negocio

i) Actividad principal

Riesgos relativos al cambio climático

La agenda internacional sobre cambio climático afecta cada vez más las políticas ambientales mundiales y establece requisitos especiales para algunas industrias. La mitigación y adaptación al cambio climático es una prioridad para nuestro negocio, y nuestro objetivo es hacer frente a estos retos de manera coordinada con los gobiernos, las organizaciones y la comunidad donde operamos. En caso de que el 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 sus subsidiarias, a través de sus distintas divisiones: la División Comercial, la División Salud y la División de Combustibles, operan diversos puntos de venta en México, Chile y Colombia, incluyendo la cadena de tiendas de conveniencia OXXO, cuya marca, al igual que el resto de las marcas que utiliza FEMSA Comercio en dichas divisiones se encuentran debidamente registradas y son de nuestra propiedad.

iv) Desempeño ambiental

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

ix) Estructura Corporativa

La tabla que a continuación se presenta muestra nuestras subsidiarias más importantes y el porcentaje de participación en cada una de ellas al 31 de diciembre de 2016:

<u>Nombre de la Compañía</u>	<u>Jurisdicción</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Descripción</u>
Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V.	México	100%	Sociedad subtenedora de nuestras acciones en Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., sociedad que produce, distribuye y vende bebidas y es el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo.
Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V.	México	100%	Sociedad subtenedora de nuestras acciones en FEMSA Comercio, S.A. de C.V., sociedad que cuenta con una División Comercial operando varias cadenas de tiendas de pequeño formato, incluyendo OXXO, la cadena más grande y de mayor crecimiento en América Latina (por número de tiendas), una División Salud que incluye farmacias y operaciones relacionadas y una División Combustibles que opera OXXO GAS, la cadena de estaciones de servicio de combustibles aceites de motor y otros productos de cuidado del automóvil.
CB Equity LLP	Reino Unido	100%	Sociedad subtenedora de nuestra participación en Heineken.

xiii) 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. 300,000,000.00 (trescientos millones de pesos 00/100 Moneda Nacional). 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 emisiones de acciones de la Compañía.

4) ADMINISTRACIÓN

c) Administradores y Accionistas

Los participantes del fideicomiso de voto, en virtud de su tenencia de la mayoría de las Acciones Serie B, como grupo de personas, ejercen control en FEMSA.

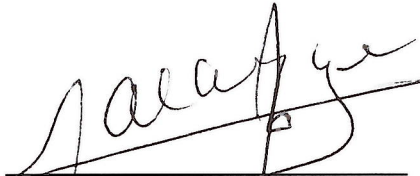
Los siguientes participantes del fideicomiso de voto se consideran beneficiarios con derecho de voto compartido con respecto a las acciones depositadas: BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario del Fideicomiso No. F/25078-7 (controlado por la sucesión de Max Michel Suberville), J.P. Morgan Trust Company (New Zealand) Limited como Fiduciario del fideicomiso controlado por Paulina Garza Lagüera Gonda, Max Brittingham, Maia Brittingham, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Bárbara Braniff Garza Lagüera, Eugenia Braniff Garza Lagüera, Lorenza Braniff Garza Lagüera, Mariana Garza Lagüera Gonda, Paula Treviño Garza Lagüera, Inés Treviño Garza Lagüera, Eva Maria Garza Lagüera Gonda, Eugenio Fernández Garza Lagüera, Daniela Fernández Garza Lagüera, Eva María Fernández Garza Lagüera, José Antonio Fernández Garza Lagüera, Eva Gonda Rivera, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlada por la familia Garza Lagüera), Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Juan Pablo Garza García, Alfonso Garza García, María José Garza García, Eugenia Maria Garza García, Patricio Garza Garza, Viviana Garza Zambrano, Patricio Garza Zambrano, Marigel Garza Zambrano, Ana Isabel Garza Zambrano, Juan Carlos Garza Garza, José Miguel Garza Celada, Gabriel Eugenio Garza Celada, Ana Cristina Garza Celada, Juan Carlos Garza Celada, Eduardo Garza Garza, Eduardo Garza Páez, Balbina Consuelo Garza Páez, Eugenio Andrés Garza Páez, Eugenio Garza Garza, Camila Garza Garza, Ana Sofía Garza Garza, Celina Garza Garza, Marcela Garza Garza, Alepage, S.A. (controlada por Consuelo Garza Lagüera de Garza), Alberto Bailleres González, Maria Teresa Gual Aspe de Bailleres, Corbal, S.A. de C.V. (controlada por Alberto Bailleres González), BBVA Bancomer, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29490-0 (controlado por Alberto, Susana y Cecilia Bailleres), Magdalena Michel de David, la sucesión de 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, BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/710004 (controlado por Magdalena Michel de David), BBVA Bancomer, S.A. como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/700005 (controlado por Renee Michel de Guichard), Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlada por la familia Calderón Rojas) y BBVA Bancomer, S.A., como Fiduciario en virtud del Fideicomiso No. F/29013-0 (controlado por la familia Calderón Rojas).

Actualmente no hay accionistas en FEMSA que ejerzan influencia significativa en la Compañía, ya que en lo individual no hay accionistas que cuenten con derechos que les permitan, directa o indirectamente, ejercer el voto respecto del 20% del capital social de FEMSA.

PERSONAS RESPONSABLES

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

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




Lic. Carlos Salazar Lomelín
Director General

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



Ing. Miguel Eduardo Padilla Silva
Director Corporativo

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



Lic. Carlos E. Aldrete Ancira
Director Jurídico

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

21 de Abril de 2017


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

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros que contiene el presente reporte anual de Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V. por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2016 y 2015, así como el 31 de diciembre de 2015 y 2014, fueron dictaminados con fecha 28 de febrero de 2017 y 29 de febrero de 2016 respectivamente, de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría.

Asimismo, manifiesta que ha leído el presente reporte anual y basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría 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 demás información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros por él dictaminados.

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



C.P.C. Américo de la Paz de la Garza
Socio y Representante Legal

21 de abril de 2017

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

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

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

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

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

C.P.C. Américo de la Paz de la Garza
Socio y Representante Legal



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

Tel: (81) 8152 1800
Fax: (81) 8152 1839
ey.com/mx

21 de abril de 2017

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

Por medio de la presente les confirmo que otorgo mi consentimiento para que Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. incluya en el reporte anual, mi dictamen que al efecto emití sobre los estados financieros incluidos en el reporte anual correspondiente al ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2016. Lo anterior, en el entendido de que previamente deberé cerciorarme de que la información contenida en los estados financieros incluidos en el reporte anual de que se trate, así como cualquier otra información financiera incluida en dichos documentos cuya fuente provenga de los mencionados estados financieros o del dictamen que al efecto presenté, coincida con la dictaminada, con el fin de que dicha información sea hecha del conocimiento público.

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



C.P.C. Américo de la Paz de la Garza

ANEXOS

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 de Ernst & Young Global de Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V. y subsidiarias por los años terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2016 y 2015.....	F-2
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.....	F-3
Estados Consolidados de Utilidad Integral por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.....	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.....	F-5
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.....	F-7
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados.....	F-9
Reporte del Comité de Auditoría de fecha 24 de febrero 2017.....	F-115
Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos de Mancera S.C., Integrante de Ernst & Young Global de Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V. y subsidiarias por los años terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014	F-118
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2015 y 2014.....	F-120
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.....	F-121
Estados Consolidados de Utilidad Integral por los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.....	F-122
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.....	F-123
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.....	F-125
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.....	F-127
Reporte del Comité de Auditoría de fecha 23 de febrero 2016.....	F-224
Reporte del Comité de Auditoría de fecha 24 de febrero 2015.....	F-228

INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

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

Opinión

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias (“La Compañía”), que comprenden el estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2016 y el estado consolidado de resultados y otros resultados integrales, el estado consolidado de cambios en el capital contable y el estado consolidado de flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, así como las notas explicativas de los estados financieros consolidados incluyendo un resumen de las políticas contables significativas.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada de la Compañía al 31 de diciembre de 2016, así como sus resultados consolidados y sus flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIAs). Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección “Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados” de nuestro informe. Somos independientes de la Compañía de conformidad con el “Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores” (“Código de Ética del IESBA”) junto con los requerimientos de ética que son aplicables a nuestra auditoría de los estados financieros consolidados en México por el “Código de Ética Profesional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos” (“Código de Ética del IMCP”) y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos y con el Código de Ética del IESBA. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada, para nuestra opinión.

Asuntos clave de la auditoría

Los asuntos clave de la auditoría son aquéllos que, basados en nuestro juicio profesional, fueron los más significativos en nuestra auditoría sobre los estados financieros consolidados del periodo terminado el 31 de diciembre de 2016. Estos asuntos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría sobre los estados financieros consolidados en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre estos, y no expresamos una opinión por separado sobre dichos asuntos. Para cada asunto clave de auditoría, describimos cómo se abordó el mismo en el contexto de nuestra auditoría.

Hemos cumplido las responsabilidades descritas en la sección “Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados” de nuestro informe, incluyendo las relacionadas con los asuntos clave de auditoría. Consecuentemente, nuestra auditoría incluyó la aplicación de procedimientos diseñados a responder a nuestra evaluación de los riesgos de desviación material de los estados financieros consolidados adjuntos. Los resultados de nuestros procedimientos de auditoría, incluyendo los procedimientos aplicados para abordar los asuntos clave de la auditoría descritos más adelante, proporcionan las bases para nuestra opinión de auditoría de los estados financieros consolidados adjuntos.

Inversión en Coca-Cola - FEMSA Filipinas y su consolidación posterior en 2017

Descripción del asunto clave de auditoría

Como se menciona en las notas 10 y 20.7 a los estados financieros consolidados, al 31 de diciembre de 2016, la Compañía mantiene una participación del 51% en Coca-Cola FEMSA Filipinas (“CCFPI en adelante”) sobre la cuál reconoce sus resultados mediante la aplicación del método de participación. Adicionalmente, la Compañía posee una opción de compra de parte de The Coca-Cola Company (“TCCC”) para adquirir la participación restante del 49% en CCFPI en cualquier momento hasta enero de 2020, y tiene la opción de vender su participación del 51% en CCFPI a TCCC en cualquier momento, a partir de enero de 2018 y hasta enero de 2019.

La estimación del valor razonable de las acciones de CCFPI realizada por la administración es un asunto clave de auditoría, ya que implica la aplicación de juicio significativo por parte de la administración para determinar si la opción de compra para adquirir la participación restante del 49% en CCFPI es “sustantiva” (lo cuál generalmente ocurre cuando la opción de compra está dentro del dinero), y por consiguiente, es probable que se ejerzan los derechos potenciales de voto. El resultado de la valuación de la opción de compra tiene un impacto en la decisión sobre si la Compañía debe de consolidar los resultados de CCFPI en lugar de reconocer el método de participación en su inversión. La determinación del valor razonable de CCFPI se utiliza también, para evaluar si dicha inversión estuviera deteriorada a la fecha del estado de posición financiera.

La complejidad del análisis mencionado en el párrafo anterior y el hecho de que los datos utilizados, en dichas estimaciones, corresponden a datos no observables, (específicamente las proyecciones realizadas por la administración para estimar los flujos futuros de efectivo esperados) implica un alto grado de incertidumbre en la estimación, la cual es un área de enfoque importante para nuestra auditoría.

De conformidad con el contrato celebrado con TCCC, a partir del 25 de enero de 2017, la Compañía obtuvo el control de CCFPI, sin la transferencia de una consideración económica adicional y a partir de esa fecha la Compañía comenzó a consolidar los resultados de esta subsidiaria. Lo anterior de conformidad con la NIIF 3, ya que todas las decisiones operativas y de negocio, incluyendo su plan de operación anual a partir de esa fecha, son aprobadas por la mayoría de los miembros del consejo sin requerir del voto de TCCC. En la Nota 28 a los estados financieros consolidados se muestra la asignación del precio de compra correspondiente a la consolidación de CCFPI.

Debido a la importancia de la adquisición y al alto nivel de juicio con respecto a las estimaciones hechas por la administración para determinar la asignación del precio de compra, hemos clasificado este asunto como un asunto clave de auditoría.

Cómo nuestra auditoría abordó el asunto

Evaluamos los supuestos de la administración relacionados con las tasas de crecimiento anual compuesto y las proyecciones de ahorros de costos y gastos, entre otros supuestos clave utilizados tanto para la determinación del valor razonable de Nivel 3 de la NIIF 13, como en la determinación del valor en uso de acuerdo con IAS 36 al: 1) evaluar las estimaciones históricas efectuadas por la Compañía, 2) obtener y analizar las estrategias de negocio que la Compañía utilizó como base para realizar sus estimaciones de flujos futuros de efectivo; 3) evaluar el entorno macroeconómico, incluyendo comparaciones contra el desempeño de los participantes en el mercado de los cuales hay información pública disponible.

Probamos también los procedimientos que tiene la Compañía con respecto a la preparación del presupuesto, los cuáles son la base para determinar el modelo de valor en uso apropiado, así como la evaluación que realiza la Compañía con respecto a la probabilidad de que los potenciales derechos de voto con respecto a la opción de compra en CCFPI se ejecuten y si dichos derechos de voto serán sustantivos basados en las estimaciones de valor razonable y los términos escritos en la opción de compra, al revisar: 1) el modelo de valuación seleccionado por la Compañía para la opción de compra y el análisis de si la opción de compra está dentro o fuera del dinero y 2) la evaluación de la Compañía con respecto a los aspectos cualitativos que forman la base de la conclusión de que la opción no es de naturaleza sustantiva. Involucramos a nuestros especialistas internos para llevar a cabo estos procedimientos. Finalmente, evaluamos la razonabilidad de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Con respecto a la toma de control de CCFPI, evaluamos la identificación de los activos adquiridos y las obligaciones asumidas revelados en los estados financieros consolidados. Comparamos los resultados de la Compañía con nuestro conocimiento acerca de su negocio, sus planes de negocio y las explicaciones de la Compañía en torno a la razón de negocio de esta adquisición. Con ayuda de nuestros especialistas internos, probamos los valores razonables de los activos y pasivos determinados por la administración para dicha adquisición, basándonos en modelos de valuación comúnmente utilizados.

Finalmente, evaluamos la razonabilidad de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Deterioro de los derechos de distribución, crédito mercantil y derechos de marca

Descripción del asunto clave de auditoría

Como se revela en la Nota 12 a los estados financieros consolidados, los derechos de distribución, crédito mercantil y derechos de marca al 31 de diciembre de 2016 ascienden a Ps. 143,420 millones.

Debido a la materialidad del valor de los derechos de distribución, crédito mercantil y derechos de marca con respecto a los estados financieros consolidados, así como al involucramiento de juicios y estimaciones significativas por parte de la Compañía al evaluar el deterioro de dichas cuentas, enfocamos nuestra auditoría en esta área en particular en Brasil y Chile como resultado de las adquisiciones recientes que dieron lugar a incrementos importantes en estas cuentas, así como en Venezuela, debido a las condiciones generales desfavorables del entorno macroeconómico de dicho país.

Cómo nuestra auditoría abordó el asunto

Evaluamos los supuestos de la administración relacionados con las tasas de crecimiento anual compuesto y proyecciones de ahorros en costos y gastos junto con otros supuestos clave utilizados en la elaboración de las pruebas de deterioro, al: 1) evaluar las estimaciones históricas efectuadas por la Compañía, 2) obtener y analizar las estrategias de negocios que la Compañía utilizó como base para realizar sus estimaciones de flujos futuros de efectivo, y 3) evaluar el entorno macroeconómico, incluyendo comparaciones contra el desempeño de participantes del mercado de los cuales hay información pública disponible. También evaluamos los análisis de sensibilidad realizados por la Compañía, enfocándonos principalmente en las proyecciones de tasas de crecimiento anual compuesto y las proyecciones de ahorros.

Utilizamos a nuestros especialistas internos para la ejecución de dichos procedimientos. Adicionalmente, probamos los procedimientos que tiene la Compañía con respecto a la preparación del presupuesto, los cuales son la base para determinar el modelo del valor en uso.

Finalmente, evaluamos la razonabilidad de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Venezuela

Descripción del asunto clave de auditoría

El entorno político y económico de Venezuela representa un reto. Para la Compañía, estos retos se relacionan con la factibilidad de operar en Venezuela e incluyen, más no se limitan, a la existencia de múltiples tipos de cambio, falta de liquidez en todos los mecanismos de intercambio disponibles, un limitado acceso a materias primas clave, así como intervenciones periódicas del gobierno venezolano en las operaciones de las Compañías que operan en dicho país, las cuales incluyen los constantes cambios en las leyes y reglamentos del país.

Durante nuestra auditoría nos enfocamos en Venezuela debido a los siguientes juicios y fuentes clave de incertidumbre relacionadas con las estimaciones contables de la Compañía, las cuales incluyen lo siguiente:

1) El análisis de si la Compañía continua teniendo el control sobre las actividades relevantes de sus operaciones en Venezuela de acuerdo a lo establecido con la

NIIF 10, lo anterior considerando las restricciones para acceder a divisas, así como por los otros retos operativos mencionados anteriormente.

2) La determinación del tipo de cambio adecuado que se utilizó para convertir los pasivos denominados en moneda extranjera, así como para la integración de los resultados de la subsidiaria en los estados financieros consolidados, considerando la existencia de múltiples tipos de cambio.

3) La recuperabilidad de los activos de larga duración que tiene la Compañía en Venezuela como se describe en la sección anterior de asuntos clave de auditoría "Deterioro en el valor de los derechos de distribución y crédito mercantil".

Como se describe en la Nota 3.3 de los estados financieros consolidados, la Compañía ha acumulado cantidades significativas en el rubro de otras partidas de pérdida integral por la cantidad de Ps. 20,230 millones al 31 de diciembre de 2016. En la medida que la Compañía pierda el control sobre las actividades relevantes de sus operaciones en Venezuela, dicho importe se deberán reconocer en el estado de resultados de la Compañía en el ejercicio en que ocurra.

Cómo nuestra auditoría abordó el asunto

Evaluamos los supuestos de la administración relacionados con las tasas de crecimiento anual compuesto y proyecciones de ahorros en costos y gastos junto con otros supuestos clave utilizados en la elaboración de las pruebas de deterioro, al: 1) evaluar las estimaciones históricas efectuadas por la Compañía, 2) obtener y analizar las estrategias de negocios que la Compañía utilizó como base para realizar sus estimaciones de flujos futuros de efectivo, y 3) evaluar el entorno macroeconómico, incluyendo comparaciones contra el desempeño de participantes del mercado de los cuales hay información pública disponible. También evaluamos los análisis de sensibilidad realizados por la Compañía, enfocándonos principalmente en las proyecciones de tasas de crecimiento anual compuesto y las proyecciones de ahorros.

Utilizamos a nuestros especialistas internos para la ejecución de dichos procedimientos. Adicionalmente, probamos los procedimientos que tiene la Compañía con respecto a la preparación del presupuesto, los cuales son la base para determinar el modelo del valor en uso.

Finalmente, evaluamos la razonabilidad de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Venezuela

Descripción del asunto clave de auditoría

El entorno político y económico de Venezuela representa un reto. Para la Compañía, estos retos se relacionan con la factibilidad de operar en Venezuela e incluyen, más no se limitan, a la existencia de múltiples tipos de cambio, falta de liquidez en todos los mecanismos de intercambio disponibles, un limitado acceso a materias primas clave, así como intervenciones periódicas del gobierno venezolano en las operaciones de las Compañías que operan en dicho país, las cuales incluyen los constantes cambios en las leyes y reglamentos del país.

Durante nuestra auditoría nos enfocamos en Venezuela debido a los siguientes juicios y fuentes clave de incertidumbre relacionadas con las estimaciones contables de la Compañía, las cuales incluyen lo siguiente:

1) El análisis de si la Compañía continua teniendo el control sobre las actividades relevantes de sus operaciones en Venezuela de acuerdo a lo establecido con la

NIIF 10, lo anterior considerando las restricciones para acceder a divisas, así como por los otros retos operativos mencionados anteriormente.

2) La determinación del tipo de cambio adecuado que se utilizó para convertir los pasivos denominados en moneda extranjera, así como para la integración de los resultados de la subsidiaria en los estados financieros consolidados, considerando la existencia de múltiples tipos de cambio.

3) La recuperabilidad de los activos de larga duración que tiene la Compañía en Venezuela como se describe en la sección anterior de asuntos clave de auditoría "Deterioro en el valor de los derechos de distribución y crédito mercantil".

Como se describe en la Nota 3.3 de los estados financieros consolidados, la Compañía ha acumulado cantidades significativas en el rubro de otras partidas de pérdida integral por la cantidad de Ps. 20,230 millones al 31 de diciembre de 2016. En la medida que la Compañía pierda el control sobre las actividades relevantes de sus operaciones en Venezuela, dicho importe se deberán reconocer en el estado de resultados de la Compañía en el ejercicio en que ocurra.

Finalmente, evaluamos la razonabilidad de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Adquisiciones de negocios

Descripción del asunto clave de auditoría

El 6 de diciembre de 2016, la Compañía adquirió Vonpar, S.A. por una contraprestación total de Ps. 20,992 millones; asimismo, en el transcurso del año la Compañía llevó a cabo adquisiciones menores, las cuales en el agregado ascendieron a Ps. 5,612 millones. Para dichas adquisiciones, la Compañía realizó una asignación preliminar del precio de compra para la cual la contraprestación del negocio fue asignada a los valores razonables preliminares de los distintos activos y pasivos, incluyendo aquellas contingencias significativas que tenía el negocio adquirido. Este asunto se describe en la Nota 4 de los estados financieros consolidados. La asignación preliminar del precio de compra y el análisis contable de la determinación de la contraprestación transferida, la cual en el caso de Vonpar incluyó la identificación y valuación de derivados implícitos, es un asunto clave de auditoría.

Cómo nuestra auditoría abordó este asunto

Revisamos de las adquisiciones dentro del alcance, los contratos correspondientes y analizamos el adecuado registro de la contraprestación total. Con la ayuda de nuestros especialistas en riesgos, en el caso de Vonpar, probamos la valuación de los valores razonables de los derivados implícitos, incluyendo la opción de convertir el pagaré en instrumento de capital de la Compañía, como parte de la contraprestación transferida. Con respecto a estas adquisiciones, evaluamos la identificación preliminar de los activos adquiridos y obligaciones asumidas revelados en los estados financieros consolidados. Comparamos los resultados de la Compañía con nuestro conocimiento de su negocio, sus planes de negocio y las explicaciones de la Compañía en torno a la razón de negocio de estas adquisiciones. Con ayuda de nuestros especialistas internos, probamos los valores razonables de los activos y pasivos determinados por la administración en dicha adquisición, basándonos en modelos de valuación comúnmente utilizados.

Finalmente, evaluamos la razonabilidad de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Otra información contenida en el informe anual 2016 de la Compañía

La Administración es responsable de la otra información. La otra información comprende la información incluida en el Reporte Anual presentado a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV"), y el informe anual presentado a los accionistas, pero no incluye los estados financieros consolidados, ni nuestro informe de auditoría correspondiente.

Nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados no cubre la otra información y no expresaremos ninguna forma de conclusión que proporcione un grado de seguridad sobre esta.

En relación con nuestra auditoría de los estados financieros consolidados, nuestra responsabilidad es leer y considerar la otra información que identificamos anteriormente, y al hacerlo, considerar si existe una inconsistencia material entre la otra información y los estados financieros consolidados o el conocimiento obtenido por nosotros en la auditoría o si parece que existe una desviación material en la otra información por algún otro motivo.

Cuando leamos y consideremos el Reporte Anual presentado a la CNBV y el informe anual presentado a los accionistas, si concluimos que contiene una desviación material, estamos obligados a comunicar el asunto a los responsables del gobierno de la Compañía y emitir la declaratoria sobre el Reporte Anual requerida por la CNBV, en la cual se describirá el asunto.

Responsabilidades de la Administración y del Comité de Auditoría de la Compañía en relación con los estados financieros consolidados

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas

Internacionales de Información Financiera, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados libres de desviación material, debida a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros consolidados, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad de la Compañía para continuar como negocio en marcha, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con el negocio en marcha y utilizando la base contable de negocio en marcha excepto si la Administración tiene intención de liquidar la Compañía o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

El Comité de Auditoría está encargado de supervisar el proceso de presentación de información financiera de la Compañía.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados considerados en su conjunto están libres de desviaciones materiales, debidas a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las NIAs siempre detecte una desviación material cuando existe. Las desviaciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría de conformidad con las NIAs, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría.

También:

Identificamos y evaluamos los riesgos de error material en los estados financieros consolidados, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos, y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una desviación material debida a fraude es más elevado que en el caso de una desviación material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas o la elusión del control interno.

Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Compañía.

Evaluamos lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.

Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, de la base contable de negocio en marcha y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Compañía para continuar como negocio en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros consolidados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que la Compañía deje de continuar como negocio en marcha.

Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros consolidados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

Obtenemos evidencia suficiente y adecuada en relación con la información financiera de las entidades o actividades empresariales dentro de la Compañía para expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados. Somos responsables de la dirección, supervisión y realización de la auditoría de la Compañía.

Somos los únicos responsables de nuestra opinión de auditoría.

Comunicamos al Comité de Auditoría de la Compañía en relación, entre otros asuntos, el alcance planeado y el momento de realización de la auditoría, incluyendo los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

También proporcionamos al Comité de Auditoría una declaración de que hemos cumplido los requerimientos de ética aplicables en relación con la independencia y comunicado a ellos acerca de todas las relaciones y demás asuntos de los que se puede esperar razonablemente que pueden afectar a nuestra independencia y, en su caso, las correspondientes salvaguardas.

Entre las cuestiones que han sido objeto de comunicación con el Comité de Auditoría de la Compañía, determinamos los más significativos en la auditoría de los estados financieros consolidados del periodo actual y que son, en consecuencia, los asuntos clave de la auditoría. Describimos esas cuestiones en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente el asunto o, en circunstancias extremadamente poco frecuentes, determinemos que un asunto no se debería comunicar en nuestro informe porque cuando se espera razonablemente que las consecuencias adversas de hacerlo superarían los beneficios de interés público de dicho asunto.

El socio responsable de la auditoría es quien suscribe este informe.

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



Américo de la Paz de la Garza

28 de febrero de 2017
Monterrey, N.L., México

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

MONTERREY, N.L., MÉXICO

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015.

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

	Nota	Diciembre 2016 (*)	Diciembre 2016	Diciembre 2015
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 2,117	Ps. 43,637	Ps. 29,396
Inversiones	6	6	120	19
Cuentas por cobrar, neto	7	1,272	26,222	18,012
Inventarios	8	1,549	31,932	24,680
Impuestos por recuperar	24	447	9,226	8,544
Otros activos financieros circulantes	9	131	2,705	2,418
Otros activos circulantes	9	199	4,109	3,654
Total activo circulante		5,721	117,951	86,723
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	10	6,238	128,601	111,731
Propiedad, planta y equipo, neto	11	4,958	102,223	80,296
Activos intangibles, neto	12	7,434	153,268	108,341
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	585	12,053	8,293
Otros activos financieros	13	744	15,345	8,955
Otros activos, neto	13	785	16,182	4,993
TOTAL ACTIVO		\$ 26,465	Ps. 545,623	Ps. 409,332
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 93	Ps. 1,912	Ps. 2,239
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	18	260	5,369	3,656
Intereses por pagar		47	976	597
Proveedores		2,302	47,465	35,773
Cuentas por pagar		564	11,624	9,236
Obligaciones fiscales por pagar		551	11,360	9,136
Otros pasivos financieros circulantes	25	368	7,583	4,709
Total pasivo circulante		4,185	86,289	65,346
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	6,401	131,967	85,969
Beneficios a empleados	16	216	4,447	4,229
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	535	11,037	6,230
Otros pasivos financieros	25	355	7,320	495
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	25	892	18,393	5,207
Total pasivo a largo plazo		8,399	173,164	102,130
Total pasivo		12,584	259,453	167,476
Capital Contable:				
Participación controladora:				
Capital social		162	3,348	3,348
Prima en suscripción de acciones		1,248	25,733	25,807
Utilidades retenidas		8,187	168,796	156,532
Otras partidas acumuladas de la (pérdida) integral		682	14,027	(4,163)
Total participación controladora		10,279	211,904	181,524
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	3,602	74,266	60,332
Total capital contable		13,881	286,170	241,856
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE		\$ 26,465	Ps. 545,623	Ps. 409,332

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

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

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

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.

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

	Nota	2016(*)	2016	2015	2014
Ventas netas		\$ 19,335	Ps. 398,622	Ps. 310,849	Ps. 262,779
Otros ingresos de operación		42	885	740	670
Ingresos totales		19,377	399,507	311,589	263,449
Costo de ventas		12,189	251,303	188,410	153,278
Utilidad bruta		7,188	148,204	123,179	110,171
Gastos de administración		714	14,730	11,705	10,244
Gastos de ventas		4,634	95,547	76,375	69,016
Otros ingresos	19	56	1,157	423	1,098
Otros gastos	19	287	5,909	2,741	1,277
Gasto financiero	18	468	9,646	7,777	6,701
Producto financiero		63	1,299	1,024	862
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta		55	1,131	(1,193)	(903)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria, neta		117	2,411	(36)	(319)
Ganancia en valuación de instrumentos financieros		9	186	364	73
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación		1,385	28,556	25,163	23,744
Impuesto a la utilidad	24	383	7,888	7,932	6,253
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación, neta de impuestos	10	316	6,507	6,045	5,139
Utilidad neta consolidada		\$ 1,318	Ps. 27,175	Ps. 23,276	Ps. 22,630
Atribuible a:					
Participación controladora		1,025	21,140	17,683	16,701
Participación no controladora		293	6,035	5,593	5,929
Utilidad neta consolidada		\$ 1,318	Ps. 27,175	Ps. 23,276	Ps. 22,630
Utilidad neta controladora:					
Por acción Serie "B"	23	\$ 0.05	Ps. 1.05	Ps. 0.88	Ps. 0.83
Por acción Serie "D"	23	0.06	1.32	1.10	1.04
Utilidad neta controladora diluida:					
Por acción Serie "B"	23	0.05	1.05	0.88	0.83
Por acción Serie "D"	23	0.06	1.32	1.10	1.04

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

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

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

Estados Consolidados de Utilidad Integral

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.

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

	Nota	2016(*)	2016	2015	2014
Utilidad neta consolidada		\$ 1,318	Ps. 27,175	Ps. 23,276	Ps. 22,630
Otras partidas de la utilidad integral:					
Partidas que podrían ser reclasificadas					
posteriormente a utilidad neta, netas de impuesto:					
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados utilizados en la cobertura	20	84	1,732	122	493
Pérdida por cobertura de la inversión neta en un negocio en el extranjero	18	(70)	(1,443)	-	-
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión en operaciones extranjeras y asociadas		1,492	30,763	(2,234)	(12,256)
Participación en otras partidas de la (pérdida) utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos	10	(108)	(2,228)	282	1,322
Total de partidas que podrían ser reclasificadas		1,398	28,824	(1,830)	(10,441)
Partidas que posteriormente no serán reclasificadas a utilidad neta, netas de impuesto:					
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos de la participación en otras partidas de la (pérdida) utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos		(49)	(1,004)	169	(881)
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos		(8)	(167)	144	(361)
Total de partidas que no serán reclasificadas		(57)	(1,171)	313	(1,242)
Otras partidas de la utilidad (pérdida) integral, netas de impuesto		1,341	27,653	(1,517)	(11,683)
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 2,659	Ps. 54,828	Ps. 21,759	Ps. 10,947
Utilidad integral de la participación controladora		1,908	39,330	19,165	11,283
Utilidad (pérdida) integral de la participación no controladora		751	15,498	2,594	(336)
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 2,659	Ps. 54,828	Ps. 21,759	Ps. 10,947

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

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

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

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión en Operaciones Extranjeras y Asociadas	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Saldos al 1 de Enero de 2014	Ps. 3,346	Ps. 25,433	Ps. 130,840	Ps. 181	Ps. 779	Ps. (1,187)	Ps. 159,392	Ps. 63,158	Ps. 222,550
Utilidad neta	-	-	16,701	-	-	-	16,701	5,929	22,630
Otras partidas de la pérdida integral, netas de impuestos	-	-	-	126	(4,412)	(1,132)	(5,418)	(6,265)	(11,683)
Utilidad integral	-	-	16,701	126	(4,412)	(1,132)	11,283	(336)	10,947
Dividendos decretados	-	-	-	-	-	-	-	(3,152)	(3,152)
Emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	216	-	-	-	-	217	(21)	196
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos	-	-	(419)	-	-	-	(419)	-	(419)
Saldos al 31 de Diciembre de 2014	3,347	25,649	147,122	307	(3,633)	(2,319)	170,473	59,649	230,122
Utilidad neta	-	-	17,683	-	-	-	17,683	5,593	23,276
Otras partidas de la (pérdida) utilidad integral, netas de impuestos	-	-	-	299	945	238	1,482	(2,999)	(1,517)
Utilidad integral	-	-	17,683	299	945	238	19,165	2,594	21,759
Dividendos decretados	-	-	(7,350)	-	-	-	(7,350)	(3,351)	(10,701)
Emisión de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	158	-	-	-	-	159	57	216
Adquisición de Grupo Socofar (ver Nota 4)	-	-	-	-	-	-	-	1,133	1,133
Incremento en la participación no controladora	-	-	-	-	-	-	-	250	250
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos	-	-	(923)	-	-	-	(923)	-	(923)
Saldos al 31 de Diciembre de 2015	3,348	25,807	156,532	Ps. 606	Ps. (2,688)	Ps. (2,081)	Ps. 181,524	Ps. 60,332	Ps. 241,856

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión en Operaciones Extranjeras y Asociadas	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Utilidad neta	-	-	21,140	-	-	-	21,140	6,035	27,175
Otras partidas de la (pérdida) utilidad integral, netas de impuestos	-	-	-	2,057	17,241	(1,108)	18,190	9,463	27,653
Utilidad integral	-	-	21,140	2,057	17,241	(1,108)	39,330	15,498	54,828
Dividendos decretados	-	-	(8,355)	-	-	-	(8,355)	(3,690)	(12,045)
Emisión de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	-	(74)	-	-	-	-	(74)	9	(65)
Instrumentos de capital por la adquisición de Vonpar (Ver Nota 4)	-	-	-	-	-	-	-	(485)	(485)
Otras adquisiciones y remediones (Ver Nota 4)	-	-	-	-	-	-	-	1,710	1,710
Incremento en la participación no controladora	-	-	-	-	-	-	-	892	892
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos	-	-	(521)	-	-	-	(521)	-	(521)
Saldos al 31 de Diciembre de 2016	Ps. 3,348	Ps.25,733	Ps.168,796	Ps. 2,663	Ps. 14,553	Ps. (3,189)	Ps.211,904	Ps.74,266	Ps. 286,170

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en las cuentas de capital contable.

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

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.

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

	2016(*)	2016	2015	2014
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación:				
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 1,701	Ps. 35,063	Ps. 31,208	Ps. 28,883
Ajustes por:				
Partidas virtuales operativas	199	4,111	2,873	209
Depreciación	586	12,076	9,761	9,029
Amortización	79	1,633	1,064	985
(Ganancia) pérdida por venta de activos de larga duración	(8)	(170)	(249)	7
Pérdida (ganancia) en venta de acciones	-	8	(14)	-
Disposiciones de activos de larga duración	12	238	416	153
Deterioro de activos de larga duración	-	-	134	145
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizado a través del método de participación, neta de impuestos	(316)	(6,507)	(6,045)	(5,139)
Producto financiero	(63)	(1,299)	(1,024)	(862)
Gasto financiero	468	9,646	7,777	6,701
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria, neta	(55)	(1,131)	1,193	903
(Ganancia) pérdida por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias, neta	(117)	(2,411)	36	319
Ganancia en valuación de instrumentos financieros	(9)	(186)	(364)	(73)
Flujo de efectivo de las actividades de operación antes de cambios en las partidas operativas	2,477	51,071	46,766	41,260
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes	(92)	(1,889)	(4,379)	(4,962)
Otros activos financieros circulantes	(68)	(1,395)	318	1,736
Inventarios	(239)	(4,936)	(4,330)	(1,122)
Instrumentos financieros derivados	6	130	441	245
Proveedores y cuentas por pagar	744	15,337	6,799	8,048
Otros pasivos a largo plazo	47	968	822	(2,308)
Otros pasivos financieros circulantes	128	2,642	(570)	793
Beneficios a empleados pagados	(23)	(476)	(382)	(416)
Efectivo generado por actividades de operación	2,980	61,452	45,485	43,274
Impuestos a la utilidad pagados	(549)	(11,321)	(8,743)	(5,910)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	2,431	50,131	36,742	37,364

	2016(*)	2016	2015	2014
Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Inversión:				
Adquisición de Grupo Socofar, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	(6,890)	-
Pago parcial de Vonpar, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(640)	(13,198)	-	-
Otras adquisiciones, netas de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(244)	(5,032)	(5,821)	-
Otras inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(106)	(2,189)	(291)	90
Inversiones	(6)	(118)	-	(607)
Ingresos procedentes de inversiones	1	20	126	589
Intereses cobrados	63	1,299	1,024	863
Instrumentos financieros derivados	(11)	(220)	232	(25)
Dividendos recibidos de compañías asociadas y negocios conjuntos	159	3,276	2,394	1,801
Adquisiciones de propiedad, planta y equipo	(926)	(19,083)	(17,485)	(16,985)
Venta de propiedad, planta y equipo	28	574	630	209
Adquisición de activos intangibles	(112)	(2,309)	(971)	(706)
Inversión de otros activos	(83)	(1,709)	(1,502)	(796)
Flujos procedentes de otros activos	-	2	223	-
Inversión en otros activos financieros	(1)	(23)	(28)	(41)
Flujos procedentes de otros activos financieros	3	65		
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	(1,875)	(38,645)	(28,359)	(15,608)
Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:				
Obtención de préstamos bancarios	1,292	26,629	8,422	5,354
Pagos de préstamos bancarios	(265)	(5,458)	(15,520)	(5,721)
Intereses pagados	(265)	(5,470)	(4,563)	(3,984)
Instrumentos financieros derivados	(168)	(3,471)	8,345	(2,267)
Dividendos pagados	(584)	(12,045)	(10,701)	(3,152)
Aportaciones de la participación no controladora	43	892	250	-
Otras actividades de financiamiento	11	220	26	482
Flujo neto de efectivo generado (utilizado) en actividades de financiamiento	64	1,297	(13,741)	(9,288)
Incremento (disminución) en efectivo y equivalentes de efectivo	620	12,783	(5,358)	12,468
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	1,426	29,396	35,497	27,259
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	71	1,458	(743)	(4,230)
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 2,117	Ps. 43,637	Ps. 29,396	Ps. 35,497

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

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

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014.

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

Nota 1. Actividades de la Compañía

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (“FEMSA”) es una sociedad mexicana controladora. Las actividades principales de FEMSA y sus subsidiarias (la “Compañía”), como unidad de negocio, se realizan por diferentes compañías operadoras, las cuales son agrupadas en varias subsidiarias directas e indirectas de FEMSA.

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 o unidad de negocio:

Compañía Subtenedora	% Propiedad		Actividades	
	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015		
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias (“Coca-Cola FEMSA”)	47.9% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	47.9% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	Producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de Coca-Cola en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil, Argentina y Filipinas (ver Nota 10 y 28). Al 31 de diciembre de 2016, The Coca-Cola Company (TCCC) posee indirectamente el 28.1% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 24.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) en forma de Acciones Depositarias Americanas (ADS).	
FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias (“FEMSA Comercio”)	División Comercial	100%	100%	Operación de cadenas comerciales en formato pequeño en México, Colombia y Estados Unidos, principalmente bajo el nombre de “OXXO” y “Big John” en Chile.
	División Combustible	100%	100%	Estaciones de servicio de combustible, aceite de motor, lubricantes y productos para el cuidado del coche bajo el nombre comercial “OXXO GAS” con operaciones en México.
	División Salud ⁽³⁾	Varios ⁽²⁾	Varios ⁽²⁾	Operación de farmacias en Chile y Colombia principalmente bajo la marca “Cruz Verde” y en México bajo diferentes marcas como YZA, La Moderna y Farmacon.
CB Equity, LLP (“CB Equity”)	100%	100%	Tenencia de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., que representan un total del 20% de la participación económica en ambas entidades (“Heineken”).	
Otras compañías	100%	100%	Compañías de producción y distribución de enfriadores, equipo de refrigeración comercial, cajas de plástico, procesamiento de alimentos, equipo de conservación y pesaje; así como servicios logísticos de transporte y mantenimiento a compañías subsidiarias y terceros.	

(1) La Compañía controla las actividades significativas de Coca-Cola FEMSA.

(2) Los accionistas anteriores de Farmacias YZA mantienen un 25% de participación en Cadena Comercial de Farmacias, S.A.P.I. de C.V., una subsidiaria de FEMSA Comercio que opera el negocio de farmacias en México (a la cual se hace referencia como CCF). Adicionalmente, FEMSA Comercio a través de una de sus subsidiarias, Cadena Comercial de Farmacias Sudamericana, S.P.A., mantiene el 60% de participación de Grupo Socofar en Chile, ver Nota 4.1.2.

(3) Desde el 2016, FEMSA Comercio – División Salud ha sido considerada como un segmento reportable.

Nota 2. Bases de Preparación

2.1 Estado de cumplimiento

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

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General de la Compañía, Carlos Salazar Lomelín y por el Director Corporativo y de Finanzas, Eduardo Padilla Silva, el 23 de febrero de 2017. Posteriormente los estados financieros y notas fueron aprobados por el Consejo de Administración el 24 de febrero de 2017 y por la Asamblea General de Accionistas el 16 de marzo de 2017. Los estados financieros consolidados adjuntos fueron aprobados para la emisión del reporte anual de la Compañía en la forma Anexo N por el Director General y por el Director Corporativo y de Finanzas el 21 de abril de 2017, y los eventos subsecuentes han sido considerados a partir de esa fecha (Ver Nota 28).

2.2 Bases 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 valores contables de los activos y pasivos reconocidos que son designados para cobertura dentro de coberturas de valor razonable que pudieran contabilizarse a su costo amortizado, se ajustaran para registrar cambios en los valores razonables atribuibles a los riesgos que están siendo cubiertos en una relación de cobertura efectiva.

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 periodo de 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 diciembre de 2016 se convirtieron en dólares americanos al tipo de cambio de 20.6170 pesos mexicanos por dólar americano, publicado por la Banco de la Reserva Federal de Nueva York al 30 de diciembre de 2016, la última fecha con información disponible. 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. Al 12 de abril de 2017 (fecha de emisión de los estados financieros en la forma Anexo N) dicho tipo de cambio fue de Ps. 18.7665 por dólar americano, considerando una revaluación de 9% desde el 31 de diciembre de 2016.

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 o cuando los indicadores de deterioro estén presentes. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad generadora de efectivo (“UGE”) exceda su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos los costos por venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos los 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. Las pérdidas por deterioro se reconocen en los resultados del ejercicio en el periodo en que se determina el deterioro correspondiente.

La Compañía evalúa cada año si existe indicio de que un activo de vida indefinida pueda estar deteriorado. La Compañía estima el importe recuperable del activo si existe algún indicio, o cuando se requiera una prueba anual de deterioro para un 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 los 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 utilizados para determinar el importe recuperable de la UGE de la Compañía incluyen un análisis de sensibilidad, se explican con mayor detalle en la Nota 3.16 y 12.

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

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

2.3.1.3 Beneficios a empleados

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

2.3.1.4 Impuestos a la utilidad

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

2.3.1.5 Contingencias fiscales, laborales, legales y provisiones

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

Por requerimiento la Compañía mide 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 su valor razonable, que se calcula como la suma del valor razonable de los activos transferidos a la Compañía en la fecha de adquisición, los pasivos asumidos por la Compañía de los anteriores dueños de la empresa adquirida, el monto de cualquier interés no controlador, y la participación de capital emitido por la Compañía a cambio del control de la adquirida.

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

- Los activos y pasivos por impuestos diferidos 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 basados en acciones de la adquirida y/o con acuerdos de pago basados en acciones de la Compañía que reemplazaron los acuerdos de pago basados en acciones de la adquirida son medidos de acuerdo con la NIIF 2, "Pago Basado en Acciones," a la fecha de adquisición, (ver Nota 3.24); y
- Los activos (o grupos de activos para su disposición) que son clasificados como disponibles para la venta de acuerdo con la NIIF 5, "Activos No Circulantes Disponibles para la Venta y Operaciones Discontinuas" se miden de acuerdo con esta norma.

- Activos que sirven para garantizar cualquier limitación contractual están reconocidos a la fecha de adquisición sobre la misma base que el pasivo para limitaciones contractuales similares.

Para cada adquisición, la administración debe ejercer su juicio para determinar el valor razonable de los activos adquiridos, pasivos asumidos y cualquier participación no controladora de la adquirida, aplicando estimaciones en las técnicas de valuación utilizadas, especialmente en la previsión de los flujos de las UGE, en el cálculo del costo de capital promedio ponderado (CCPP) y en la estimación de la inflación durante la identificación de activos intangibles con vida útil indefinida, principalmente, crédito mercantil, distribución y marcas.

2.3.2 Juicios

En el proceso de la aplicación de las políticas contables, la administración hizo los siguientes juicios los cuales tienen los efectos más significativos sobre los importes reconocidos en las cuentas anuales consolidadas.

2.3.2.1 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.

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

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

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

2.3.2.2 Acuerdos conjuntos

Un acuerdo puede ser un acuerdo conjunto aun cuando no todas sus partes tengan control conjunto sobre el acuerdo. Cuando la Compañía es una parte de un acuerdo deberá evaluar si el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o un grupo de partes, control del acuerdo colectivamente; existe control conjunto solamente cuando las decisiones sobre actividades significativas requieren el consentimiento unánime de las partes que controlan el acuerdo de forma colectiva. La administración necesita

aplicar su juicio cuando al evaluar si todas las partes, o un grupo de partes, tienen control conjunto sobre el acuerdo. Al evaluar el control conjunto, la administración considera los siguientes hechos y circunstancias tales como:

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

Como se menciona en la Nota 10, Coca-Cola FEMSA representa una participación del 51% en Coca-Cola FEMSA Filipinas, Inc. (CCFPI) como una empresa conjunta. Esto se basa en los hechos que Coca-Cola FEMSA y TCCC: (i) toman conjuntamente todas las decisiones de operación durante el período inicial de cuatro años; y (ii) Los votos potenciales para adquirir el 49% restante de CCFPI no son probables en un futuro previsible, debido a que la opción de compra estaba fuera del dinero al 31 de diciembre de 2016 y 2015.

2.3.2.3 Tipos de cambio en Venezuela y consolidación

Como se explica en la Nota 3.3; son principales fuentes de incertidumbre la estimación del tipo de cambio utilizado para registrar en moneda extranjera las partidas monetarias que surgen en Venezuela y el tipo de cambio utilizado para convertir los estados financieros de la subsidiaria Venezolana de la Compañía, para los propósitos de reporte del grupo en la preparación de los estados financieros consolidados.

Como también se explica en la Nota 3.3, la Compañía considera que actualmente controla las operaciones de sus subsidiarias en Venezuela, pero también reconoce el difícil entorno económico y político en Venezuela. En el futuro, en caso de que la Compañía llegue a la conclusión de que ya no controla este tipo de operaciones, sus estados financieros consolidados cambiarían según se explica más adelante.

2.4 Aplicación de estándares contables emitidos recientemente

La compañía ha aplicado las siguientes modificaciones a las NIIF durante el año 2016:

NIC 19: Beneficios a los empleados

La modificación aclara que el desarrollo del mercado de bonos corporativos de alta calidad se debe evaluar en función de la moneda en la que se denomina la obligación, en lugar del país en el que se encuentra la obligación. Las tasas de bonos del gobierno deben ser utilizadas cuando no haya un mercado desarrollado para los bonos corporativos de alta calidad en esa moneda. Esta modificación se aplica de forma prospectiva. Para el plan de pensiones de la Compañía no existe un mercado desarrollado para los bonos corporativos de alta calidad en pesos mexicanos, por lo que la Compañía sigue utilizando las tasas de bonos del gobierno (ver Nota 16.1).

Nota 3. Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados se componen de los estados financieros de la Compañía. El control se logra cuando la Compañía está expuesta, o tiene los derechos, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada y tiene la capacidad de influir en esos rendimientos a través de su poder sobre ésta.

Específicamente, la Compañía controla una entidad participada si y sólo si la Compañía tiene:

- Poder sobre la entidad participada (ejemplo: derechos existentes que le dan la capacidad actual de dirigir las actividades relevantes de la entidad participada);

- Exposición, o derecho, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada; y
- La capacidad de utilizar su poder sobre la entidad participada para influir en el importe de los rendimientos.

Cuando la Compañía tiene menos de la mayoría del voto o derechos similares de una entidad participada, la Compañía considera todos los hechos y circunstancias relevantes en la evaluación de si tiene poder sobre una entidad participada, incluyendo:

- El acuerdo contractual con los otros tenedores de voto de la entidad participada;
- Los derechos derivados de otros acuerdos contractuales; y
- Los derechos de voto de la empresa y derechos de voto potenciales.

La Compañía evaluará si controla una entidad participada cuando los hechos y circunstancias indiquen la existencia de cambios en uno o más de los tres elementos de control. La consolidación de una subsidiaria comienza cuando la Compañía adquiere el control de la subsidiaria y termina cuando la Compañía pierde el control de la subsidiaria. Los activos, pasivos, ingresos y gastos de una subsidiaria adquirida o enajenada durante el año se incluyen en los estados financieros consolidados de resultados y de utilidad integral a partir de la fecha en que la Compañía obtiene el control hasta la fecha en que la Compañía deje de controlar a la subsidiaria.

La utilidad y cada componente de las otras partidas de la utilidad integral (OPUI) se atribuyen a los propietarios de la controladora y a la participación no controladora, incluso si los resultados de la participación no controladora dan lugar a un saldo deudor. Cuando sea necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para llevar sus políticas contables en línea con las políticas contables de la Compañía. Todos los activos y pasivos intercompañías, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo han sido eliminados en su totalidad en la consolidación.

Un cambio en la participación de una subsidiaria, sin pérdida de control, se contabiliza como una transacción de capital. Si la Compañía pierde el control sobre una subsidiaria, ésta:

- Da de baja los activos (incluyendo el crédito mercantil) y los pasivos de la subsidiaria.
- Da de baja el valor en libros de cualquier participación no controladora.
- Da de baja las diferencias de conversión acumuladas registradas en el patrimonio.
- Reconoce el valor razonable de la contraprestación recibida.
- Reconoce el valor razonable de cualquier inversión retenida.
- Reconoce cualquier superávit o déficit en utilidad o pérdida.
- Reclasifica la participación de la matriz en los componentes previamente reconocidos en la OPUI a utilidad o pérdida o utilidades retenidas, según corresponda, como sería requerido si la Compañía hubiera dispuesta directamente de los activos o pasivos relacionados.

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.

3.2 Adquisiciones de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición a la fecha de adquisición, que es la fecha en la que el control se transfiere a la Compañía. Al evaluar el control, la Compañía considera los derechos a voto potenciales sustantivos. El costo de una adquisición se mide como el agregado de la contraprestación transferida, que se mide a su valor razonable a la fecha de adquisición, y el monto de cualquier participación no controladora en la adquirida. Para cada

combinación de negocios, la Compañía elige si medir los intereses no controladores en la adquirida por su valor razonable o por la proporción de los activos netos identificables de la adquirida.

El crédito mercantil se mide en base al exceso de la suma de la contraprestación transferida, el importe de las participaciones no controladoras de la compañía adquirida, y el valor razonable de la participación de capital que la Compañía anteriormente mantenía en la adquirida (si existiese) sobre los montos netos a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Se reconoce en el resultado una ganancia por ganga en una adquisición de negocios si después de hacer una remediación, los montos netos a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos exceden la suma de la contraprestación transferida, el monto de las participaciones no controladoras en la adquirida y el valor razonable de la participación de capital que la Compañía anteriormente mantenía en la adquirida (si existiese).

Los costos distintos a los asociados con la emisión de deuda o instrumentos de capital se cargan a resultados conforme se incurren.

Cualquier contraprestación contingente por pagar se reconoce a valor razonable en la fecha de adquisición. Si la contraprestación contingente se clasifica como capital, no se vuelve a medir y la liquidación se contabiliza dentro del capital. De otra manera, después de reevaluar los cambios posteriores al valor razonable de las contraprestaciones contingentes se reconocen en la utilidad neta consolidada.

Si la contabilización inicial de una adquisición de negocios está incompleta al final del ejercicio en el cual ocurre, la Compañía informa montos de los conceptos por los cuales la contabilidad está incompleta, y revela que su asignación es de carácter preliminar. Esos importes preliminares se ajustan retrospectivamente durante el período de medición (no mayor a 12 meses) de la fecha de adquisición, o se reconocen activos o pasivos adicionales para reflejar nueva información obtenida sobre hechos y circunstancias que existieron en la fecha de adquisición que, si se hubieran conocido, habrían afectado los importes reconocidos en esa fecha.

3.3 Moneda extranjera, consolidación de subsidiarias extranjeras, y la contabilidad de inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Al elaborar los estados financieros de cada subsidiaria individual, y contabilizar la inversión en asociadas y negocios conjuntos, las operaciones en monedas extranjeras que fueron realizadas en monedas diferentes de la moneda funcional de cada unidad reportada, se reconocen a los tipos de cambio que prevalecen en las fechas de las operaciones. Al final del ejercicio, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se vuelven a convertir a las tasas que predominan en esa fecha. Las partidas no monetarias que se miden en términos de costo histórico en moneda extranjera no se vuelven a convertir.

La fluctuación cambiaria se reconoce en la utilidad neta consolidada del periodo en el que surge, excepto:

- Las variaciones en la inversión neta en subsidiarias extranjeras generadas por la fluctuación cambiaria que se incluyen en otros ingresos integrales que se registra dentro del capital como parte del ajuste acumulado de conversión dentro del acumulado de otros ingresos integrales.
- Los saldos de financiamiento intercompañías de subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo cuando no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral; y
- La fluctuación cambiaria de instrumentos financieros de cobertura de riesgos de moneda extranjera.

Las diferencias cambiarias de las partidas monetarias son reconocidas en resultados. La clasificación en los resultados depende de la naturaleza que origine dichas fluctuaciones. Las diferencias cambiarias que se generan de actividades de operación son presentadas en la línea de otros gastos (ver Nota 19). Mientras que las fluctuaciones relacionadas las actividades no operativas tales como actividades de financiamiento son presentadas como parte de la línea de “ganancias (pérdidas) por fluctuación cambiaria” en el estado de resultados.

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 sigue:

- En economías con entorno económico hiperinflacionario, se reconocen conforme la NIC 29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias, y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del periodo tanto para el estado consolidado de situación financiera como el estado consolidado de resultados y utilidad integral; y
- En economías con entorno económico no hiperinflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del año, el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico, y para la conversión del estado de resultados y el estado de utilidad integral se utiliza el tipo de cambio a la fecha de cada operación. La Compañía utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente, si el tipo de cambio no fluctúa significativamente.

Equivalencias Moneda Local a Pesos Mexicanos⁽¹⁾						
País o Zona	Moneda Funcional / de Registro	Tipo de Cambio Promedio de			Tipo de Cambio al	
		2016	2015	2014	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Guatemala	Quetzal	2.46	2.07	1.72	2.75	2.25
Costa Rica	Colón	0.03	0.03	0.02	0.04	0.03
Panamá	Dólar americano	18.66	15.85	13.30	20.66	17.21
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	0.65	0.58	0.51	0.70	0.62
Argentina	Peso argentino	1.26	1.71	1.64	1.30	1.32
Venezuela a)	Bolívar	a)	a)	a)	a)	a)
Brasil	Real	5.39	4.81	5.66	6.34	4.41
Chile	Peso chileno	0.03	0.02	0.02	0.03	0.02
CEE ⁽¹⁾	Euro (€)	20.66	17.60	17.66	21.77	18.94
Perú	Nuevo Sol	5.53	4.99	4.68	6.15	5.05
Ecuador	Peso	18.66	15.85	13.30	20.66	17.21
Filipinas	Peso filipino	0.39	0.35	0.30	0.41	0.36

(1) Tipos de cambio publicados por el Banco Central de cada país en el que opera la Compañía.

a) Venezuela

La Compañía ha operado bajo los controles cambiarios en Venezuela desde 2003, lo que limita la capacidad para remitir dividendos al exterior o realizar pagos en monedas diferentes a la moneda local, pudiendo incrementar los precios reales de pago de materias primas y servicios adquiridos en moneda local. Los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo de las subsidiarias en Venezuela, los cuales no están disponibles al momento en el que la Compañía preparó sus estados financieros consolidados como se revela en la Nota 5.

El tipo de cambio utilizado por la Compañía para sus operaciones en Venezuela depende en el tipo de transacción como se explica abajo:

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, las compañías en Venezuela pueden convertir bolívares por dólar americano a alguno de los siguientes tres tipos de cambio legales:

- i) Tipo de cambio oficial. Se utiliza para transacciones que el gobierno venezolano considera como de "bienes y servicios esenciales". Hasta el 10 de marzo de 2016, la mayoría de las compras de concentrado de Coca-Cola FEMSA a The Coca-Cola Company y otros proveedores estratégicos califican para este tratamiento. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014 el tipo de cambio oficial fue de 6.30 bolívares por dólar americano.

- ii) SICAD. Utilizado para algunas transacciones, incluyendo el pago de servicios y pagos relacionados con las inversiones extranjeras en Venezuela, determinadas por el sistema estatal conocido como Sistema Complementario de Asignación de Divisas o tipo de cambio SICAD. El SICAD determina este tipo de cambio alternativo basado en ventas periódicas de dólares estadounidenses limitadas a través de subasta. Al 31 de diciembre de 2015 el tipo de cambio oficial SICAD fue 13.50 bolívares por dólares americanos (1.27 pesos mexicanos por bolívar). Durante el 2015, SICAD se utilizó para ciertos tipos de transacciones, incluidas las compras de otros proveedores estratégicos que no cumplían los requisitos del tipo de cambio oficial. En febrero de 2016, fue eliminado y considerado por el tipo de cambio oficial.
- iii) SICAD II. El gobierno de Venezuela promulgó una nueva ley en 2014, que autorizó un método adicional para el intercambio de bolívares a dólares. Durante 2014 y parte del 2015, el SICAD II fue utilizado para ciertos tipos de transacciones definidas que no estaban cubiertas por el tipo de cambio oficial o el tipo de cambio SICAD. En febrero de 2015, este tipo de cambio fue eliminado.
- iv) SIMADI. En febrero de 2015, el gobierno de Venezuela promulgó un nuevo tipo de cambio determinado por el mercado conocido como Sistema Marginal de Divisas, o SIMADI. El tipo de cambio SIMADI es determinado basado en la oferta y la demanda de dólares americanos. El tipo de cambio SIMADI al 31 de diciembre de 2015 fue de 198.70 bolívares por dólar americano (0.09 pesos mexicanos por bolívar). Al 31 de diciembre 2015, la Compañía utilizó SIMADI para convertir los resultados de su subsidiaria en Venezuela.
- v) DIPRO y DICOM. El 10 de marzo de 2016, el gobierno venezolano anuncio la sustitución de (a) el tipo de cambio SIMADI por un nuevo tipo de cambio basado en el mercado conocido como Divisas Complementarias, o “DICOM” y el (b) el tipo de cambio oficial con un tipo de cambio preferencial denominado Divisa Protegida, o “DIPRO”. El tipo de cambio DIPRO es determinado por el gobierno venezolano y puede utilizarse para liquidar las importaciones de una lista de bienes y materias primas (que a la fecha de este estado financiero no ha sido publicada). El tipo de cambio DICOM de determina en base a la oferta y demanda de los dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2016, los tipos de cambio DIPRO y DICOM eran de 10 bolívares y 673.76 bolívares por dólar estadounidense, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía utilizó los tipos de cambio DIPRO para reevaluar algunos de sus pasivos en dólares que originalmente se registraron al tipo de cambio oficial. Al 31 de diciembre de 2016, el tipo de cambio DICOM se utilizó en la revaluación de ciertos pasivos y en la conversión de sus estados financieros de operaciones venezolanas.

El reconocimiento de las operaciones venezolanas de la Compañía implica un proceso contable de dos etapas con el fin de convertir en bolívares todas las transacciones en una moneda diferente a los bolívares y posteriormente convertir las cantidades en bolívares a pesos mexicanos.

Etapas 1 - Las transacciones inicialmente se registran en los libros de la filial en Venezuela en su moneda funcional, la cual es el bolívar. Todos los activos o pasivos monetarios denominados en una moneda diferente al bolívar se vuelven a medir en bolívares al cierre de cada ejercicio utilizando el tipo de cambio al cual se espera sean liquidados, con el impacto de dicha nueva medición se registran en el estado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA tenía \$429.8 millones de dólares americanos en pasivos monetarios registrados utilizando el tipo de cambio de DIPRO, como se explico anteriormente, Coca-Cola FEMSA sigue calificando para pagar la importación de varios productos a Venezuela utilizando este tipo de cambio y tiene la capacidad para renegociar con sus principales proveedores, en su caso, la liquidación de tales pasivos en bolívares. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA tiene \$189.8 millones de dólares americanos registrados a la tasa DICOM.

Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía \$418.5 millones de dólares americanos en los pasivos monetarios registrados al tipo de cambio oficial y \$138.7 millones de dólares americanos registrados en SICAD en el momento que el tipo de cambio fue determinado por el gobierno, de los cuáles \$44.9 millones de dólares americanos estaban registrados a 12.00 bolívares, \$35.9 millones de dólares americanos registrados a 12.80 bolívares y \$57.9 millones de dólares americanos a 13.50 bolívares.

Coca-Cola FEMSA considera que sus importes a pagar por la importación de bienes esenciales deberán seguir teniendo derecho a liquidar al tipo de cambio fijo DICOM, pero también reconoce la liquidez actual del mercado de dólares americanos en Venezuela. Si existiera un cambio en el tipo de cambio oficial en el futuro, o si Coca-Cola FEMSA determina que estos montos no califican más, Coca-Cola FEMSA podría necesitar reconocer una proporción del impacto de este cambio en el estado de resultados.

Etapa 2 - Con el fin de integrar los resultados en bolívares de las operaciones en Venezuela a las cifras consolidadas de Coca-Cola FEMSA, estos son convertidos de bolívares a pesos mexicanos. Durante 2016 y 2015, Coca-Cola FEMSA utilizó el tipo de cambio DICOM (673.76 bolívares por dólar) y el tipo de cambio SIMADI (198.70 bolívares por dólar) para propósitos contables respectivamente, basado en la expectativa de que con estos tipos de cambio serían liquidados los dividendos.

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 involucre pérdida de control sobre una subsidiaria que incluya una operación extranjera, una disposición que involucre pérdida de control conjunto sobre un negocio conjunto que incluye una operación extranjera o una disposición que involucre pérdida de influencia significativa sobre una asociada que incluya una operación extranjera), la fluctuación cambiaria acumulada en otras partidas de la utilidad integral respecto a esa operación atribuible a los propietarios de la Compañía son reconocidos en el estado consolidado de resultados. La Compañía continua supervisando todas sus operaciones en el extranjero, pero de manera más notable sus operaciones en Venezuela por las razones expuestas de aquí en adelante. En los últimos años, Coca-Cola FEMSA ha acumulado cantidades significativas de otras pérdidas acumuladas (que se aproxima a Ps. 20,230 millones) en relación con este tipo de operaciones en Venezuela. En la medida en que las condiciones económicas y operativas empeoren en el futuro, resultaría en la conclusión de que Coca-Cola FEMSA ya no controle este tipo de operaciones, que conlleve a la no consolidación por pérdida de control sobre estas operaciones y a un cargo en el estado de resultados por las pérdidas de conversión acumuladas. No puede existir garantía de que tal evento no ocurra en un futuro.

Además, con respecto a una disposición parcial de una subsidiaria que no resulte en la pérdida de control de Coca-Cola FEMSA sobre la subsidiaria, la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se vuelve a atribuir a participaciones no controladoras y no se reconocen en el estado de resultados. Para todas las demás disposiciones parciales (es decir, disposiciones parciales de asociadas o negocios conjuntos que no resultan en la pérdida de influencia significativa o control conjunto de la Compañía), la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se reclasifica a resultados.

El crédito mercantil y los ajustes a valor razonable sobre activos identificables y pasivos adquiridos que surgen de la adquisición de una operación extranjera son tratados como activos y pasivos en la operación extranjera, y convertidos al tipo de cambio que prevalece al final de cada ejercicio. La fluctuación cambiaria que surge se reconoce en el capital como parte del ajuste acumulado por conversión.

La conversión de activos y pasivos en moneda extranjera a pesos mexicanos se realiza para efectos de consolidación y no significa que la Compañía pueda disponer de dichos activos y pasivos en pesos mexicanos. Adicionalmente, tampoco significa que la Compañía pueda reembolsar o distribuir el capital en pesos mexicanos reportado a sus accionistas.

3.4 Reconocimiento de los efectos de la inflación en países con entornos económicos hiperinflacionarios

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de su subsidiaria venezolana que opera en entornos hiperinflacionarios (cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios se aproxima, o excede, el 100% o más, además de otros factores cualitativos), el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones, utilidad neta, las utilidades retenidas y otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral, en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos venezolanos equivalentes de la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas a la fecha de presentación de los estados financieros consolidados; e
- Incluir en la utilidad neta consolidada el resultado por posición monetaria.

La Compañía restantes la información financiera de las subsidiarias que operan en un entorno económico hiperinflacionario utilizando el índice de precios al consumidor (IPC) de cada país. Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, las operaciones de la Compañía se clasifican de la siguiente manera:

País	Inflación Acumulada	Tipo de Economía	Inflación Acumulada	Tipo de Economía	Inflación Acumulada	Tipo de Economía
	2014- 2016		2013- 2015		2012- 2014	
México	9.9%	No hiperinflacionario	10.5%	No hiperinflacionario	12.4%	No hiperinflacionario
Guatemala	10.6%	No hiperinflacionario	10.8%	No hiperinflacionario	11.5%	No hiperinflacionario
Costa Rica	5.1%	No hiperinflacionario	8.1%	No hiperinflacionario	14.6%	No hiperinflacionario
Panamá	2.8%	No hiperinflacionario	5.1%	No hiperinflacionario	9.7%	No hiperinflacionario
Colombia	17.0%	No hiperinflacionario	12.8%	No hiperinflacionario	8.1%	No hiperinflacionario
Nicaragua	13.1%	No hiperinflacionario	15.8%	No hiperinflacionario	21.9%	No hiperinflacionario
Argentina (a)	99.7%	No hiperinflacionario	59.2%	No hiperinflacionario	52.6%	No hiperinflacionario
Venezuela	2263.0%	Hiperinflacionario	562.9%	Hiperinflacionario	210.2%	Hiperinflacionario
Brasil	25.2%	No hiperinflacionario	24.7%	No hiperinflacionario	19.0%	No hiperinflacionario
Filipinas (inversión por método de participación)	5.7%	No hiperinflacionario	8.3%	No hiperinflacionario	9.9%	No hiperinflacionario
Zona Euro	1.2%	No hiperinflacionario	0.9%	No hiperinflacionario	2.9%	No hiperinflacionario
Chile	12.2%	No hiperinflacionario	12.5%	No hiperinflacionario	9.4%	No hiperinflacionario
Perú	11.2%	No hiperinflacionario	10.8%	No hiperinflacionario	9.0%	No hiperinflacionario
Ecuador	8.4%	No hiperinflacionario	10.0%	No hiperinflacionario	10.9%	No hiperinflacionario

(a) Argentina

A diciembre de 2016 existen múltiples índices de inflación (incluyendo la combinación de índices en el caso del IPC o ciertos meses sin información oficial disponible en el caso del Índice Nacional de Precios Mayoristas (SIPM), es como sigue:

- (i) CPI para la Ciudad y Área de Gran Buenos Aires (Nuevo CPI-CGBA), para el cual el IMF observó mejoras en la calidad, este nuevo índice de precios al consumidor sólo se proporcionará para períodos posteriores a abril de 2016 y no proporciona cobertura nacional. La inflación acumulada del IPC (utilizando los índices de la Ciudad de Buenos Aires para el período de noviembre de 2015 hasta abril de 2016) para los tres años fue de 104.6% a noviembre de 2016.
- (ii) "Coeficiente de Estabilización de Referencia" (CER o Tasa de referencia de estabilización) para calcular la tasa de inflación acumulada a tres años en Argentina, el CER es utilizado por el gobierno de Argentina para ajustar la tasa que pagan sobre determinados bonos de tasa ajustable que emiten. Al 30 de noviembre de 2016, la tasa de inflación acumulada a tres años basada en los datos del CER se estima en aproximadamente el 92%.
- (iii) SIPM con una inflación acumulada de 92.2% en noviembre de 2016, pero sin incluir información para noviembre y diciembre de 2015, ya que no fue publicada por la Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC). Históricamente, el SIPM ha sido considerado como la medida de inflación más relevante para las empresas por parte de profesionales en Argentina.

Como resultado de la existencia de múltiples índices de inflación, la Compañía considera necesario un mayor nivel de juicio para determinar si la economía argentina debe considerarse altamente inflacionaria.

La Compañía considera que el sentimiento general del mercado es que, sobre la base de los indicadores cuantitativos y cualitativos de la NIC 29, la economía de Argentina no debe considerarse hiperinflacionaria al 31 de diciembre de 2016. Sin embargo, es posible que ciertos participantes en el mercado y reguladores podrían tener opiniones distintas sobre este tema tanto como durante 2016, como a medida que la economía Argentina continúe evolucionando en 2017. La Compañía continuará monitoreando cuidadosamente la situación y realizando cambios apropiados cuando sea necesario.

3.5 Efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido

El efectivo es valuado a su valor nominal y consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios de corto plazo e inversiones de renta fija, ambos con vencimiento de tres meses o menos y son registrados a su costo de adquisición más el interés acumulado no cobrado, lo cual es similar a utilizar precios de mercado.

La Compañía también mantiene efectivo restringido el cual está asegurado como colateral para cumplir ciertas obligaciones contractuales (ver Nota 9.2). El efectivo restringido se presenta dentro de otros activos financieros circulantes dado que por naturaleza las restricciones son a corto plazo.

3.6 Activos financieros

Los activos financieros se clasifican en las siguientes categorías: “valor razonable a través de utilidad o pérdida (VRTUP),” “inversiones mantenidas al vencimiento,” “disponibles para la venta,” y “préstamos y cuentas por cobrar” o derivados asignados como instrumentos de cobertura en una cobertura eficiente, según corresponda. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina en el momento del reconocimiento inicial.

Al reconocer inicialmente un activo financiero, la Compañía lo mide a valor razonable ajustado, en el caso de un activo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en resultados, por los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la compra del mismo.

El valor razonable de un activo o pasivo se mide con los supuestos que los participantes del mercado utilizarían para valorar el activo o pasivo, asumiendo que los participantes del mercado actúan en su propio interés económico.

Los activos financieros de la Compañía incluyen efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido, inversiones con vencimientos de más de tres meses, préstamos y cuentas por cobrar, instrumentos financieros derivados y otros activos financieros.

3.6.1 Tasa de interés efectiva (TIR)

El método de tasa de interés efectiva es un método para calcular el costo amortizado de préstamos, cuentas por cobrar y otros activos financieros (asignados como mantenidos al vencimiento) y asignar el ingreso/gasto por interés durante la vida esperada del instrumento. La tasa de interés efectiva es la tasa que iguala los flujos de efectivo futuros estimados (incluyendo todas las comisiones pagadas o recibidas que forman una parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de operación y otras primas o descuentos) durante la vida esperada del activo financiero, o (cuando sea apropiado) durante un periodo más corto, en función al valor en libros neto en el reconocimiento inicial.

3.6.2 Inversiones

Las inversiones consisten en títulos de deuda y depósitos bancarios con vencimiento mayor a tres meses a la fecha de adquisición. La administración determina la clasificación adecuada de las inversiones al momento de su compra y evalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera (ver Nota 6).

3.6.2.1 Las inversiones mantenidas al vencimiento son aquellas que la Compañía tiene la intención y capacidad de mantener hasta su vencimiento y después del reconocimiento inicial, el activo financiero es medido a costo amortizado que incluye gastos de compra y primas o descuentos relacionados con la inversión. Subsecuentemente, las primas/descuentos se amortizan durante la vida de la inversión con base en su saldo insoluto utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento se incluyen dentro del producto financiero.

3.6.3 Préstamos y créditos

Los préstamos y créditos son instrumentos financieros no derivados con pagos fijos o determinados que no se cotizan en mercados activos. Los préstamos y créditos con un plazo determinado, (incluyendo cuentas por cobrar y otros créditos), se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

El producto financiero se reconoce aplicando la tasa de interés efectiva, excepto para créditos a corto plazo cuando el reconocimiento del interés es inmaterial. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 el ingreso por interés de préstamos y créditos reconocido en el producto financiero en los estados consolidados es de Ps. 41, Ps. 53 y Ps. 47, respectivamente.

3.6.4 Otros activos financieros

Los otros activos financieros incluyen cuentas por cobrar a largo plazo, instrumentos financieros derivados y las contingencias recuperables adquiridas de las combinaciones de negocio. Las cuentas por cobrar a largo plazo con un periodo determinado se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

3.6.5 Deterioro de activos financieros

Los activos financieros, que no sean aquellos a VRTUP, son evaluados por indicadores de deterioro al final de cada ejercicio. Se considera que los activos financieros se deterioran cuando existe evidencia objetiva de que, como resultado de uno o más eventos que ocurrieron después del reconocimiento inicial del activo financiero, existe un “acontecimiento de pérdida” incurrido y que ese acontecimiento incurrido tiene un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero.

La evidencia de deterioro podría incluir los siguientes indicadores:

- Dificultad financiera importante del emisor o contraparte; o
- Incumplimiento o morosidad en el pago de intereses o capital; o
- Probabilidad de que el acreditado entre en bancarrota o reorganización financiera; o
- La desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

Para los activos financieros registrados a costo amortizado, el importe de pérdida por deterioro reconocida es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

El valor en libros del activo financiero se reduce directamente por la pérdida por deterioro, con excepción de las cuentas por cobrar, en donde el valor en libros disminuye a través de una cuenta de reserva. Cuando una cuenta por cobrar se considera incobrable, se cancela contra la cuenta de reserva. Las recuperaciones subsecuentes de montos previamente cancelados se acreditan a la cuenta de reserva. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de reserva se reconocen en el estado consolidado de resultados.

3.6.6 Bajas de activos y pasivos financieros

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

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

3.6.7 Compensación de instrumentos financieros

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

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

3.7 Instrumentos financieros derivados

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

La Compañía valúa y registra todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, en el estado consolidado de situación financiera como activo o pasivo a valor razonable, considerando los precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados cada año en resultados u en 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 para cubrir el 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.

3.7.1.1 Cobertura de flujos de efectivo

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como cobertura de flujo de efectivo se reconocen en otras partidas de la utilidad integral y son acumulados bajo la valuación de la porción efectiva de los instrumentos financieros derivados. La ganancia o pérdida relacionada con la porción inefectiva se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada, en la línea de (ganancia) pérdida en valuación de instrumentos financieros.

Los montos previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral y acumulados en capital se reclasifican a la utilidad neta consolidada en el período en que la partida cubierta es reconocida en la utilidad neta consolidada, en la misma partida del estado consolidado de resultados. Sin embargo, cuando la operación proyectada de cobertura reconoce un activo no financiero

o pasivo no financiero, las ganancias y pérdidas previamente reconocidas en otras partidas de la utilidad integral y acumuladas en capital se transfieren del capital y se incluyen en la medición inicial del costo del activo no financiero o pasivo no financiero.

La cobertura contable se discontinúa cuando la Compañía revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira o es vendido, terminado o ejecutado, o cuando ya no califica para la cobertura contable. Cualquier ganancia o pérdida reconocida en otras partidas de la utilidad integral, en ese momento permanece en capital y se reconoce cuando la operación proyectada es finalmente reconocida en la utilidad neta consolidada. Cuando ya no se espera que ocurra una operación proyectada, la ganancia o pérdida acumulada en capital se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

3.7.1.2 Cobertura de valor razonable

El cambio en el valor razonable de un derivado de cobertura se reconoce en el estado consolidado de resultados como ganancia o pérdida cambiaria. El cambio en el valor razonable de la partida cubierta que sea atribuible al riesgo cubierto es registrado como parte del valor en libros de la partida cubierta y también es reconocido en el estado consolidado de resultados como ganancia o pérdida cambiaria.

Para el valor razonable de las coberturas relacionadas a partidas contabilizadas a costo amortizado, cualquier ajuste al valor en libros se amortiza a través de la utilidad o pérdida neta consolidada durante la vida restante de la cobertura utilizando el método de interés efectivo. La amortización por el método de interés efectivo podrá empezar tan pronto como exista un ajuste y, a más tardar cuando la partida cubierta deje de ser ajustada por los cambios en el valor razonable atribuibles al riesgo que se está cubriendo. Si la partida cubierta es dada de baja, el valor razonable no amortizado es reconocido inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

Cuando un compromiso en firme no reconocido se designe como partida cubierta, el cambio acumulado posterior en el valor razonable del compromiso en firme atribuible al riesgo cubierto, se reconocerá como un activo o pasivo con la correspondiente ganancia o pérdida reconocida en la utilidad neta consolidada.

3.7.2 Cobertura de inversión neta en un negocio en el extranjero

La Compañía aplica contabilidad de cobertura a las diferencias en moneda extranjera originadas entre la moneda funcional de sus inversiones en el extranjero y la moneda funcional de la tenedora (pesos), independientemente de si la inversión neta es mantenida directamente o a través de una subtenedora.

Las diferencias en la moneda extranjera que surgen en la conversión de un pasivo financiero designado como cobertura de una inversión neta en un negocio en el extranjero, son reconocidas en los otros componentes de utilidad integral en la medida que la cobertura sea efectiva, las diferencias de efectos por conversión en operaciones extranjeras y asociadas se incluyen en otros resultados integrales. En la medida que la cobertura no sea efectiva, tales diferencias son reconocidas a valor de mercado en resultados. Cuando parte de la cobertura de una inversión neta es eliminada, el monto correspondiente a efectos por conversión se transfiere a resultados como parte de la utilidad o pérdida por eliminación.

3.8 Medición del valor razonable

La Compañía mide sus instrumentos financieros, tales como derivados y activos no financieros, a su valor razonable en cada fecha de balance. Los valores razonables de los instrumentos financieros medidos al costo amortizado se describen en las Notas 13 y 18.

El valor razonable es el precio que se recibiría por la venta de un activo o se pagaría por la transferencia de un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición. La medición del valor razonable se basa en la presunción de que la transacción para vender el activo o transferir el pasivo se lleva a cabo, ya sea:

- En el mercado principal para el activo o pasivo; o
- En la ausencia de un mercado de capital, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo.

Una medición a valor razonable de un activo no financiero tendrá en cuenta la capacidad del participante de mercado para generar beneficios económicos mediante la utilización del activo en su máximo y mejor uso o mediante la venta de éste a otro participante de mercado que utilizaría el activo en su máximo y mejor uso.

La Compañía utiliza las técnicas de valuación que sean apropiadas a las circunstancias y sobre las cuales existan datos suficientes disponibles para medir el valor razonable, maximizando el uso de datos de entrada observables relevantes y minimizando el uso de datos de entrada no observables.

Todos los activos y pasivos utilizados al determinar el valor razonable se clasifican dentro de la jerarquía de valor razonable, descrita de la siguiente manera, basado en la información del nivel inferior que sea relevante a la medición del valor razonable:

- Nivel 1: Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la entidad que reporta tiene la capacidad de acceder a la fecha de medición.
- Nivel 2: Insumos distintos a los precios cotizados incluidos en el Nivel 1 que sean observables para el activo o pasivo, ya sea directa o indirectamente.
- Nivel 3: Es información no observable para el activo o pasivo. Información no observable se utilizará para medir el valor razonable en la medida en que los datos observables no estén disponibles, permitiendo situaciones en las que hay poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

Para los activos y pasivos que se reconocen en los estados financieros de forma recurrente, la Compañía determina si las transferencias han ocurrido entre los niveles de la jerarquía reevaluando las categorías (basado en la información de nivel inferior que sea relevante para la medición del valor razonable en su totalidad) al final de cada período.

La Compañía determina las políticas y procedimientos tanto para la medición del valor razonable recurrente, los que se describen en la Nota 20 y como los pasivos no cotizados que se describen en la Nota 18.

Para el propósito de las revelaciones del valor razonable, la Compañía ha determinado las clases de activos y pasivos sobre la base de la naturaleza, características y riesgos del activo o pasivo y el nivel de la jerarquía de valor razonable como se explicó anteriormente.

3.9 Inventarios y costo de ventas

Los inventarios son valuados a costo o valor neto de realización, el que sea menor. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado de los inventarios menos todos los costos de terminación estimados y los costos necesarios para realizar la venta.

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción que se incurre cuando se compra o se produce un producto. Los segmentos operativos de la Compañía utilizan las metodologías de costeo de inventario para evaluarlos, tales como el método de costo promedio ponderado en Coca-Cola FEMSA, el método detallista (método para estimar el costo promedio); en FEMSA Comercio – División Comercial y FEMSA Comercio – División Salud; y el método de adquisición en FEMSA Comercio – División Combustibles, excepto para los centros de distribución los cuales se valúan mediante el método de costo promedio.

El costo de ventas, está basado en el costo promedio ponderado de los inventarios a la fecha de venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios) depreciación de maquinaria, equipo y otros costos, incluyendo combustible, energía eléctrica, mantenimiento de equipo e inspección; costos relacionados con la compra de bienes y servicios utilizados para el proceso de venta de los productos de la Compañía y costos relacionados con la compra de gasolina, diésel y lubricantes utilizados para el proceso de venta de la Compañía.

3.10 Otros activos circulantes

Los otros activos circulantes, que se realizarán dentro de un año o un plazo menor a partir de la fecha de reporte, se componen de pagos anticipados y acuerdos de promoción de productos con clientes.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la adquisición de materia prima, publicidad, promociones, rentas y seguros y fianzas, y son reconocidos como otros activos circulantes en el momento del desembolso de efectivo. Estos se reconocen en el rubro apropiado del estado consolidado de resultados cuando los riesgos y beneficios se han transferido a la Compañía y/o se han recibido los bienes, servicios o beneficios.

La Compañía tiene gastos de publicidad pagados por anticipado que corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, se amortizan en un plazo de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en la utilidad neta consolidada al momento en que se incurren.

Coca-Cola FEMSA tiene acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de Coca-Cola FEMSA durante cierto tiempo. La mayoría de estos acuerdos incluyen plazos mayores a un año, y los costos relacionados se amortizan a través del método de línea recta de acuerdo a la duración del contrato; las amortizaciones son presentadas como una reducción en las ventas netas. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, dicha amortización fue de Ps. 582, Ps. 317 y Ps. 338, respectivamente.

3.11 Inversiones en asociadas y acuerdos conjuntos

3.11.1 Inversiones en asociadas

Las asociadas son aquellas entidades sobre las que la Compañía tiene influencia significativa. La influencia significativa es el poder de participar en las decisiones de las políticas financieras y operativas de la entidad participada, pero sin control sobre dichas políticas. Al perder influencia significativa sobre la asociada, la Compañía mide y reconoce cualquier inversión retenida a su valor razonable.

Las inversiones en asociadas se contabilizan utilizando el método de participación y el reconocimiento inicial del costo que comprende el precio de compra de la inversión y cualquier gasto necesario atribuible directamente para adquirirla. El valor en libros de la inversión se ajusta para reconocer los cambios en la participación accionaria de la asociada desde la fecha de adquisición. Los estados financieros de las asociadas se preparan para el mismo período de información que la Compañía.

Los estados financieros consolidados incluyen la participación en la utilidad neta consolidada y otras partidas de la utilidad integral en la asociada o negocio conjunto, después de los ajustes para alinear las políticas contables con las de la Compañía, a partir de la fecha en que se tiene influencia significativa hasta la fecha en que la influencia significativa cese.

Las pérdidas y ganancias procedentes de transacciones ‘ascendentes’ y ‘descendentes’ entre la Compañía (incluyendo sus subsidiarias consolidadas) y la asociada, se reconocen en los estados financieros consolidados únicamente en la medida que correspondan a las participaciones en la asociada de otros inversionistas no relacionados. Son transacciones ‘ascendentes’, por ejemplo, las ventas de activos de la asociada a la Compañía. Son transacciones ‘descendentes’, las ventas de activos de la Compañía a la asociada. La participación de la Compañía en los resultados de la asociada que proviene de dichas transacciones, se elimina.

Cuando la participación de la Compañía en las pérdidas excede el valor en libros de la asociada, incluyendo cualquier anticipo, el valor en libros se reduce a cero y el reconocimiento de futuras pérdidas se discontinúa excepto en la medida en que la Compañía tenga una obligación para pagar a la asociada o tenga que hacer pagos a nombre de la asociada.

El crédito mercantil a la fecha de adquisición se presenta como parte de la inversión de la asociada en el estado consolidado de situación financiera. Cualquier crédito mercantil que surja en la adquisición de la participación de la Compañía, en una asociada se valúa de acuerdo con la política contable de la Compañía para el crédito mercantil que surge en una adquisición de negocios, ver Nota 3.2.

Después de la aplicación del método de participación, la Compañía determina si es necesario reconocer una pérdida por deterioro adicional sobre su inversión en su asociada. La Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna

evidencia objetiva de que la inversión en asociadas está deteriorada. En este caso, la Compañía calcula el monto del deterioro como la diferencia entre el valor recuperable de la asociada y su valor en libros y reconoce el monto en la participación de la utilidad o pérdida de las asociadas y negocios conjuntos utilizando el método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.11.2 Acuerdos conjuntos

Un acuerdo conjunto es un acuerdo del que dos o más partes tienen control conjunto. Control conjunto es el acuerdo contractual para compartir el control que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieran el consentimiento unánime de todas las partes que comparten el control. La Compañía clasifica sus participaciones en acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas o negocios conjuntos dependiendo de los derechos de la Compañía a los activos y obligaciones por los pasivos del acuerdo.

Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derechos a los activos netos del acuerdo. La Compañía reconoce su participación en los negocios conjuntos como una inversión utilizando el método de participación, como se describe en la Nota 3.11.1. Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, la Compañía no tiene participación en operaciones conjuntas.

Al perder influencia significativa sobre la asociada, la Compañía mide y reconoce cualquier inversión retenida a su valor razonable.

3.12 Propiedad, planta y equipo

La propiedad, planta y equipo se registra inicialmente a su costo de adquisición y/o construcción y se presenta neta de la depreciación acumulada y/o pérdidas por deterioro acumuladas, en caso de que existieran. Los costos de financiamiento relacionados con la adquisición o construcción de los activos calificables se capitalizan formando parte del costo del activo, si son materiales.

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 están listos para ser utilizadas para el fin que fueron compradas, construidas o desarrolladas. La Compañía estima completar estas inversiones en un plazo no mayor a 12 meses.

La depreciación se calcula aplicando el método de línea recta sobre la vida útil estimada del activo. Cuando un elemento de propiedad, planta y equipo incluye componentes principales con diferentes vidas útiles, éstos se contabilizan y deprecian por separado (componente mayores), como componentes principales de propiedad, planta y equipo. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil estimada de los activos.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	Años
Edificios	15-50
Maquinaria y equipo	10-20
Equipo de distribución	7-15
Equipo de refrigeración	5-7
Botellas retornables	1.5-4
Mejoras en propiedades arrendadas	El menor entre la duración del contrato o 15 años
Equipo de cómputo	3-5
Otros equipos	3-10

La vida útil estimada de los activos, los valores residuales y el método de depreciación se revisan al final de cada ejercicio anual, con el efecto de cualquier cambio en las estimaciones contabilizado de forma prospectiva.

Una partida de propiedad, planta y equipo se da de baja cuando se vende o cuando no se espera que surjan beneficios económicos futuros por el uso continuo del activo. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la disposición o retiro de una partida de propiedad, planta y equipo se determina como la diferencia entre los productos de las ventas (si existiesen) y el valor en libros del activo y se reconoce en la utilidad neta consolidada.

Botellas retornables y no retornables:

Coca-Cola FEMSA cuenta con dos tipos de botellas: retornables y no retornables.

- No retornables: Son registradas en la utilidad neta consolidada al momento de la venta del producto.
- Retornables: Son clasificadas como activos de larga duración en el rubro de propiedad, planta y equipo. Las botellas retornables son registradas a su costo de adquisición, y para países con entorno económico hiperinflacionario, son actualizadas de acuerdo con la NIC 29. La depreciación de las botellas retornables se calcula utilizando el método de línea recta, considerando su vida útil estimada.

Existen dos tipos de botellas retornables:

- En control de Coca-Cola FEMSA, plantas y centros de distribución; y
- Entregados a los clientes, propiedad de Coca-Cola FEMSA.

Las botellas retornables que han sido entregadas a los clientes están sujetas a un acuerdo con un distribuidor en virtud del cual Coca-Cola FEMSA mantiene la propiedad. Estas botellas son controladas por personal de ventas durante sus visitas periódicas a los distribuidores y Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de cobrar cualquier rotura identificada al distribuidor. Las botellas que no estén sujetas a dichos acuerdos se registran en resultados cuando son entregadas a los distribuidores.

Las botellas retornables de Coca-Cola FEMSA se amortizan de acuerdo con su vida útil estimada (3 años para botellas de vidrio y 1.5 para botellas de PET). Los depósitos recibidos de clientes se amortizan durante la misma vida útil estimada de las botellas.

3.13 Costos por financiamiento

Los costos por financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo calificable, el cual es un activo que necesariamente toma un periodo de tiempo sustancial para estar listo para su uso planeado o venta, se suman al costo de dichos activos hasta esa fecha. El costo por financiamiento puede incluir:

- Gasto financiero; y
- Fluctuación cambiaria que surge de préstamos en moneda extranjera en la medida que se considere un ajuste al costo por interés.

El producto financiero ganado sobre la inversión temporal de préstamos específicos cuyo gasto está pendiente en los activos calificables, se deduce del costo por financiamiento elegible para capitalización.

Todos los demás costos por financiamiento se reconocen en la utilidad neta consolidada en el periodo en el que se incurren.

3.14 Activos intangibles

Los activos intangibles son activos no monetarios identificables, sin sustancia física y representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Los activos intangibles adquiridos de forma independiente se miden inicialmente por su costo. El costo de los activos intangibles adquiridos en una adquisición de negocios es su valor razonable a la fecha de adquisición (ver Nota 3.2). Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles se llevan al costo menos cualquier amortización acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro. La vida útil de los activos intangibles se clasifica ya sea como definida o indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se esperan recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida definida son amortizados y están representados principalmente por:

- Costos de tecnología de información y sistemas de administración incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Tales costos fueron capitalizados y después amortizados bajo el método lineal durante la vida útil de dichos activos, con un rango entre 3 y 10 años de vida útil. Los gastos que no cumplan con los requisitos para su capitalización, se llevarán a gastos al momento en que se incurren.
- Licencias de alcohol a largo plazo, las cuales se amortizan por el método de línea recta sobre su vida útil estimada, que varía entre 12 y 15 años, y se presentan como parte de los activos intangibles de vida definida.

Los activos intangibles amortizados, tales como activos intangibles con vida definida son objeto de pruebas de deterioro, cuando eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo o grupo de activos no se puede recuperar a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto a pruebas de deterioro anuales, y cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de los activos intangibles excede su valor de recuperación.

Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores. Adicionalmente, los activos intangibles con vida indefinida de la Compañía consisten en los derechos de marca de FEMSA Comercio – División Salud que consisten en banners independientes de venta al por menor, distribución farmacéutica a terceros y producción de productos farmacéuticos genéricos y bioequivalentes.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellado en México (i) los contratos para el territorio del Valle de México, los cuales están por renovar en agosto 2017 y junio 2023, (ii) el contrato para el territorio del Sureste, el cual está por renovar en junio de 2023, (iii) tres contratos para el territorio del Centro, (dos contratos) están por

renovar en agosto 2017, y mayo 2025, (iv) el contrato para el territorio del Noreste, el cual está por renovar en agosto 2017, y (iv) dos contratos para el territorio del Bajío, los cuales están por renovar en agosto 2017 y mayo de 2025.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellado en Brasil, los cuales están por renovar en octubre de 2017 (siete contratos) y en abril de 2024 (dos contratos); y un contrato de embotellado en cada uno de los siguientes: Argentina, el cual está por renovar en septiembre de 2024; Colombia, el cual está por renovar en junio 2024; Venezuela, el cual está por renovar en agosto 2026; Guatemala, el cual está por renovar en marzo de 2025, Costa Rica, el cual está por renovar en septiembre de 2017; Nicaragua, el cual está por renovar en mayo 2026 y Panamá el cual está por renovar en noviembre de 2024.

Todos estos contratos de embotellado son renovables automáticamente por un término de diez años, sin perjuicio del derecho de cualquiera de las partes a informar previamente que no desea renovar el acuerdo aplicable. Además, estos contratos pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento material. La terminación de estos contratos puede impedir a Coca-Cola FEMSA la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un efecto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, resultados de operaciones y perspectivas.

3.15 Activos no circulantes mantenidos para la venta

Los activos no circulantes y grupos de activos para su disposición se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará principalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo no circulante (o grupo de activos para su disposición) está disponible para su venta inmediata en las condiciones actuales. La administración debe estar comprometida con la venta, que debe esperarse que califique como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía está comprometida con un plan de venta que involucre pérdida de control de una subsidiaria, todos los activos y pasivos de esa subsidiaria se clasifican como mantenidos para su venta cuando los criterios descritos anteriormente se cumplen, independientemente de si la Compañía retendrá la participación no controladora en su subsidiaria después de la venta.

Los activos no circulantes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son valuados al menor entre su valor en libros y su valor razonable menos los costos de venta.

3.16 Deterioro de activos de larga duración

Al final de cada periodo, la Compañía revisa el valor en libros de sus activos de larga duración 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 UGE 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.

Con el fin de realizar pruebas de deterioro, cuando no se pueda identificar una base razonable de asignación, el crédito mercantil adquirido en una adquisición se asigna, desde la fecha de la adquisición, a cada una de las unidades generadas de efectivo del grupo que se espera se beneficien de la adquisición, independientemente de que otros activos o pasivos de la adquirida se asignen en a esas unidades.

Para el crédito mercantil y otros activos intangibles con vida indefinida, la Compañía realiza pruebas de deterioro anuales, y cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de la unidad generadora de efectivo puede exceder su importe recuperable.

El importe recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de venta y el valor en uso. Al evaluar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando la tasa de descuento antes de impuestos, que refleja las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo por el cual las estimaciones de flujos futuros de efectivo no se han ajustado, como se menciona en la Nota 2.3.1.1.

Si se estima que el importe recuperable de un activo (o UGE) sea menor a su valor en libros, el valor en libros del activo (o UGE) 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 UGE) 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 UGE) 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 los años terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la Compañía reconoció deterioro de Ps. 134 y Ps. 145, respectivamente (ver Nota 19).

3.17 Arrendamientos

La determinación de si un acuerdo es, o incluye, un arrendamiento se basa en la sustancia del acuerdo en la fecha de creación, ya sea que el cumplimiento del acuerdo dependa del uso de un activo o activos específicos o el acuerdo transmita el derecho al uso del activo, aún si ese derecho no está especificado explícitamente en el acuerdo.

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo al arrendatario. Todos los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.

Los activos en arrendamiento financiero se reconocen al inicio como activos de la Compañía a su valor razonable, o bien, al valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento, si éste fuera menor. El pasivo correspondiente al arrendamiento se incluye en el estado consolidado de situación financiera como una obligación por arrendamiento financiero. Los pagos por arrendamiento se prorratan entre los gastos financieros y la reducción de la obligación por arrendamiento para lograr una tasa constante de intereses sobre el saldo restante del pasivo. Los gastos financieros se reconocen inmediatamente en la utilidad neta consolidada, a menos que sean directamente atribuibles a los activos calificables, en cuyo caso son capitalizados de acuerdo con la política general sobre costos por financiamiento de la Compañía. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren. Los activos en arrendamiento financiero se deprecian a lo largo de su vida útil esperada sobre la misma base que los activos propios de la Compañía o en el plazo del arrendamiento, el que sea menor.

Los pagos de arrendamiento operativo se reconocen como un gasto sobre una base de línea recta durante el plazo del arrendamiento, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las rentas contingentes que surgen del arrendamiento operativo se reconocen como un gasto en el periodo en el que se incurren. En caso de que se reciban incentivos por arrendamiento para iniciar arrendamientos operativos, esos incentivos se reconocen como un pasivo. El beneficio total de los incentivos se reconoce como una disminución del gasto por renta sobre una base de línea recta, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las mejoras en propiedades arrendadas en arrendamientos operativos, se amortizan utilizando el método de línea recta sobre la vida útil de los activos o el plazo del arrendamiento correspondiente, según el que sea menor.

3.18 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.18.1 Clasificación como deuda o capital

La deuda y los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se clasifican ya sea como pasivos financieros o como capital, de acuerdo a la substancia de los acuerdos contractuales y las definiciones de un pasivo financiero y un instrumento de capital.

3.18.2 Instrumentos de capital

Un instrumento de capital es cualquier contrato que pruebe una participación residual en los activos de una entidad después de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se reconocen en los ingresos recibidos, netos de los costos directos de emisión.

La recompra de instrumentos propios de capital de la Compañía se reconocen y deducen directamente en capital. Ninguna ganancia o pérdida se reconoce en la utilidad o pérdida sobre la compra, venta, emisión o cancelación de los instrumentos de capital propios de la Compañía.

3.18.3 Pasivos financieros

Reconocimiento y medición iniciales

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

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente a valor razonable más, en el caso de préstamos y financiamientos, los costos de la transacción directamente atribuibles.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen cuentas por pagar y otros documentos por pagar, pasivos bancarios, e instrumentos financieros derivados, ver Nota 3.7.

Medición subsecuente

La medición de los pasivos financieros depende de su clasificación, como se describe a continuación.

3.18.4 Pasivos bancarios

Después del reconocimiento inicial, los préstamos que generan intereses y los financiamientos se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado consolidado de resultados cuando los pasivos son dados de baja, y a través del proceso de amortización del método de interés efectivo.

El costo amortizado se calcula considerando cualquier descuento o prima de la adquisición, y comisiones o costos que son parte integral del método de interés efectivo. La amortización del método de interés efectivo se incluye en el gasto financiero en el estado consolidado de resultados, ver Nota 18.

3.18.5 Baja

Un pasivo financiero se da de baja cuando la obligación del pasivo se elimina, se cancela o expira. Cuando un pasivo financiero se reemplaza por otro del mismo acreedor en términos substancialmente diferentes, o los términos del pasivo se modifican substancialmente, tal intercambio o modificación se reconoce como una baja del pasivo original y se reconoce un pasivo nuevo. La diferencia en los valores en libros respectivos se reconoce en el estado consolidado de resultados.

3.19 Provisiones

La Compañía reconoce provisiones cuando tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía esté obligada a liquidar dicha obligación, y pueda hacer una estimación confiable del importe de la obligación.

El monto reconocido como una provisión es la mejor estimación de la contraprestación requerida para liquidar la obligación presente al final del periodo, tomando en cuenta los riesgos e incertidumbres de la obligación. Cuando se mide una provisión utilizando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros es el valor presente de esos flujos de efectivo (en donde el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera que alguno o todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión sean recuperados de un tercero, se reconoce una cuenta por cobrar si es virtualmente cierto que el reembolso será recibido y el monto de la cuenta por cobrar se puede medir confiablemente.

La Compañía reconoce una provisión por una pérdida contingente cuando es probable (es decir, la probabilidad de que el evento ocurra es mayor que la probabilidad de que no ocurra) que ciertos efectos relacionados con eventos pasados se materialicen y puedan ser cuantificados razonablemente. Estos eventos y su impacto financiero también se revelan como una pérdida contingente en los estados financieros consolidados cuando el riesgo de pérdida se considera que no sea remoto. La Compañía no reconoce un activo contingente hasta que la ganancia se realiza (ver Nota 25).

Las provisiones por reestructuración sólo se reconocen cuando los criterios de reconocimiento de provisiones se cumplen. La Compañía tiene una obligación implícita, cuando se identifica en un plan formal y detallado, la actividad o la parte de la Compañía en cuestión, la ubicación y el número de trabajadores afectados, una estimación detallada de los costos asociados y una línea de tiempo apropiada. Adicionalmente, los trabajadores afectados deberán haber sido notificados de las características principales del plan.

3.20 Beneficios a empleados

Los beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados, que se consideran partidas monetarias, se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro, y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado.

En México, los beneficios económicos de los beneficios a empleados y pensiones para el retiro se conceden a empleados con 10 años de servicio y edad mínima de 60 años. De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, la Compañía proporciona beneficios de primas de antigüedad a sus empleados bajo ciertas circunstancias. Estos beneficios consisten en un sólo pago equivalente a 12 días de salario por cada año de servicio (al salario más reciente del empleado, pero sin exceder el doble del salario mínimo legal), pagaderos a todos los empleados con 15 o más años de servicio, así como a ciertos empleados liquidados involuntariamente antes de la adjudicación de su beneficio de prima por antigüedad. Para empleados calificados, la Compañía también proporciona ciertos beneficios de la salud posteriores al retiro como servicios médico-quirúrgicos, farmacéuticos y hospitalización.

Para planes de retiro por beneficios definidos y otros beneficios laborales a largo plazo, tales como pensión patrocinada por la Compañía y planes de retiro, prima de antigüedad y planes de servicio médico posteriores al retiro, el costo de proporcionar beneficios se determina utilizando el método del crédito unitario proyectado, con valuaciones actuariales que se realizan al final de cada periodo. Todos los efectos de reajustes de las obligaciones por beneficios definidos de la Compañía tales como ganancias y pérdidas actuariales se reconocen directamente en otras partidas de la utilidad integral ("OPUI"). La Compañía presenta costos por servicios dentro del costo de ventas, gastos de administración y de ventas, en el estado consolidado de resultados. La Compañía presenta el costo neto por interés dentro del gasto financiero en el estado consolidado de resultados. La obligación por beneficios proyectados reconocida en el estado de situación financiera representa el valor presente de la obligación por beneficios definidos al final de cada periodo. Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos activos del plan para el pago de pensiones, prima de antigüedad, y servicios médicos posteriores al retiro, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores, los cuales incrementan el fondo de dichos planes.

Los costos relacionados con ausencias compensadas, tales como vacaciones y prima vacacional, se reconocen en una base acumulada. Los costos de beneficios por terminación obligatorios se reconocen cuando el evento relacionado ocurre.

La Compañía reconoce un pasivo y un gasto por beneficios por terminación, en la primera de las siguientes fechas:

- a) Cuando ya no puede retirar la oferta de esos beneficios; o
- b) Cuando reconoce los costos por una reestructuración que se encuentra dentro del marco del IAS 37, “Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes,” e incluye el pago de beneficios por terminación.

La Compañía está comprometida de forma demostrable a una indemnización cuando, y sólo cuando, la entidad tiene un plan formal detallado para la terminación y no exista una posibilidad realista de revocarlo.

Una liquidación se da lugar cuando el empleador realiza una operación que elimina todas las obligaciones implícitas legales de parte o de la totalidad de los beneficios del plan de beneficio definido. Una reducción surge de un suceso aislado, como el cierre de una planta, discontinuidad de una actividad o la terminación o suspensión de un plan. Las ganancias o pérdidas en la liquidación o reducción de un plan de beneficios definidos se reconocen cuando la liquidación o reducción ocurre.

Durante el 2014, Coca-Cola FEMSA liquidó su plan de pensiones en Brasil y en consecuencia, reconoció los efectos correspondientes de la liquidación en los resultados del período, ver Nota 16.

3.21 Reconocimiento de los ingresos

Las ventas de productos de toda la Compañía (incluyen venta al detalle, de combustibles y otros) se reconocen al momento en que los productos se entregan al cliente, y cuando todas las siguientes condiciones se cumplen:

- La Compañía ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de los bienes;
- La Compañía no retiene ninguna implicación en la gestión de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos.
- El importe de los ingresos se puede medir confiablemente;
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la Compañía; y
- Los costos incurridos o por incurrir de la transacción se pueden medir confiablemente.

Todas las condiciones anteriores se cumplen normalmente en el momento en que los artículos se entregan al cliente. Las ventas netas reflejan las unidades entregadas a precio de lista, neto de promocionales, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener los derechos de vender y promocionar los productos de la Compañía.

Prestación de servicios y otros

Los ingresos por los servicios logísticos de transportes, servicios de mantenimiento y empaque de materias primas, se reconocen dentro de ingresos en el estado consolidado de resultados.

La Compañía reconoció las transacciones como ingresos de acuerdo con las siguientes condiciones de la NIC 18 “Ingresos” por la entrega de bienes y prestación de servicios:

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

Ingresos por intereses

Los ingresos procedentes de la utilización por terceros de activos de la Compañía que produzcan intereses se reconocen una vez que se cumplen todas las condiciones siguientes:

- El monto de los ingresos puede valorarse con fiabilidad; y
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la entidad.

Para todos los instrumentos financieros medidos a costo amortizado y activos financieros que causan intereses clasificados como conservados al vencimiento, el producto financiero se registra utilizando la tasa de interés efectiva (“TIE”), que es la tasa que descuenta exactamente flujos de efectivo futuros estimados pagados o recibidos a través de la vida esperada del instrumento financiero, o cuando sea apropiado, durante un periodo más corto, al valor neto en libros del activo financiero. El producto financiero se incluye en el estado consolidado de resultados.

3.22 Gastos de administración y de ventas

Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades (“PTU”), para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta o producción de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los gastos capitalizados del sistema integral de negocio y cualquier otro costo similar.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, pérdida de botellas retornables en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, el gasto de distribución ascendió a Ps. 20,250, Ps. 20,205 y Ps. 19,236, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, incluyendo PTU, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: promociones y gastos de publicidad.

La PTU se paga por las subsidiarias de la Compañía en México a sus empleados elegibles. En México, la PTU se determina aplicando la tasa del 10% de la utilidad gravable. La PTU en México se calcula de la misma utilidad gravable, excepto por lo siguiente: a) no son deducibles las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores ni la PTU pagada en el ejercicio; y b) los pagos exentos de los empleados son totalmente deducibles en el cálculo de la PTU.

3.23 Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad representa la suma del impuesto por pagar corriente y el impuesto diferido. El impuesto a la utilidad se carga a la utilidad neta consolidada conforme se incurre, excepto cuando se relaciona con partidas que se reconocen en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, en cuyo caso, el impuesto corriente y diferido también se reconoce en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, respectivamente.

3.23.1 Impuestos a la utilidad del periodo

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

3.23.2 Impuestos diferidos

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre el valor en libros de un activo o pasivo en el estado de situación financiera y su base fiscal. El pasivo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales gravables. El activo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que las ganancias fiscales estén disponibles contra las cuales esas diferencias temporales deducibles puedan utilizarse y, si existiesen, beneficios futuros procedentes de pérdidas fiscales y ciertos créditos fiscales. Dichos activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del reconocimiento inicial del crédito mercantil (sin reconocer impuestos diferidos pasivos) o del reconocimiento inicial (distinta a una adquisición de negocios) de otros activos y pasivos en una transacción que no afecte la utilidad fiscal ni la utilidad contable, excepto en el caso de Brasil, donde ciertas cantidades de crédito mercantil son deducibles para efectos fiscales.

El valor en libros de los activos por impuestos diferidos se revisa en cada fecha de presentación y reduce en la medida en que ya no es probable que la ganancia fiscal estará disponible para permitir que la totalidad o parte de los activos diferidos sean utilizados. Los activos por impuestos diferidos no reconocidos son re-evaluados en cada fecha de presentación y se reconocen en la medida en que sea probable que existan beneficios fiscales futuros que permitan que el activo por impuestos diferidos sea recuperado.

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 impuesto diferido relacionado a partidas reconocidas en otros resultados integral son reconocidos en correlación con la transacción subyacente en OPUI.

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 2016, 2015 y 2014, y como resultado de la Reforma Fiscal Mexicana de 2014, se mantendrá en el 30% para los años siguientes.

3.24 Acuerdos de pagos basados en acciones

Los altos ejecutivos de la compañía reciben una remuneración en forma de transacciones con pagos basados en acciones, por lo que los empleados prestan los servicios a cambio de instrumentos de capital. Los instrumentos de capital son concedidos y mantenidos por un fideicomiso controlado por la Compañía. Se contabilizan como transacciones liquidadas en instrumentos de capital. La concesión de instrumentos de capital es un valor monetario fijo en la fecha de concesión.

Los pagos basados en acciones a empleados se miden a valor razonable de los instrumentos de capital a la fecha de concesión. El valor razonable determinado en la fecha de concesión del pago basado en acciones se carga a resultados y se reconoce con base en el método de asignación, basado en la estimación de instrumentos de capital que asignará la Compañía. Al final de cada periodo, la Compañía revisa la estimación del número de instrumentos de capital que espera adquirir. El impacto de la revisión de la estimación original, si existiese, se reconoce en el estado de resultados consolidado de tal forma que el gasto acumulable refleje la estimación revisada.

3.25 Utilidad por acción

La Compañía presenta la utilidad neta básica por acción y la utilidad neta por acción diluida. La utilidad neta básica por acción se calcula dividiendo la participación controladora en la utilidad neta entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las acciones adquiridas en el año. La utilidad neta por acción diluida se determina ajustando el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación, incluyendo el promedio ponderado de las acciones recompradas en el año para efectos de todos los valores de dilución potenciales, que comprenden derechos sobre acciones concedidos a empleados descritos anteriormente.

3.26 Emisión de acciones de subsidiarias

La Compañía reconoce la emisión de capital de una subsidiaria como una transacción de capital. La diferencia entre el valor en libros de las acciones emitidas y el importe contribuido por la participación no controladora o por terceros, se registra como prima en suscripción de acciones.

Nota 4. Fusiones y Adquisiciones

4.1 Fusiones y adquisiciones

La Compañía ha tenido ciertas fusiones y ha realizado adquisiciones para los años 2016 y 2015; que son registradas utilizando el método de adquisición. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de que la Compañía obtuvo el control de los negocios adquiridos; por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera en los años de dichas adquisiciones no son comparables con los periodos anteriores. En los flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2016 y 2015, se presentan las salidas de efectivo para las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía no tuvo adquisiciones o fusiones.

4.1.1 Adquisición de Vonpar

El 6 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA a través de su subsidiaria en Brasil, Spal Industria de Bebidas, S.A., completó la adquisición del 100% de Vonpar S.A. (en adelante “Vonpar”) por una transferencia de contraprestación de aproximadamente Ps. 20,992. Vonpar era una embotelladora de productos de marca registrada de Coca-Cola que opera principalmente en Rio Grande do Sul y Santa Catarina, Brasil. La adquisición se realizó para reforzar la posición de liderazgo de la compañía en Brasil.

Del valor precio de compra de aproximadamente Ps. 20,992 (R\$ 3,508); Spal pagará un monto de aproximadamente Ps. 10,370 (R\$1,730) en efectivo el 6 de diciembre de 2016.

En la misma fecha, Spal pagó adicionalmente Ps. 4,124 (R\$ 688) millones en efectivo, los cuales en una transacción subsecuentemente y separada los vendedores se comprometieron a capitalizar por un monto de Ps. 4,082 millones a Coca-Cola FEMSA a cambio de aproximadamente 27.9 millones de acciones de KOF serie L a un valor implícito de Ps. 146.27, a la fecha

de los presentes estados financieros, la emisión de las acciones KOF serie L está pendiente de aprobación por parte de los accionistas de Coca-Cola FEMSA y por los Reguladores de la Bolsa Mexicana de Valores.

Al cierre, Spal emitió y entregó un pagaré a 3 años a los vendedores, por el saldo restante de R\$ 1,090 millones (aproximadamente Ps. 6,534 millones al 6 de diciembre de 2016. El pagare tiene una tasa de interés anual de 0,375%, y está denominado y es pagadero en reales brasileños. El pagare está vinculado a la evolución del tipo de cambio entre el real brasileño y el dólar americano. Los tenedores del pagare tienen la opción, que puede ser ejercida antes del vencimiento programado del pagaré, para capitalizar la cantidad en pesos mexicanos equivalente a la cantidad a pagar en virtud del pagaré en una empresa mexicana de reciente incorporación que luego sería fusionada a cambio de acciones de la Serie L a un precio de ejercicio de Ps. 178.5 por acción. Dicha capitalización y emisión de nuevas acciones Serie L está sujeta a que Coca-Cola FEMSA tenga un número suficiente de acciones de la Serie L disponibles para su emisión.

Al 6 de diciembre de 2016, el valor razonable de las acciones de KOF serie L (KL) fue de Ps. 128.88 por acción, adicionalmente, las acciones serie KL no han sido emitidas y como resultado de esta transacción posterior se originó un instrumento financiero reconocido dentro del capital por una cantidad de Ps. 485. De acuerdo con la NIC 32, en los estados financieros consolidados el precio de compra también fue ajustado para reconocer el valor razonable implícito derivado de la diferencia entre el valor implícito de las acciones KL y el valor razonable en la fecha de adquisición.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA aún está en proceso de completar su asignación de precio de compra de la transacción. Específicamente, está en proceso de evaluar el valor razonable de los activos netos adquiridos que están en proceso de finalización con la ayuda de un experto en valuación de terceros. Coca-Cola FEMSA prevé en última instancia asignar un gran componente de este precio de compra al valor del acuerdo de distribución con The Coca-Cola Company, que será un activo intangible de vida indefinida.

Los costos relacionados a la transacción de Ps. 35 fueron contabilizados por Spal cuando eran incurridos, y se registraban como un componente de los gastos administrativos en los estados de resultados consolidados adjuntos. Vonpar se incluyó en los resultados operativos consolidados de la Compañía a partir del día de la adquisición.

La estimación preliminar de Coca-Cola FEMSA sobre valor razonable de los activos netos de Vonpar adquiridos y la reconciliación del flujo de efectivo es la siguiente:

	2016
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 1,287)	Ps. 4,390
Total activo de largo plazo	10,855
Derechos de distribución	9,602
Total activo	24,847
Total pasivo	(11,709)
Activos netos adquiridos	13,138
Crédito mercantil	7,854
Total contraprestación transferida	20,992
Cantidad a pagar a través de pagaré	(6,992)
Efectivo adquirido de Vonpar	(1,287)
Cantidad reconocida dentro de un instrumento financiero	485
Efectivo neto pagado	Ps. 13,198

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el monto registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil fue asignado preliminarmente a la UGE de Coca-Cola FEMSA en Brasil. El crédito mercantil que se reconoció y que se espera sea deducible para propósitos fiscales de acuerdo a la Ley Fiscal de Brasil es Ps. 7,854.

La información seleccionada del estado de resultados de Vonpar desde la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2016 es el siguiente:

Estado de Resultados	2016
Ventas totales	Ps. 1,628
Ingresos antes de impuestos	380
Utilidad neta	Ps. 252

4.1.2 Adquisición de Grupo Socofar

El 30 de septiembre de 2015, FEMSA Comercio – División Salud completo la adquisición de 60% del Grupo Socofar. Grupo Socofar es un operador de farmacias en Chile que operaba, directamente y a través de franquicias, más de 643 farmacias y 154 tiendas de belleza en Chile, así como más de 150 farmacias en Colombia. Grupo Socofar fue adquirida por Ps. 7,685 en una transacción en efectivo. Los costos relacionados con la transacción de Ps. 116 fueron registrados por FEMSA Comercio – División Comercial cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados. Socofar fue incluido en los resultados de operación a partir de septiembre 2015.

El valor razonable de los activos adquiridos netos de Grupo Socofar es el siguiente:

	2016 Asignación Final del Precio de Compra
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 795)	Ps. 10,499
Total activo de largo plazo	4,240
Derecho de marca	3,033
Total activo	17,772
Total pasivo	(12,564)
Activos netos adquiridos	5,208
Crédito mercantil	4,559 ⁽¹⁾
Participación no controladora ⁽²⁾	(2,082)
Total contraprestación transferida	Ps. 7,685

(1) Como resultado de la asignación del precio de compra finalizado en 2016, los ajustes de valor razonable de aquellos reconocidos en 2015, han sido registrados como sigue: propiedad, planta y equipo por Ps. 197, derechos de marca por Ps. 3,033, activos intangibles con vida útil definida por Ps. 163 y pasivos por impuestos diferidos por Ps. 1,009.

(2) Medido por la parte proporcional de los activos netos identificados de la adquirida.

FEMSA Comercio – División Salud espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la implementación de prácticas exitosas de sus operaciones mexicanas existentes, como la velocidad y la calidad en la ejecución de la propuesta de valor y crecimiento del cliente. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de FEMSA Comercio División Salud en Sudamérica (ver Nota 12).

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Socofar por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2015:

Estado de Resultados	2015
Ingresos totales	Ps. 7,583
Utilidad antes de impuestos	394
Utilidad neta	Ps. 354

FEMSA Comercio – División Salud contrató opciones en cuanto a la participación del 40% remanente no controladora mantenida por FEMSA Comercio – División Salud. Los anteriores tenedores de la participación controladora de Socofar pueden ejercer la opción para venderle parte o la totalidad de esta participación a FEMSA Comercio – División Salud a partir de i) 42 meses posteriores a la adquisición inicial bajo la ocurrencia de ciertos eventos y ii) 60 meses posteriores a la adquisición inicial. En cualquier momento, FEMSA Comercio – División Salud puede ejercer la opción de compra de la participación no controladora remanente del 40% a partir del séptimo aniversario de la adquisición inicial. Ambas opciones serían ejercidas por el valor razonable de la participación y se mantendrán indefinidamente.

4.1.3 Otras adquisiciones

Durante el 2016, la Compañía realizó adquisiciones más pequeñas que en conjunto ascendieron a Ps. 5,612. Esas adquisiciones fueron principalmente por lo siguiente: (1) adquisición del 100% de Farmacias Acuña, una operadora de farmacias en Bogotá, Colombia, a la fecha de adquisición Farmacias Acuña operaba 51 farmacias. (2) adquisición del 50% adicional de Specialty's Cafe and Bakery Inc. Un restaurante pequeño de café y panadería ("Specialty's") alcanzando un 80% del total de participación accionaria, con operaciones en 56 tiendas en California, Washington e Illinois en Estados Unidos; (3) adquisición del 100% de Big John, operadora de tiendas de formato pequeño con sede en Santiago, Chile, a la fecha de adquisición Big Jon operaba 49 tiendas; (4) adquisición del 100% de Farmacias Generix, una operadora de farmacias regional en Guadalajara, Guanajuato, Ciudad de México y Querétaro, México, a la fecha de la adquisición Farmacias Generix operaba 70 farmacias y un centro de distribución; (5) adquisición de 100% de Grupo Torrey (que consiste en varias compañías constituidas como sociedades anónimas de capital variable), una empresa mexicana con 47 años de experiencia en operaciones de manufactura de equipo de procesamiento, conservación y pesaje de alimentos, con oficina central en Monterrey, México y (6) adquisición del 80% de Open Market, una empresa especializada en la prestación de soluciones integrales de logística de punto a punto a las empresas locales e internacionales que operan en Colombia. Los costos relacionados a las transacciones, que en el agregado suman Ps. 46 fueron contabilizados cuando se incurrieron y se contabilizaron como un componente de los gastos administrativos en el estado de resultados.

La Compañía está actualmente en proceso de asignación de todos los activos adquiridos y pasivos asumidos en las adquisiciones de la contraprestación transferida del valor razonable de los activos netos adquiridos y la participación no controladora adquirida, ya que está llevando a cabo un proceso de revisión detallada. La Compañía espera terminar la asignación durante el siguiente año pero antes del periodo de medición permitida por las NIIF; a continuación se presenta la estimación preliminar del valor razonable de los activos netos adquiridos en el agregado en 2016 como sigue:

	2016
Total activos circulantes (incluyendo efectivo adquirido por Ps. 211)	Ps. 1,267
Total activos no circulantes	1,958
Total activos	3,225
Total pasivos	(1,664)
Activos netos adquiridos	1,561
Crédito mercantil	4,420
Participación no controladora ⁽¹⁾	(369)
Participación en acciones mantenidas anteriormente	369
Total consideraciones transferidas	Ps. 5,243

(1) En el caso de la adquisición de Specialty's la participación no controladora fue medido a valor razonable a la fecha de adquisición y para Open Market la participación no controladora fue reconocida a la proporción de los activos netos identificables de la adquirida.

Durante el 2016, FEMSA Comercio ha registrado un crédito mercantil sobre las adquisiciones de FEMSA Comercio – División Comercial en Chile y FEMSA Comercio – División Salud en México y Colombia, a cada una respectivamente. FEMSA Comercio espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la implementación de prácticas exitosas de sus operaciones mexicanas existentes, como la velocidad y la calidad en la ejecución de la propuesta de valor y crecimiento del cliente.

Otras compañías dedicadas a la producción, distribución de enfriadores y servicios de transporte logístico han registrado crédito mercantil de Grupo Torrey y Open Market, respectivamente en México y Colombia. Las compañías dedicadas a la producción y distribución de enfriadores esperan recuperar el crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con las mejoras operativas y expansión; en el caso de logística y servicios de transporte, a través de las habilidades (“know-how”) especializadas para atender el mercado farmacéutico y la oportunidad de integración de nuevos clientes en los países donde operan las empresas de servicios de transporte logístico.

La información del estado de resultados de estas adquisiciones para el período comprendido entre la fecha de adquisición y el 31 de diciembre de 2016 es la siguiente:

Estado de Resultados	2016
Ventas totales	Ps. 2,400
Ingreso antes de impuestos	(66)
Utilidad neta	Ps. (126)

Los anteriores tenedores de la participación controladora de Open Market mantienen una opción para vender el 20% restante de su participación minoritaria que podría ser ejercida (i) en cualquier momento después de la fecha de adquisición bajo la ocurrencia de ciertos eventos y (ii) anualmente de enero hasta abril, después del tercer aniversario de la fecha de adquisición. En cualquier momento, la Compañía a través de una de sus subsidiarias puede ejercer la opción de compra de la participación no controladora remanente del 20% anualmente de enero hasta abril, a partir del quinto aniversario de la fecha de adquisición. Ambas opciones serían ejercidas por el valor razonable de la participación y se mantendrán indefinidamente. Teniendo en cuenta que estas opciones pueden ser ejercidas al valor razonable a la fecha del ejercicio, su valor no es significativo a la fecha de adquisición y al 31 de diciembre de 2016.

Durante el 2015, se realizaron pagos en efectivo, relacionados con adquisiciones de menor tamaño de la compañía que en el agregado suman Ps. 5,892. Estas adquisiciones y fusiones fueron principalmente relacionados a lo siguiente: adquisición del 100% de Farmacias Farmacon, un operador regional de farmacias en estados de oeste de México, Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur con sede en la ciudad de Culiacán, Sinaloa, al momento de la adquisición Farmacias Farmacon operaba 215 tiendas; fusión del 100% de la franquicia de PEMEX en la cual FEMSA Comercio – División Combustibles ha proporcionado servicios operativos y administrativos a gasolineras a través de acuerdos con terceros, usando el nombre comercial “OXXO GAS”, al momento de la fecha de adquisición había 227 estaciones de OXXO GAS; adquisición del 100% de Zimag, proveedor de servicios de logística en México, con experiencia en almacenaje, distribución y servicios de valor agregado en más de doce ciudades en México, principalmente en Ciudad de México, Monterrey, Guanajuato, Chihuahua, Mérida y Tijuana; adquisición del 100% de Atlas Transportes y Logística, proveedor de servicios de logística en Brasil, con experiencia en servicios de logística industrial con una red de 49 centros operativos y más de 1,200 unidades de fletes en todas las regiones de Brasil. Los costos relacionados a las transacciones que en conjunto suman Ps. 39 fueron contabilizados cuando se incurrieron y se contabilizaron como un componente de los gastos administrativos en los estados de resultados adjuntos.

El valor razonable de los activos netos adquiridos es el siguiente:

	Asignación de Precio de Compra Final
Total activos circulantes (incluyendo efectivo adquirido de Ps.71)	Ps. 1,683
Total activos no circulantes	2,319
Total activos	4,002
Total pasivos	(2,955)
Total activos netos adquiridos	1,047
Crédito mercantil	5,027⁽¹⁾
Total consideraciones transferidas	Ps. 6,074

(1) Como resultado de la asignación del precio de compra finalizado en 2016, los ajustes del valor razonable de aquellos reconocidos en 2015, han sido reconocidos como sigue: propiedad, plata y equipo ascendieron a Ps. 130, los derechos de marca ascendieron a Ps. 453, y otros pasivos ascendieron a Ps. 1,202.

FEMSA Comercio – División Salud y el negocio de servicios de logística esperan recuperar el monto registrado en crédito mercantil a través de las sinergias relacionadas con la habilidad de aplicar los procesos operacionales de las unidades de negocio mencionadas. El crédito mercantil de Farmacias Farmacon se asignó a la UGE de FEMSA Comercio – División Salud en México y el crédito mercantil de la fusión de franquicias de PEMEX se asignó a la UGE FEMSA Comercio – División Combustibles en México. El crédito mercantil de Zimag y Atlas Transportes y Logística se asignó a la unidad generadora de efectivo de FEMSA Logística en México y Brasil, respectivamente.

La información del estado de resultados de las adquisiciones para el periodo al 31 de diciembre de 2015 es la siguiente:

Estado de Resultados	2015
Total ingresos	Ps. 20,262
Utilidad antes de impuestos	176
Utilidad neta	Ps. 120

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) la adquisición de Vonpar, Farmacias Acuña, Specialty's, Big John, Farmacia Generix, Grupo Torrey y Open Market, como si estas adquisiciones hubieran ocurrido el 1 de enero de 2016; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas. La información financiera pro forma no auditada para el resto de las adquisiciones se incluyen a continuación.

	Información financiera pro forma no auditada por el año terminado el 31 Diciembre de 2016
Ingresos totales	Ps. 410,831
Utilidad antes de impuestos y participación en la utilidad de las asociadas y las empresas conjuntas que contabilizan usando el método de participación	29,950
Utilidad neta	28,110
Utilidad neta básica por acción serie "B"	Ps. 1.08
Utilidad neta básica por acción serie "D"	1.35

A continuación se presentan los datos pro-forma no auditados para la adquisición realizada en 2015 como si Grupo Socofar, Farmacias Farmacon, Zimag, Atlas Transportes y Logística y la fusión de las franquicias de PEMEX hubiesen sido adquiridas el 1 de enero de 2015:

	Información financiero pro forma no auditada para el año terminado el 31 de Diciembre de 2015
Ventas totales	Ps. 340,600
Utilidad antes de impuestos y participación en la utilidad de las asociadas y las empresas conjuntas que contabilizan usando el método de participación	27,485
Utilidad neta	25,004
Basic net controlling interest income per share Series "B"	Ps. 0.97
Basic net controlling interest income per share Series "D"	1.21

Nota 5. Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Para efectos del estado de flujo de efectivo, el efectivo incluye efectivo en caja y en bancos y equivalentes de efectivo, que representan inversiones a corto plazo con alto nivel de liquidez que son fácilmente convertibles en una determinada cantidad de efectivo y que están sujetas a un riesgo poco significativo de cambios de valor, con vencimiento de tres meses o menos de su fecha de adquisición. El efectivo y equivalentes al cierre del período, como se muestra en el estado de flujos de efectivo consolidado, se integra de la siguiente manera:

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Efectivo	Ps. 18,140	Ps. 12,530
Equivalentes de efectivo (ver Nota 3.5)	25,497	16,866
	Ps. 43,637	Ps. 29,396

Como se explicó en la Nota 3.3 más arriba, la Compañía opera en Venezuela, la cual tiene un cierto nivel de restricciones de control cambiario, que pueden impedir la disponibilidad del efectivo y equivalentes de efectivo para ser usados en otra parte dentro del grupo. Al 31 de diciembre del 2016 y 2015, los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo de las subsidiarias Venezolanas de la Compañía fueron Ps. 2,764, Ps. 1,259, respectivamente.

Nota 6. Inversiones

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, las inversiones se clasifican como mantenidas al vencimiento, el valor en libros de éstas inversiones es similar a su valor razonable. A continuación se muestra el detalle de las inversiones mantenidas al vencimiento.

<i>Mantenidas al Vencimiento ⁽¹⁾</i>			
Bonos de Deuda Corporativa	2016		2015
Costo de adquisición	Ps. 118	Ps.	19
Intereses acumulados	2		-
Costo amortizado	Ps. 120	Ps.	19
	Ps. 120	Ps.	19

(1) Denominados en euros a una tasa de interés fija con fecha de vencimiento 2017, al 31 de diciembre de 2016.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el efecto de las inversiones en el estado de resultados consolidado, en el rubro de producto financiero es de Ps. 1 y Ps. 3, respectivamente. Por el año que termino al 31 de diciembre de 2016 la Compañía reconoció una cantidad inmaterial en el estado de resultados consolidado.

Nota 7. Cuentas por Cobrar, Neto

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Clientes	Ps. 22,177	Ps. 14,696
Reserva para cuentas incobrables	(1,193)	(849)
The Coca-Cola Company (ver Nota 14)	1,857	1,559
Préstamos a empleados	229	151
Otras partes relacionadas	254	243
Heineken (ver Nota 14)	1,041	754
Otros	1,857	1,458
	Ps. 26,222	Ps. 18,012

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 provee y reservas de cuentas incobrables.

Coca-Cola FEMSA tiene cuentas por cobrar a The Coca-Cola Company derivadas principalmente 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 2016 y 2015.

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

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
60-90 días	Ps. 610	Ps. 178
90-120 días	216	161
120 días en adelante	1,539	588
Total	Ps. 2,365	Ps. 927

7.2 Movimiento en saldo de la reserva de cuentas incobrables

	2016	2015	2014
Saldo inicial	Ps. 849	Ps. 456	Ps. 489
Provisión del año	467	167	94
Cargos y cancelación de cuentas incobrables	(418)	(99)	(90)
Adición de combinación de negocios	94	401	-
Efecto por fluctuación en tipo de cambio	201	(76)	(37)
Saldo final	Ps. 1,193	Ps. 849	Ps. 456

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 dispersa.

7.3 Pagos de The Coca-Cola Company

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones, así como en los de inversión en refrigeradores y botellas retornables de Coca-Cola FEMSA. Los recursos recibidos por Coca-Cola FEMSA para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y de botellas retornables, se registran reduciendo el valor en equipo de refrigeración y botellas retornables, respectivamente. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 las contribuciones adeudadas ascendieron a Ps. 4,518, Ps. 3,749 y Ps. 4,118, respectivamente.

Nota 8. Inventarios

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Productos terminados	Ps. 22,709	Ps. 17,631
Materias primas	5,156	3,629
Refacciones operativas	2,401	1,661
Producción en proceso	144	108
Mercancías en tránsito	1,188	1,534
Otros	334	117
	Ps. 31,932	Ps. 24,680

Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la Compañía reconoció rebajas de valor de los inventarios por Ps. 1,832, Ps. 1,290 y Ps. 1,028 al valor neto de realización, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, los movimientos en inventarios se incluyen en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas y consisten en lo siguiente:

	2016	2015	2014
Movimiento en inventarios de productos terminados y producción en proceso	Ps. 172,554	Ps. 132,835	Ps. 92,390
Materias primas y consumibles	63,285	53,514	55,038
Total	Ps. 235,839	Ps. 186,349	Ps. 147,428

Nota 9. Otros Activos Circulantes y Otros Activos Financieros Circulantes

9.1 Otros activos circulantes

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Pagos anticipados	Ps. 3,784	Ps. 3,363
Acuerdos con clientes	179	168
Permisos de corto plazo	112	86
Otros	34	37
	Ps. 4,109	Ps. 3,654

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, los pagos anticipados se integran por:

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Anticipos de inventarios	Ps. 2,734	Ps. 2,291
Pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales	171	58
Anticipos a proveedores de servicios	466	601
Rentas	164	115
Seguros pagados por anticipado	104	58
Otros	145	240
	Ps. 3,784	Ps. 3,363

El monto total de publicidad y gastos promocionales por lanzamiento de nuevos productos pagados por anticipado, reconocido en los estados consolidados de resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 fue de Ps. 6,578, Ps. 4,613 y Ps. 4,460, respectivamente.

9.2 Otros activos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Efectivo restringido	Ps. 774	Ps. 704
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	1,917	523
Documentos por cobrar a corto plazo ⁽¹⁾	14	1,191
	Ps. 2,705	Ps. 2,418

(1) El valor en libros se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2016 y 2015.

La Compañía tiene asegurado parte de sus depósitos a corto plazo para cumplir con los requisitos como colateral de cuentas por pagar en diferentes monedas. Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, el valor razonable del depósito a corto plazo asegurado fue:

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Bolívares	Ps. 183	Ps. 344
Reales	73	360
Pesos colombianos	518	-
	Ps. 774	Ps. 704

El efectivo restringido en Venezuela y Brasil está integrado por depósitos de corto plazo para cumplir con requerimientos colaterales de cuentas por pagar.

Durante el 2016, debido a una orden jurisdiccional con los servicios de alcantarillado del municipio, las autoridades Colombianas congelaron las cuentas bancarias de efectivo que Coca-Cola FEMSA tiene, y fueron reclasificadas como efectivo restringido de acuerdo a la política de la Compañía.

Nota 10. Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

El detalle de las asociadas de la Compañía y negocios conjuntos contabilizados bajo el método de participación al final del periodo es el siguiente:

Compañía	Actividad Principal	Lugar de Residencia	% de Tenencia		Valor en Libros	
			31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Heineken ⁽¹⁾⁽²⁾	Bebidas	Países Bajos	20.0%	20.0%	Ps. 105,229	Ps. 92,694
Coca-Cola FEMSA:						
Negocios Conjuntos:						
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V.	Bebidas	Panamá	50.0%	50.0%	1,911	1,573
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V.	Servicios	México	50.0%	50.0%	145	161
Estancia Hidromineral Itabirito, L.T.D.A.	Envasado y distribución	Brasil	50.0%	50.0%	96	160
Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc. ("CCFPI")	Envasado	Filipinas	51.0%	51.0%	11,460	9,996
Fountain Agua Mineral, L.T.D.A.	Bebidas	Brasil	50.0%	50.0%	765	491
Asociadas:						
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ("PIASA")	Azucarera	México	36.4%	36.4%	2,657	2,187
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA")	Enlatados	México	26.5%	26.5%	177	172
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ("IMER")	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	100	100
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.	Bebidas	México	26.3%	26.3%	1,574	1,531
KSP Participações, L.T.D.A.	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	126	80
Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A.	Bebidas	Brasil	27.7%	24.4%	3,282	1,363
Otras inversiones en empresas de Coca-Cola FEMSA	Varios	Varios	Varios	Varios	64	60
FEMSA Comercio:						
Café del Pacífico, S.A.P.I. de C.V. (Caffenio) ⁽¹⁾	Café	México	40.0%	40.0%	493	467
Otras inversiones ⁽¹⁾⁽³⁾	Varios	Varios	Varios	Varios	522	696
					Ps. 128,601	Ps. 111,731

(1) Asociada.

(2) Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, se integra por 12.53% de participación en Heineken, N.V., y 14.94% de participación en Heineken Holding, N.V., las cuales representan un interés económico del 20% en Heineken. La Compañía tiene influencia significativa, principalmente, debido al hecho de que participa en el Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y el Consejo de Supervisión de Heineken N.V., y para las operaciones relevantes entre la Compañía y Heineken.

(3) Negocio conjunto.

Como se mencionó anteriormente en la Nota 4, el 6 de diciembre, Coca-Cola FEMSA completo la adquisición a través de su subsidiaria Spal, del 100% de Vonpar. Como parte de la adquisición Spal incrementó el capital a 3.36 % en Leao Alimentos e Bebidas, LTDA.

Durante 2016 Coca-Cola FEMSA realizó contribuciones de capital a Leao Alimentos e Bebidas, LTDA, Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. y Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. en los montos de Ps. 1,273 , Ps. 419 y Ps. 376 , respectivamente, no hubo cambios en el porcentaje como resultado de las contribuciones hechas por otros tenedores.

Durante el 2016, Coca-Cola FEMSA recibió dividendos de Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V., y Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA por un monto de Ps. 5 y Ps. 190.

Durante 2015, Coca-Cola FEMSA recibió dividendos de Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V., por un monto de Ps. 13 y posteriormente vendió acciones por un monto de Ps. 22.

Durante 2015, Coca-Cola FEMSA realizó aportaciones de capital a la empresa Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. por un monto de Ps. 7.

Durante 2015, Coca-Cola FEMSA realizó aportaciones de capital a la empresa Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A. por un monto de Ps. 71.

El 25 de enero de 2013, la Compañía completó la adquisición del 51% de CCFPI por un monto de \$688.5 dólares estadounidenses (Ps. 8,904) en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA obtiene la opción de adquirir el 49% restante de CCFPI en cualquier momento durante los siete años siguientes al cierre. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta para vender su participación del 51% en CCFPI a The Coca-Cola Company en cualquier momento desde el quinto aniversario de la fecha de adquisición hasta el sexto aniversario de la fecha de adquisición, a un precio que se basa en el valor razonable de CCFPI en la fecha de adquisición (ver Nota 20.7).

Aunque Coca-Cola FEMSA posee actualmente el 51% de CCFPI, al considerar (i) los términos de los acuerdos de accionistas (específicamente el hecho que durante el periodo inicial de cuatro años la aprobación conjunta de Coca-Cola FEMSA y TCCC requiere que se apruebe el plan de negocios anual de CCFPI, documento clave conforme al que CCFPI es operado y entre otros temas); y (ii) no es probable que los derechos de voto potenciales para adquirir el 49% restante de CCFPI sean ejecutados en un futuro próximo, debido que la opción de compra no tiene un valor significativo para ser ejercida por Coca-Cola FEMSA; Coca-Cola FEMSA concluye que no controla a CCFPI en cualquiera de los periodos presentados en los estados financieros consolidados y por lo tanto, se ha registrado esta inversión como negocio conjunto bajo método de participación. Como se mencionó en la nota 28, a partir de febrero 2017 Coca-Cola FEMSA tomará control sobre las actividades relevantes de CCFPI según el acuerdo de accionistas y consolidará los resultados de CCFPI.

Al 30 de abril de 2010, la Compañía adquirió el 20% de participación económica de Heineken. La principal actividad de Heineken es la producción, distribución y mercadeo de cervezas a nivel mundial. La Compañía reconoció una utilidad neta por método de participación de Ps. 6,342, Ps. 5,879 y Ps. 5,244 neto de impuestos por su participación económica en Heineken, al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente. La utilidad neta por método de participación de la Compañía atribuible a los accionistas de Heineken, excluyendo ajustes por amortización ascendió a Ps. 6,430 (€ 308 millones); Ps. 6,567 (€ 378 millones) y Ps. 5,362 (€ 303 millones), al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

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

	31 de Diciembre de 2016		31 de Diciembre de 2015	
	Millones de		Millones de	
	Pesos	Euros	Pesos	Euros
Total activos circulantes	Ps. 177,176	€ 8,137	Ps. 157,599	€ 8,322
Total activos no circulantes	679,004	31,184	602,217	31,800
Total pasivos circulantes	226,385	10,397	206,875	10,924
Total pasivos no circulantes	312,480	14,351	267,551	14,128
Total capital	317,315	14,573	285,390	15,070
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	288,246	13,238	256,323	13,535
Total ingresos y otros a la utilidad	Ps. 427,019	€ 20,838	Ps. 363,191	€ 20,922
Total costos y gastos	370,563	18,083	309,812	17,847
Utilidad neta	Ps. 35,636	€ 1,739	Ps. 37,166	€ 2,141
Utilidad neta atribuible a los accionistas de la compañía	31,558	1,540	32,844	1,892
Otras partidas de la utilidad integral	(19,037)	(929)	4,809	277
Total utilidad integral	Ps. 16,599	€ 810	Ps. 41,975	€ 2,418
Total utilidad integral atribuible a los accionistas de la compañía	13,525	660	37,323	2,150

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

	31 de Diciembre de 2016		31 de Diciembre de 2015	
	Millones de		Millones de	
	Pesos	Euros	Pesos	Euros
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	Ps. 288,090	€ 13,238	Ps. 256,323	€ 13,535
Porcentaje de participación económica	20%	20%	20%	20%
Inversión en Heineken excluyendo crédito mercantil y otros ajustes	Ps. 57,618	€ 2,648	Ps. 51,265	€ 2,707
Efecto del valor razonable estimado por la asignación del precio de compra	21,495	988	18,704	988
Crédito mercantil	26,116	1,200	22,725	1,200
Inversión en Heineken	Ps. 105,229	€ 4,836	Ps. 92,694	€ 4,895

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, el valor razonable de la inversión de la Compañía en las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., la cual equivale al 20% de participación económica de las acciones en circulación, representó Ps. 173,857 (€ 7,989 millones) y Ps. 165,517 (€ 8,740 millones) considerando precios de mercado a esas fechas. Al 12 de abril de 2017, el valor razonable ascendió a € 9,175 millones.

Durante los años terminados, al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la Compañía ha recibido dividendos de Heineken, los cuales ascienden a Ps. 3,263, Ps. 2,343 y Ps. 1,795, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 la utilidad neta correspondiente a las asociadas inmateriales de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 31, Ps. 185 y Ps. 195, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 la (pérdida) utilidad neta correspondiente a los negocios conjuntos inmateriales de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 116, Ps. (30) y Ps. (320), respectivamente.

La participación de la Compañía en otras partidas de la utilidad integral de las inversiones permanentes en acciones, netas de impuesto por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 se integran por:

	2016	2015	2014
Partidas que pueden ser reclasificadas a utilidad neta:			
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. 614	Ps. 213	Ps. (257)
Efectos por fluctuación cambiaria	(2,842)	69	1,579
Total	Ps. (2,228)	Ps. 282	Ps. 1,322
Partidas que no serán reclasificadas a utilidad neta en periodos subsecuentes:			
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	Ps. (1,004)	Ps. 169	Ps. (881)

Nota 11. Propiedad, Planta y Equipo, Neto

Costo	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al 1 de Enero de 2014	Ps. 7,094	Ps.17,544	Ps. 49,877	Ps. 13,389	Ps. 7,386	Ps. 7,039	Ps. 10,693	Ps. 1,566	Ps. 114,588
Adiciones	803	54	4,156	32	398	11,209	99	234	16,985
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(115)	(610)	891	(57)	-	(68)	99	(253)	(113)
Transferencia de proyectos terminados en proceso	-	1,717	2,823	1,523	1,994	(10,050)	1,990	3	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(134)	-	-	-	-	-	(134)
Disposiciones	(17)	(144)	(2,243)	(632)	(60)	(5)	(587)	(79)	(3,767)
Efectos por fluctuación cambiaria	(664)	(3,125)	(5,415)	(1,975)	(323)	(545)	(44)	(506)	(12,597)
Efectos de inflación	110	355	531	186	7	29	-	110	1,328
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	33	-	-	263	-	-	296
Costo al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 7,211	Ps. 15,791	Ps. 50,519	Ps. 12,466	Ps. 9,402	Ps. 7,872	Ps. 12,250	Ps. 1,075	Ps. 116,586
Costo al 1 de Enero de 2015	Ps. 7,211	Ps.15,791	Ps. 50,519	Ps. 12,466	Ps. 9,402	Ps. 7,872	Ps. 12,250	Ps. 1,075	Ps. 116,586
Adiciones	675	1,688	5,122	851	1,655	6,942	41	511	17,485
Adiciones de combinación de negocios	30	251	870	-	-	-	862	-	2,013
Transferencia de proyectos terminados en proceso	59	1,289	3,251	1,168	662	(8,143)	1,714	-	-
Transferencia (de)/(hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(10)	-	-	-	-	-	(10)
Disposiciones	(56)	(219)	(2,694)	(972)	(103)	-	(356)	(40)	(4,440)
Efectos por fluctuación cambiaria	(595)	(1,352)	(4,330)	(1,216)	(266)	(1,004)	(23)	(848)	(9,634)
Efectos de inflación	245	503	957	295	301	91	-	229	2,621
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	-	57	-	-	57
Costo al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 7,569	Ps.17,951	Ps. 53,685	Ps. 12,592	Ps. 11,651	Ps. 5,815	Ps. 14,488	Ps.927	Ps. 124,678

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 2016	Ps. 7,569	Ps.17,951	Ps. 53,685	Ps. 12,592	Ps. 11,651	Ps. 5,815	Ps. 14,488	Ps. 927	Ps. 124,678
Adiciones	328	877	6,499	73	2,236	8,667	36	367	19,083
Adiciones de combinación de negocios	163	763	1,521	105	23	45	668	-	3,288
Cambios en el valor razonable de adquisiciones pasadas	50	-	85	-	-	-	115	-	250
Transferencia de proyectos terminados en proceso	46	1,039	2,445	1,978	779	(8,493)	2,206	-	-
Transferencia (de)/(hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(36)	-	-	-	-	-	(36)
Disposiciones	(88)	(202)	(2,461)	(574)	(139)	(2)	(474)	(19)	(3,959)
Efectos por fluctuación cambiaria	260	2,643	5,858	1,953	1,271	569	329	(132)	12,751
Efectos de inflación	854	1,470	2,710	851	122	415	-	942	7,364
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	61	-	-	(38)	-	1	24
Costo al 31 de Diciembre de 2016	Ps. 9,182	Ps. 24,541	Ps. 70,367	Ps. 16,978	Ps. 15,943	Ps. 6,978	Ps. 17,368	Ps. 2,086	Ps. 163,443

Depreciación Acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2014	Ps. -	Ps. (4,674)	Ps. (21,779)	Ps. (6,976)	Ps. (3,480)	Ps. -	Ps. (3,270)	Ps. (454)	Ps. (40,633)
Depreciación del año	-	(466)	(4,525)	(1,181)	(1,879)	-	(863)	(115)	(9,029)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	62	-	-	-	-	-	62
Disposiciones	-	77	2,086	602	57	-	517	1	3,340
Efectos por fluctuación cambiaria	-	1,512	3,481	1,046	105	-	2	236	6,382
Efectos de inflación	-	(175)	(707)	(135)	(8)	-	-	(54)	(1,079)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2014	Ps. -	Ps. (3,726)	Ps. (21,382)	Ps. (6,644)	Ps. (5,205)	Ps. -	Ps. (3,614)	Ps. (386)	Ps. (40,957)

Depreciación Acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2015	Ps. -	Ps.(3,726)	Ps. (21,382)	Ps. (6,644)	Ps. (5,205)	Ps. -	Ps. (3,614)	Ps. (386)	Ps. (40,957)
Depreciación del año	-	(515)	(4,864)	(1,184)	(1,984)	-	(1,071)	(143)	(9,761)
Disposiciones	-	172	2,001	946	80	-	270	2	3,471
Efectos por fluctuación cambiaria	-	498	2,222	1,044	167	-	22	212	4,165
Efectos de inflación	-	(187)	(426)	(166)	(436)	-	1	(86)	(1,300)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2015	Ps. -	Ps.(3,758)	Ps. (22,449)	Ps. (6,004)	Ps. (7,378)	Ps. -	Ps. (4,392)	Ps. (401)	Ps. (44,382)

Depreciación Acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2016	Ps. -	Ps. (3,758)	Ps. (22,449)	Ps. (6,004)	Ps. (7,378)	Ps. -	Ps. (4,392)	Ps. (401)	Ps.(44,382)
Depreciación del año	-	(734)	(5,737)	(1,723)	(2,235)	-	(1,447)	(200)	(12,076)
Transferencia (de)/(hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	16	-	-	-	-	-	16
Disposiciones	-	132	2,101	672	227	-	364	9	3,505
Efectos por fluctuación cambiaria	-	(600)	(3,093)	(1,147)	(847)	-	(81)	39	(5,729)
Efectos de inflación	-	(593)	(1,101)	(521)	(33)	-	-	(306)	(2,554)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2016	Ps. -	Ps. (5,553)	Ps.(30,263)	Ps. (8,723)	Ps.(10,266)	Ps. -	Ps. (5,556)	Ps. (859)	Ps.(61,220)

Valor en Libros	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 7,211	Ps.12,065	Ps. 29,137	Ps. 5,822	Ps. 4,197	Ps. 7,872	Ps. 8,636	Ps. 689	Ps. 75,629
Al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 7,569	Ps.14,193	Ps. 31,236	Ps. 6,588	Ps. 4,273	Ps. 5,815	Ps. 10,096	Ps. 526	Ps. 80,296
Al 31 de Diciembre de 2016	Ps.9,182	Ps.18,988	Ps.40,104	Ps.8,255	Ps. 5,677	Ps.6,978	Ps.11,812	Ps.1,227	Ps.102,223

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la Compañía capitalizó Ps. 61, Ps. 57 y Ps. 296, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 99, Ps. 993 y Ps. 1,915 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.5%, 4.1% y 4.8%, respectivamente.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014 los gastos por intereses, producto financiero y pérdidas (ganancias) cambiarias netas se integran como sigue:

	2016	2015	2014
Gastos por intereses, producto financiero y pérdidas (ganancias) cambiarias	Ps. 7,285	Ps. 8,031	Ps. 7,080
Monto capitalizado ⁽¹⁾	69	85	338
Importe neto en los estados consolidados de resultados	Ps. 7,216	Ps. 7,946	Ps. 6,742

(1) Monto de interés capitalizado en propiedad, planta y equipo y activos intangibles.

Los compromisos relacionados con adquisiciones de propiedad, planta y equipo se revelan en la Nota 25.8.

Nota 12. Activos Intangibles, Neto

Costo	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola		Crédito Mercantil	Derecho de Marca	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
	Ps.	Ps.										
Costo al 1 de Enero de 2014	Ps. 75,727	Ps. 21,308		Ps. 1,515	Ps. 272	Ps. 98,822	Ps. 3,219	Ps. 1,604	Ps. 859	Ps. 690	Ps. 6,372	Ps. 105,194
Adiciones	-	-			13	13	227	229	168	44	668	681
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(2,416)	4,117			(205)	1,496	-	-	-	(17)	(17)	1,479
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-			-	-	278	(278)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-			(8)	(8)	(387)	-	-	(33)	(420)	(428)
Efectos por fluctuación cambiaria	(5,343)	(251)		(1)	(9)	(5,604)	(152)	(1)	-	(13)	(166)	(5,770)
Efectos de inflación	2,295	-		-	-	2,295	(2)	-	-	-	(2)	2,293
Capitalización de costos por financiamiento	-	-			-	-	42	-	-	-	42	42
Costo al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 70,263	Ps. 25,174		Ps. 1,514	Ps. 63	Ps. 97,014	Ps. 3,225	Ps. 1,554	Ps. 1,027	Ps. 671	Ps. 6,477	Ps. 103,491
Costo al 1 de Enero de 2015	Ps. 70,263	Ps. 25,174		Ps. 1,514	Ps. 63	Ps. 97,014	Ps. 3,225	Ps. 1,554	Ps. 1,027	Ps. 671	Ps. 6,477	Ps. 103,491
Adiciones	-	-		-	-	-	480	458	198	83	1,219	1,219
Adquisición de negocios	-	11,369		-	1,238	12,607	328	-	-	199	527	13,134
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-		-	-	-	1,085	(1,085)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-		-	-	-	(150)	(242)	-	(77)	(469)	(469)
Efectos por fluctuación cambiaria	(4,992)	(2,693)		(33)	(19)	(7,737)	(94)	(2)	-	(16)	(112)	(7,849)
Efectos de inflación	1,121	-		-	-	1,121	(12)	-	-	-	(12)	1,109
Capitalización de costos por financiamiento	-	-		-	-	-	28	-	-	-	28	28
Costo al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 66,392	Ps. 33,850		Ps. 1,481	Ps. 1,282	Ps. 103,005	Ps. 4,890	Ps. 683	Ps. 1,225	Ps. 860	Ps. 7,658	Ps. 110,663

Costo	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Derecho de Marca	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
Costo al 1 de Enero de 2016	Ps. 66,392	Ps. 33,850	Ps. 1,481	Ps. 1,282	Ps. 103,005	Ps. 4,890	Ps. 683	Ps. 1,225	Ps. 860	Ps. 7,658	Ps. 110,663
Adiciones	-	-	3	-	3	345	609	191	146	1,291	1,296
Adquisición de negocios (Ver Nota 4)	9,602	12,276	239	1,067	23,184	318	3	-	174	495	23,679
Cambios del valor razonable de adquisiciones pasadas	-	(2,385)	4,315	(554)	1,376	-	-	-	1,078	1,078	2,372
Desarrollo interno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	-	304	(304)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	-	-	-	(336)	-	-	(24)	(360)	(360)
Efectos por fluctuación cambiaria	8,124	8,116	187	392	16,819	451	(193)	-	104	362	17,181
Efectos de inflación	1,220	-	-	-	1,220	141	-	-	-	141	1,361
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	-	11	-	-	-	11	11
Costo al 31 de Diciembre de 2016	Ps. 85,338	Ps. 51,857	Ps. 6,225	Ps. 2,187	Ps. 145,607	Ps. 6,124	Ps. 798	Ps. 1,416	Ps. 2,338	Ps. 10,676	Ps. 156,283
Amortización y Pérdidas por Deterioro											
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2014	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (1,462)	Ps. -	Ps. (177)	Ps. (262)	Ps. (1,901)	Ps. (1,901)
Gasto por amortización	-	-	-	-	-	(268)	-	(58)	(97)	(423)	(423)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(36)	(36)	-	-	-	-	-	(36)
Disposiciones	-	-	-	-	-	387	-	-	-	387	387
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	-	-	-	-	9	9	9
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2014	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,343)	Ps. -	Ps. (235)	Ps. (350)	Ps. (1,928)	Ps. (1,964)
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2015	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,343)	Ps. -	Ps. (235)	Ps. (350)	Ps. (1,928)	Ps. (1,964)
Gasto por amortización	-	-	-	-	-	(461)	-	(67)	(76)	(604)	(604)
Disposiciones	-	-	-	-	-	126	-	-	42	168	168
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	-	59	-	-	19	78	78
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2015	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,619)	Ps. -	Ps. (302)	Ps. (365)	Ps. (2,286)	Ps. (2,322)

	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Derecho de Marca	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
Amortización y Pérdidas por Deterioro											
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2016	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,619)	Ps. -	Ps. (302)	Ps. (365)	Ps. (2,286)	Ps. (2,322)
Gasto por amortización	-	-	-	-	-	(630)	-	(74)	(302)	(1,006)	(1,006)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	-	-	-	313	-	-	36	349	349
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	-	(1)	-	-	(35)	(36)	(36)
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2016	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,937)	Ps. -	Ps. (376)	Ps. (666)	Ps. (2,979)	Ps. (3,015)

Valor en Libros

Al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 70,263	Ps. 25,174	Ps. 1,514	Ps. 27	Ps. 96,978	Ps. 1,882	Ps. 1,554	Ps. 792	Ps. 321	Ps. 4,549	Ps. 101,527
Al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 66,392	Ps. 33,850	Ps. 1,481	Ps. 1,246	Ps. 102,969	Ps. 3,271	Ps. 683	Ps. 923	Ps. 495	Ps. 5,372	Ps. 108,341
Al 31 de Diciembre de 2016	Ps. 85,338	Ps. 51,857	Ps. 6,225	Ps. 2,151	Ps. 145,571	Ps. 4,187	Ps. 798	Ps. 1,040	Ps. 1,672	Ps. 7,697	Ps. 153,268

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la Compañía capitalizó Ps. 8, Ps. 28 y Ps. 42, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 28, Ps. 410 y Ps. 600 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.1%, 4.1% y 4.2%, respectivamente.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la asignación de los gastos por amortización fue como sigue:

	2016	2015	2014
Costo de ventas	Ps. 84	Ps. 61	Ps. 12
Gastos de administración	677	407	156
Gastos de venta	160	136	255
	Ps. 921	Ps. 604	Ps. 423

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

	Años
Costo por Implementación de Sistemas	3 - 10
Licencias de Alcohol	12 - 15

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

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

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

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
México	Ps.55,137	Ps. 55,137
Guatemala	499	410
Nicaragua	532	465
Costa Rica	1,622	1,391
Panamá	1,241	1,033
Colombia	5,988	4,746
Venezuela	1,225	621
Brasil	52,609	23,557
Argentina	67	69
Total	Ps.118,920	Ps. 87,429

Para el crédito mercantil y los derechos de distribución, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente. Los importes recuperables de las UGEs se basan en los cálculos del valor en uso. El valor en uso se determina descontando los flujos de efectivo futuros generados por el uso continuo de la UGE.

Las proyecciones anteriores podrían diferir de los resultados obtenidos en el tiempo, sin embargo, Coca-Cola FEMSA prepara sus estimaciones en base a la situación actual de cada una de las UGE.

Los valores de recuperación se basan en el valor de uso. El valor de uso de las UGE se determina con base en el método de flujos de caja descontados. Los principales supuestos utilizados en la proyección de los flujos de caja son: volumen, la inflación anual esperada a largo plazo, y el CCPP utilizado para descontar los flujos proyectados.

Para determinar la tasa de descuento, Coca-Cola FEMSA utiliza la tasa CCPP tal como se determina para cada una de las unidades generadoras de efectivo en términos reales y como se describe en los párrafos siguientes.

Las tasas de descuento estimadas para llevar a cabo la NIC 36 “Deterioro de activos”, prueba de deterioro para cada UGE que considera supuestos de los participantes en el mercado. Los participantes en el mercado fueron seleccionados teniendo en cuenta el tamaño, operaciones y características del negocio que son similares a las de Coca-Cola FEMSA.

Las tasas de descuento representan la evaluación actual de los riesgos asociados a cada unidad generadora de efectivo del mercado, teniendo en cuenta el valor temporal del dinero y los riesgos individuales de los activos subyacentes que no han sido incorporados en las estimaciones de flujos de efectivo. El cálculo de la tasa de descuento se basa en las circunstancias específicas de Coca-Cola FEMSA y sus segmentos operativos y se deriva de su tasa CCPP. La tasa CCPP tiene en cuenta tanto la deuda y el capital. El costo del capital se deriva de la rentabilidad esperada por los inversionistas de la compañía. El costo de la deuda se basa en los préstamos que Coca-Cola FEMSA tiene por obligación pagar, lo que equivale al costo de la deuda en base a las condiciones que serviría para evaluar a un acreedor en el mercado. El riesgo específico del segmento se incorpora mediante la aplicación de factores beta que se evalúan anualmente sobre la base de datos de mercado disponibles públicamente.

Los supuestos de los participantes en el mercado son importantes ya que, no sólo incluyen datos de la industria de las tasas de crecimiento, la administración también evalúa cómo la posición de la UGE, en relación con sus competidores, podría cambiar durante el periodo pronosticado.

Los supuestos clave utilizados para el cálculo del valor en uso son los siguientes:

- Los flujos de efectivo fueron proyectados con base en resultados operativos reales y un plan de negocios de cinco años. Los flujos de efectivo por un periodo adicional de cinco años se extrapolaron aplicando tasas moderadas de crecimiento y manteniendo márgenes por país del último año base. Coca-Cola FEMSA espera que estas proyecciones se justifiquen debido a la naturaleza del negocio a largo plazo y experiencias pasadas.
- Los flujos de efectivo después del primer periodo de diez años se extrapolaron utilizando la tasa perpetua de crecimiento igual a la inflación anual a largo plazo esperada, con el fin de calcular el importe recuperable.
- Para calcular el valor de recuperación de las UGE, Coca-Cola FEMSA utilizó por cada unidad, el Costo de Capital Promedio Ponderado (“CCPP”) para descontar los flujos de efectivo; el cálculo también asume un ajuste por prima de riesgo.

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2016, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de Impuestos	CCPP después de Impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2017-2026	Tasa de Crecimiento Esperada 2017-2026
México	6.8%	6.3%	3.7%	1.2%
Colombia	7.9%	7.5%	3.2%	4.0%
Venezuela	17.5%	17.0%	117.3%	1.0%
Costa Rica	8.4%	8.3%	4.4%	4.7%
Guatemala	9.9%	9.5%	5.0%	13.2%
Nicaragua	10.6%	10.1%	4.2%	5.7%
Panamá	7.8%	7.4%	3.0%	4.9%
Argentina	9.1%	8.5%	12.2%	4.1%
Brasil	8.7%	8.1%	4.4%	2.9%

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2015, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de Impuestos	CCPP después de Impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2016-2025	Tasa de Crecimiento Esperada 2016-2025
México	6.7%	6.1%	3.4%	2.1%
Colombia	7.6%	6.8%	3.0%	4.4%
Venezuela	17.8%	17.1%	72.5%	3.9%
Costa Rica	8.2%	7.9%	4.7%	3.9%
Guatemala	10.6%	10.0%	3.7%	4.7%
Nicaragua	13.4%	12.8%	5.3%	6.4%
Panamá	7.4%	6.8%	3.1%	5.2%
Argentina	9.8%	9.1%	22.8%	3.4%
Brasil	8.0%	7.4%	4.9%	4.0%

Los valores asignados a los supuestos clave representan la evaluación por parte de la administración de tendencias futuras en la industria y se basan tanto en fuentes externas como en fuentes internas (datos históricos). Coca-Cola FEMSA aplicó congruentemente su metodología para determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado específico de la UGE para realizar su prueba anual de deterioro.

Sensibilidad a Cambios en Supuestos

El 31 de diciembre de 2016 Coca-Cola FEMSA realizó un cálculo adicional de la sensibilidad del deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso en el costo de capital promedio ponderado después de impuestos, de acuerdo a la prima por riesgo país, utilizando la desviación estándar relativa entre instrumentos de capital y bonos gubernamentales para cada país y una sensibilidad adicional al volumen de 100 puntos base, excepto por Venezuela, y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

Para la UGE en Venezuela, Coca-Cola FEMSA realizó un análisis de sensibilidad con los posibles cambios para cada supuesto, para que asigne el valor a recuperar a sus derechos de distribución y sean iguales al valor en libros, de acuerdo a la NIC 36, dada las condiciones de incertidumbre macroeconómicas en Venezuela.

Suponiendo que las condiciones económicas y operacionales fueran peores en un futuro y den como resultado que Coca-Cola FEMSA reconozca un deterioro en Venezuela dentro de resultados, puede afectar los futuros resultados. No puede existir garantía de que tal evento no ocurra en un futuro.

UGE	Cambio en CCPP	Cambio en Volumen Crecimiento CAT ⁽¹⁾	Efecto sobre la Valoración
México	+0.4%	-1.0%	Pasa por 4.1x
Colombia	+0.6%	-1.0%	Pasa por 3.4x
Venezuela	+2.7%	-0.385%	Pasa por 1.0x
Costa Rica	+1.1%	-1.0%	Pasa por 2.7x
Guatemala	+1.0%	-1.0%	Pasa por 13.3x
Nicaragua	+3.4%	-1.0%	Pasa por 5.4x
Panamá	+0.3%	-1.0%	Pasa por 11.7x
Argentina	+0.7%	-1.0%	Pasa por 270.6x
Brasil	+0.2%	-1.0%	Pasa por 1.33x

(1) Crecimiento anual compuesto.

Pruebas de Deterioro de FEMSA Comercio para las Unidades Generadoras de Efectivo con Crédito Mercantil

Para efectos de las pruebas de deterioro, el crédito mercantil se asigna y supervisa en cada país por segmento operativo. FEMSA Comercio ha integrado sus unidades generadoras de efectivos de la siguiente manera: División Comercial y División Salud están integradas como México, Chile y Colombia y la División de Combustibles incluye únicamente México.

Al 31 de diciembre de 2016 en la División Salud se considera un crédito mercantil significativo en Chile y Colombia (Sudamérica) con un valor total en libros de Ps. 5,861.

La Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente. Los importes recuperables de las UGE se basan en los cálculos del valor en uso. El valor en uso se determina descontando los flujos de efectivo futuros generados por el uso continuo de la UGE.

Las proyecciones utilizadas para las pruebas de deterioro podrían diferir de los resultados obtenidos en el tiempo, sin embargo, FEMSA Comercio prepara sus estimaciones en base a la situación actual de cada una de las UGE o grupo de UGE.

Los valores de recuperación se basan en el valor de uso. El valor de uso de las UGE o grupo de UGE se determina con base en el método de flujos de efectivo descontados. Los principales supuestos utilizados en la proyección de los flujos de efectivo son: ventas, la inflación anual esperada a largo plazo, y el CCPP utilizado para descontar los flujos proyectados.

Para determinar la tasa de descuento, FEMSA Comercio utiliza la tasa CCPP tal como se determina para cada una de las UGE o grupo de UGE en términos reales y como se describe en los párrafos siguientes.

Las tasas de descuento estimadas para llevar a cabo las pruebas de deterioro para cada UGE o grupo de UGE de acuerdo con la NIC 36 “Deterioro de activos”, consideran supuestos de los participantes en el mercado. Los participantes en el mercado fueron seleccionados teniendo en cuenta el tamaño, operaciones y características del negocio que son similares a las de FEMSA Comercio.

Las tasas de descuento representan la evaluación actual de los riesgos asociados a cada UGE o grupo de UGE del mercado, teniendo en cuenta el valor temporal del dinero y los riesgos individuales de los activos subyacentes que no han sido incorporados en las estimaciones de flujos de efectivo. El cálculo de la tasa de descuento se basa en el costo de oportunidad para un participante de mercado, considerando las circunstancias específicas de FEMSA Comercio, en sus segmentos operativos y se calcula mediante la estimación de la CCPP. La tasa CCPP tiene en cuenta tanto la deuda y el costo de capital. El costo del capital se deriva del retorno esperado de la inversión por los inversionistas de la Compañía. El costo de la deuda se estima en base a las condiciones que podrían evaluar a un acreedor en el mercado de crédito a las UGE. El riesgo específico del segmento se incorpora mediante la aplicación de factores beta que se evalúan anualmente sobre la base de datos de mercado disponibles públicamente. Los supuestos de los participantes en el mercado son importantes ya que, no sólo incluyen datos de la industria, de las tasas de crecimiento; la administración también evalúa cómo la posición de la UGE o grupo de UGE, en relación con sus competidores, podría cambiar durante el periodo pronosticado.

Los supuestos clave utilizados para el cálculo del valor en uso son los siguientes:

- Los flujos de efectivo fueron proyectados con base en resultados operativos reales y un plan de negocios de cinco años. FEMSA Comercio espera que estas proyecciones se justifiquen debido a la naturaleza del negocio a largo plazo y experiencias pasadas.
- Los flujos de efectivo proyectados con base en resultados operativos reales y un plan de negocios se calcularon utilizando la tasa perpetua de crecimiento igual a la inflación anual a largo plazo esperada más el crecimiento poblacional, con el fin de calcular el importe recuperable.
- Para calcular el valor de recuperación de la UGE o grupo de UGE, FEMSA Comercio – División Salud utilizó la tasa CCPP para descontar los flujos de efectivo para obtener el monto recuperable de las unidades; el cálculo asume ajustes al tamaño de la prima.

Los supuestos principales del grupo de UGE Sudamérica para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2016, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de impuestos	CCPP después de impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2016-2025	Tasa de Crecimiento Esperada 2016-2025
División Salud (Sudamérica)	7.5%	7.3%	3%	13%

Durante el ejercicio 2015 el crédito mercantil asignado al grupo de UGE Chile y Colombia estaba en proceso de asignación inicial del precio de compra.

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). FEMSA Comercio aplicó congruentemente su metodología para determinar la tasa CCPP específica de la UGE para realizar su prueba anual de deterioro.

Sensibilidad a Cambios en Supuestos

Al 31 de diciembre de 2016, FEMSA Comercio realizó un cálculo adicional de sensibilidad al deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso en el CCPP después de impuestos, de acuerdo a la prima de riesgo del país, utilizando para cada país la desviación estándar relativa entre patrimonio y bonos soberanos y una sensibilidad adicional al volumen de 100 puntos base y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

Grupo UGE	Cambio en CCPP	Cambio en Crecimiento de Ventas TCAC ⁽¹⁾	Efecto en Valuación
División Salud (Sudamérica)	+0.5%	-1.0%	Pasa por 1.23x

(1) Tasa de crecimiento anual compuesto.

Nota 13. Otros Activos, y Otros Activos Financieros

13.1 Otros activos

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Acuerdos con clientes	Ps. 793	Ps. 238
Pagos anticipados por publicidad a largo plazo	392	52
Depósitos en garantía ⁽¹⁾	3,757	1,870
Pago en bonos	103	122
Pagos anticipados de propiedad, planta y equipo	173	370
Impuestos por recuperar	1,653	1,181
Contingencias Recuperables por combinación de negocios ⁽²⁾	8,081	-
Otros	1,230	1,160
	Ps. 16,182	Ps. 4,993

(1) Como es costumbre en Brasil la Compañía es requerida por las autoridades, garantizar las contingencias fiscales, legales y laborales para las subsidiarias en Brasil (ver Nota 25.7).

(2) Corresponde a los activos garantizados por antiguos propietarios de Vonpar.

13.2 Otros activos financieros

	31 de Diciembre de 2016		31 de Diciembre de 2015
Cuentas por cobrar no circulantes	Ps. 511	Ps.	478
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	14,729		8,377
Otros activos financieros no circulantes	105		100
	Ps. 15,345	Ps.	8,955

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, el valor razonable de las cuentas por cobrar a largo plazo representó Ps. 541 y Ps. 452, respectivamente. El valor razonable se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se calcula utilizando las tasas actuales ofrecidas para cobros con montos y vencimientos similares, que se considera en el nivel 2 en la jerarquía del valor razonable.

Nota 14. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

Los saldos y operaciones entre la Compañía y sus subsidiarias han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

	31 de Diciembre de 2016		31 de Diciembre de 2015
Saldos			
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ⁽¹⁾⁽⁸⁾	Ps. 1,857	Ps.	1,559
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽²⁾	2,535		2,683
Saldo con Grupo Financiero Banorte, S.A. de C.V. ⁽²⁾	-		1,178
Cuenta por cobrar con Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ⁽³⁾	128		79
Cuenta por cobrar con Heineken ⁽¹⁾⁽⁷⁾	2,622		1,739
Cuenta por cobrar con Grupo Estrella Azul ⁽³⁾	-		69
Otras cuentas por cobrar ⁽¹⁾⁽⁴⁾	237		1,352
Adeudo con The Coca-Cola Company ⁽⁵⁾⁽⁶⁾⁽⁸⁾	Ps. 4,454	Ps.	3,140
Adeudo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	395		292
Adeudo con Caffenio ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	76		108
Adeudo con Heineken ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	4,458		2,588
Otros adeudos ⁽⁶⁾	1,047		981

(1) Forma parte del total de cuentas por cobrar.

(2) Forma parte del total de efectivo y equivalentes de efectivo.

(3) Forma parte del total de otros activos financieros.

(4) Forma parte del total de otros activos financieros circulantes.

(5) Forma parte del total de pasivos bancarios.

(6) Forma parte de cuentas por pagar.

(7) Asociadas.

(8) Sin participación controladora.

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. Por consiguiente, por los años terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015, no hubo ningún gasto por el resultado de los saldos por cobrar a partes relacionadas.

Operaciones	2016	2015	2014
Ingresos:			
Servicios y otros con Heineken ⁽¹⁾	Ps. 3,153	Ps. 3,396	Ps. 3,544
Venta de servicios logísticos a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. ⁽³⁾	427	407	313
Servicios logísticos a Jugos del Valle ⁽¹⁾	555	564	513
Otras ventas con partes relacionadas	857	644	670
Egresos:			
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company ⁽²⁾	Ps. 38,146	Ps. 27,330	Ps. 28,084
Compras de materia prima y cerveza a Heineken ⁽¹⁾	16,436	14,467	15,133
Compra de café de Caffenio ⁽¹⁾	2,064	1,774	1,404
Compra de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. ⁽³⁾	4,184	3,740	3,674
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company ^{(2) (4)}	2,354	1,316	1,167
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾	3,310	3,082	2,592
Compra de azúcar a Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	1,765	1,236	1,020
Intereses pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽³⁾	26	68	99
Compras de azúcar a Beta San Miguel ⁽³⁾	1,349	1,264	1,389
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. ⁽³⁾	759	587	567
Compra de productos enlatados a IEQSA ⁽¹⁾	798	731	591
Compra de inventarios a Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A. ⁽¹⁾	1,648	3,359	2,891
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B. ⁽³⁾	193	175	158
Intereses y comisiones pagadas a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽³⁾	-	-	2
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽³⁾	63	58	140
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽³⁾	1	-	42
Donativos a Fundación FEMSA, A.C. ⁽³⁾	62	30	-
Donaciones a Difusión y Fomento Cultural, A.C. ⁽³⁾	49	59	73
Intereses y comisiones pagados a The Coca-Cola Company ⁽²⁾	-	1	4
Otros gastos con partes relacionadas	617	470	321

(1) Asociadas.

(2) Participación no controladora.

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

(4) Neto de las contribuciones de The Coca-Cola Company por Ps. 4,518, Ps. 3,749 y Ps. 4,118, por los años terminados al 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

Compromisos con partes relacionadas

Parte Relacionada	Compromiso	Condiciones
Heineken	Suministro	Suministro de todos los productos de cerveza de las tiendas OXXO en México. El contrato puede renovarse por cinco años o periodos adicionales. Al final del contrato, OXXO no tendrá contrato exclusivo con otro proveedor por los siguientes tres años. El plazo de compromiso es del 1 de enero de 2010 al 30 de junio de 2020.

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

	2016	2015	2014
Beneficios a empleados pagados a corto plazo	Ps. 1,510	Ps. 1,162	Ps. 964
Beneficios posteriores al retiro (costo laboral)	39	42	45
Beneficios por terminación	192	63	114
Pagos basados en acciones	468	463	283

Nota 15. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

Los activos, pasivos y operaciones denominadas en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda funcional de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera, expresados en pesos mexicanos (montos contractuales), son:

Saldos	Activos a		Pasivos a	
	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo
Al 31 de Diciembre de 2016				
Dólares americanos	Ps. 17,796	Ps. 696	Ps. 4,540	Ps. 88,611
Euros	246	-	345	21,774
Otras monedas	5	1,581	246	1,190
Total	Ps. 18,047	Ps. 2,277	Ps. 5,131	Ps. 111,575
Al 31 de Diciembre de 2015				
Dólares americanos	Ps. 10,939	Ps. 630	Ps. 1,672	Ps. 71,123
Euros	3	-	23	-
Otras monedas	-	1,173	152	41
Total	Ps. 10,942	Ps. 1,803	Ps. 1,847	Ps. 71,164

Operaciones	Ingresos	Otros Ingresos	Compra de Materia Prima	Intereses	Pagos por Consultoría	Adquisición de Activos	Otros
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2016							
Dólares americanos	Ps. 4,068	Ps. 1,281	Ps. 14,961	Ps. 3,173	Ps. 182	Ps. 407	Ps. 3,339
Euros	6	1,987	104	355	43	-	5
Otras monedas	29	150	-	150	185	-	4
Total	Ps. 4,103	Ps. 3,418	Ps. 15,065	Ps. 3,678	Ps. 410	Ps. 407	Ps. 3,348
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2015							
Dólares americanos	Ps. 1,891	Ps. 472	Ps. 11,710	Ps. 1,973	Ps. 34	Ps. 75	Ps. 2,035
Euros	-	1	2	-	2	-	37
Otras monedas	20	-	-	-	-	-	204
Total	Ps. 1,911	Ps. 473	Ps. 11,712	Ps. 1,973	Ps. 36	Ps. 75	Ps. 2,276

**Para el año terminado al
31 de Diciembre de 2014**

Dólares americanos	Ps. 2,817	Ps. 641	Ps. 15,006	Ps. 1,669	Ps. 14	Ps. 478	Ps. 2,068
Euros	7	-	80	15	-	5	13
Otras monedas	178	-	10	-	-	-	4
Total	Ps. 3,002	Ps. 641	Ps. 15,096	Ps. 1,684	Ps. 14	Ps. 483	Ps. 2,085

Los tipos de cambio oficiales del peso en vigor en las fechas de los estados consolidados de situación financiera y de la fecha de aprobación de los estados consolidados de la Compañía, fueron:

	31 de Diciembre de 2016	2015	12 de Abril de 2017
Dólar americano	20.6640	17.2065	18.6923
Euro	21.7741	18.7873	19.8817

Nota 16. Beneficios a Empleados

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales por beneficios a empleados relacionados a pensiones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro. Los beneficios varían dependiendo del país donde se encuentran los empleados. A continuación se presenta un análisis de los pasivos laborales de la Compañía en México, que constituyen la mayoría substancial de los registrados en los estados financieros consolidados.

Durante el 2016 y 2014, se liquidó el plan de pensiones de Coca-Cola FEMSA en Brasil y Colombia, respectivamente y en consecuencia Coca-Cola FEMSA reconoció los efectos correspondientes de la cancelación, los cuales se desglosan a continuación. En Colombia, la cancelación del plan de opciones complementario fue solamente para ciertos ejecutivos.

16.1 Supuestos

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad en los supuestos usados en sus cálculos de pasivos laborales por beneficios a empleados posteriores al retiro y otros beneficios a empleados.

Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo para México y países no hiperinflacionarios:

México	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	7.60%	7.00%	7.00%
Incremento de sueldos	4.50%	4.50%	4.50%
Incrementos futuros de pensiones	3.50%	3.50%	3.50%
Tasa de incremento del costo de salud	5.10%	5.10%	5.10%
Biométrico:			
Mortalidad ⁽¹⁾	EMSSA 2009	EMSSA 2009	EMSSA 2009
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS-97	IMSS-97	IMSS-97
Edad de retiro normal	60 años	60 años	60 años
Tabla de rotación de personal ⁽³⁾	BMAR 2007	BMAR 2007	BMAR 2007

Fecha de medición: diciembre.

- (1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social.
(2) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.
(3) BMAR. Experiencia Actuarial.

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), debido a que no existe un mercado profundo de obligaciones corporativas de alta calidad en pesos mexicanos.

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		Total
2017	Ps.	465	Ps.	51	Ps.	18	Ps. 534
2018		307		36		19	362
2019		367		34		20	421
2020		457		33		21	511
2021		380		33		23	436
2022 al 2026		2,075		181		141	2,397

16.2 Saldos de pasivos por beneficios a empleados

	31 de Diciembre de 2016		31 de Diciembre de 2015	
Pensiones y Planes de Retiro:				
Obligación por beneficios adquiridos	Ps.	5,702	Ps.	5,308
Fondo de plan de pensiones a valor razonable		(2,216)		(2,068)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	3,486	Ps.	3,240
Primas de Antigüedad:				
Obligación por beneficios adquiridos	Ps.	663	Ps.	610
Fondos de plan de prima de antigüedad a valor razonable		(102)		(103)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	561	Ps.	507
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:				
Obligación por beneficios adquiridos	Ps.	460	Ps.	404
Fondos de servicios médicos a valor razonable		(60)		(57)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	400	Ps.	347
Posteriores al Empleo:				
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	-	Ps.	135
Total de beneficios a empleados	Ps.	4,447	Ps.	4,229

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 2016	31 de Diciembre de 2015
Rendimiento fijo:		
Títulos negociados	15%	13%
Instrumentos bancarios	4%	6%
Instrumentos del gobierno federal de países respectivos	63%	63%
Rendimiento variable:		
Acciones negociadas públicamente	18%	18%
	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 México, La Ley del Impuesto Sobre la Renta requiere que en el caso de los planes privados, se registren ciertos avisos a las autoridades y se invierta un cierto nivel de instrumentos en valores del Gobierno Federal, entre otros.

Los diferentes planes de pensión de la Compañía tienen un comité técnico que se encarga de verificar el funcionamiento correcto de los planes con respecto al pago de beneficios, las valuaciones actuariales del plan, monitorear y supervisar el beneficiario del fideicomiso. El comité es responsable de determinar la cartera de inversión y los tipos de instrumentos que se invertirán del fondo. Este comité técnico también es responsable de revisar el funcionamiento correcto de los planes en todos los países en los cuales la Compañía tiene estos beneficios.

Los riesgos relacionados con los planes de beneficios para empleados de la Compañía son principalmente atribuibles a los activos del plan. Los activos del plan de la Compañía se invierten en una cartera diversificada, que considera el plazo del plan para invertir en activos cuya rentabilidad esperada coincide con los pagos futuros estimados.

Dado que la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR) mexicana limita la inversión en activos del plan al 10% para las partes relacionadas, este riesgo no se considera importante para efectos de las subsidiarias mexicanas de la Compañía.

En México, la política de la Compañía es la de invertir al menos el 30% de los activos del plan en instrumentos del Gobierno Federal mexicano. Las directrices para la composición óptima del portafolio del plan se han establecido para el porcentaje restante y las decisiones de inversión se toman para cumplir con estas directrices en la medida en que las condiciones del mercado y los fondos disponibles lo permiten.

En 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 2016	31 de Diciembre de 2015
Deuda:		
Cementos Mexicanos, S.A.B. de C.V.	Ps. 7	Ps. 7
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	45	45
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	7	12
El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.	5	5
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C. V.	19	3
Gentera, S.A.B. de C.V.	8	8
Capital:		
Alfa, S.A.B. de C.V.	-	13
Gruma, S.A.B. de C.V.	-	5
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	6	3

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera hacer contribuciones materiales durante el siguiente año fiscal. Los activos del plan incluyen valores de la Compañía en fondos de cartera en montos de Ps. 114 y Ps. 113, al 31 de diciembre de 2016 y 2015, respectivamente.

16.4 Montos reconocidos en el estado consolidado de resultados y el estado consolidado de utilidad integral

	Estado de Resultados				OPUI ⁽²⁾
	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Reducción	Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos
31 de Diciembre de 2016					
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 245	Ps. 45	Ps. (61)	Ps. 224	Ps. 1,102
Prima de antigüedad	92	-	-	34	18
Servicios médicos posteriores al retiro	22	-	-	24	151
Total	Ps. 359	Ps. 45	Ps. (61)	Ps. 282	Ps. 1,271
31 de Diciembre de 2015					
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 233	Ps. 3	Ps. (120)	Ps. 212	Ps. 913
Prima de antigüedad	88	-	(9)	32	39
Servicios médicos posteriores al retiro	16	-	-	23	119
Venezuela posterior al retiro	6	-	-	9	-
Total	Ps. 343	Ps. 3	Ps. (129)	Ps. 276	Ps. 1,071

31 de Diciembre de 2014	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
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 221	Ps. 54	Ps. (193)	Ps. 279	Ps. 998
Prima de antigüedad	75	9	(27)	28	76
Servicios médicos posteriores al retiro	10	-	-	16	74
Venezuela posterior al retiro	24	-	-	18	99
Total	Ps. 330	Ps. 63	Ps. (220)	Ps. 341	Ps. 1,247

(1) Montos acumulados en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, han sido incluidos Ps. 359, Ps. 343 y Ps. 330 por concepto de costo laboral en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas, en gastos de administración y venta.

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

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Monto acumulado en otra utilidad integral al principio del periodo, neto de impuestos	Ps. 810	Ps. 942	Ps. 585
Nuevas mediciones durante el año, neto de impuestos	123	(12)	(173)
Reconocidas durante el año, neto de impuestos	288	(46)	318
Ganancias actuariales que surgen de cambios en supuestos demográficos	-	-	41
Ganancias y (pérdidas) actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros	(255)	(74)	171
Monto acumulado en otra utilidad integral al final del periodo, neto de impuestos	Ps. 966	Ps. 810	Ps. 942

Las remediones del pasivo neto por beneficios definidos incluyen lo siguiente:

- El rendimiento sobre activos del plan, excluyendo montos incluidos en el gasto por intereses neto.
- Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos demográficos.
- Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros.

16.5 Cambios en los saldos de las obligaciones por beneficios a empleados

	31 de Diciembre 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Planes de Pensiones y Jubilaciones:			
Saldo inicial	Ps. 5,308	Ps. 5,270	Ps. 4,866
Costo laboral	245	233	221
Costo laboral de servicios pasados	45	3	54
Costo financiero	369	353	353
Efecto en liquidación	-	-	(482)
Efectos de reducción	(61)	(120)	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	(67)	(154)	378
Pérdida (ganancia) cambiaria	150	39	42
Pagos de beneficios	(287)	(316)	(162)
Saldo final	Ps. 5,702	Ps. 5,308	Ps. 5,270
Prima de Antigüedad:			
Saldo inicial	Ps. 610	Ps. 563	Ps. 475
Costo laboral	93	88	75
Costo laboral de servicios pasados	-	-	9
Costo financiero	41	38	33
Efecto en liquidación	-	-	(27)
Efectos de reducción	-	(9)	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	(43)	(34)	29
Pagos de beneficios	(55)	(45)	(37)
Adquisiciones	17	9	6
Saldo final	Ps. 663	Ps. 610	Ps. 563
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 404	Ps. 338	Ps. 267
Costo laboral	22	16	10
Costo financiero	27	26	20
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	30	44	60
Pagos de beneficios	(23)	(20)	(19)
Saldo final	Ps. 460	Ps. 404	Ps. 338
Posterior al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 135	Ps. 194	Ps. 743
Costo laboral	-	5	24
Pasivo cierto	-	73	-
Costo financiero	-	-	18
Reclasificación a pasivos por costo cierto	(135)	-	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	-	-	54
(Ganancia) cambiaria	-	(137)	(638)
Pagos de beneficios	-	-	(7)
Saldo final	Ps. -	Ps. 135	Ps. 194

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Total de Activos del Plan:			
Saldo inicial	Ps. 2,228	Ps. 2,158	Ps. 2,371
Rendimiento de los activos del fondo	40	65	133
Pérdida (ganancia) cambiaria	4	7	(8)
Rentas vitalicias	107	61	197
Pagos de beneficios	(1)	(63)	-
Efecto por cancelación del plan	-	-	(535)
Saldo final	Ps. 2,378	Ps. 2,228	Ps. 2,158

Como resultado de las inversiones de la Compañía en planes de anualidades de vida, la administración no prevé la necesidad de hacer contribuciones materiales a los activos del fideicomiso para cumplir con sus obligaciones futuras.

16.7 Variación en los supuestos

La Compañía decidió que los supuestos actuariales pertinentes que están sujetos a sensibilidad y valuados a través del método de crédito unitario proyectado, son la tasa de descuento, la tasa de aumento de sueldo y la tasa de incremento del costo de salud. Las razones para elegir estos supuestos son las siguientes:

- Tasa de descuento anual. La tasa que determina el valor de las obligaciones con el tiempo.
- Incremento de sueldos: La tasa que considera el aumento de sueldos que implica un incremento en el beneficio por pagar.
- Tasa de incremento de costo de salud: La tasa que considera las tendencias de los costos del cuidado de la salud que implica un impacto en las obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro y el costo del año.

La siguiente tabla presenta el monto del impacto en los gastos por el plan de beneficios definidos y OPUI en términos absolutos de una variación de 0.5% en los supuestos del pasivo definido neto asociado con los planes de beneficios definidos de la Compañía. La sensibilidad de este 0.5% en los supuestos actuariales significativos se basa en una proyección de las tasas de descuento a largo plazo para México y una curva de rendimiento proyectada de los bonos soberanos a largo plazo:

+0.5%:	Estado de Resultados				OPUI ⁽¹⁾	
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo por beneficios definidos netos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Recorte	Efecto de Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediciones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos	
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 236	Ps. 43	Ps. (57)	Ps. 217	Ps.	648
Prima de antigüedad	89	-	-	34		(22)
Servicios médicos posteriores al retiro	20	-	-	23		126
Posteriores al empleo	-	-	-	-		-
Total	Ps. 345	Ps. 43	Ps. (57)	Ps. 274	Ps.	752

+0.5%: Estado de Resultados OPUI⁽¹⁾

Incrementos de sueldos esperado	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Recorte	Efecto de Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediciones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 257	Ps. 48	Ps. (66)	Ps. 240	Ps. 1,043
Prima de antigüedad	100	1	-	37	69
Servicios médicos posteriores al retiro	21	-	-	24	151
Posteriores al empleo	-	-	-	-	-
Total	Ps. 378	Ps. 49	Ps. (66)	Ps. 301	Ps. 1,263

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 22	Ps. -	Ps. -	Ps. 25	Ps. 193
---	--------	-------	-------	--------	---------

-0.5%:

Estado de Resultados

OPUI⁽¹⁾

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo por beneficios definidos netos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Recorte	Efecto de Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediciones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 258	Ps. 50	Ps. (66)	Ps. 227	Ps. 1,101
Prima de antigüedad	99	1	-	35	48
Servicios médicos posteriores al retiro	22	-	-	25	187
Posteriores al empleo	-	-	-	-	-
Total	Ps. 379	Ps. 51	Ps. (66)	Ps. 287	Ps. 1,336

Aumento de sueldos esperado

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 236	Ps. 44	Ps. (60)	Ps. 205	Ps. 703
Prima de antigüedad	89	-	-	32	(24)
Servicios médicos posteriores al retiro	21	-	-	24	151
Posteriores al empleo	-	-	-	-	-
Total	Ps. 346	Ps. 44	Ps. (60)	Ps. 261	Ps. 830

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 20	Ps. -	Ps. -	Ps. 23	Ps. 131
---	--------	-------	-------	--------	---------

(1) Montos acumulados en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo.

16.8 Gasto por beneficios a empleados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, los gastos por beneficios a empleados reconocidos en el estado consolidado de resultados dentro del costo de ventas y costo de administración y ventas son como sigue:

	2016	2015	2014
Sueldos y salarios ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 39,459	Ps. 39,459	Ps. 35,659
Seguridad social ⁽¹⁾⁽²⁾	6,114	6,114	5,872
Participación de los trabajadores en las utilidades ⁽¹⁾⁽²⁾	1,506	1,243	1,138
Beneficios posteriores al retiro ⁽¹⁾⁽²⁾	625	493	514
Pagos basados en acciones ⁽¹⁾⁽²⁾	468	463	283
Beneficios por terminación ⁽¹⁾⁽²⁾	503	503	431
	Ps. 48,675	Ps. 48,275	Ps. 43,897

(1) Costo de ventas.

(2) Gastos operativos.

Nota 17. Programas de Bonos

17.1 Objetivos cuantitativos y cualitativos

El programa de bonos para ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertas metas establecidas anualmente por la administración, las cuales incluyen objetivos cuantitativos, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono, y se basan en la metodología del Valor Económico Agregado (“VEA”). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del VEA generado por su negocio y por la Compañía, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios de cada año para cada ejecutivo.

El monto del bono se determina con base en el nivel de responsabilidad de cada participante y se basa en el VEA generado por la unidad de negocios aplicable para la que trabaja el empleado. Esta fórmula se establece considerando el nivel de responsabilidad dentro de la organización, la evaluación y compensación competitiva del empleado en el mercado. El bono se concede al empleado elegible anualmente y después de retener los impuestos aplicables.

17.2 Plan de bono pagado basado en acciones

La Compañía ha implantado un plan de incentivo en acciones para beneficio de sus altos ejecutivos. Como se discute arriba, el plan usa como su métrica principal de evaluación el VEA. Conforme al plan de incentivos de acciones con VEA, los empleados elegibles tienen derecho a recibir un bono anual especial (monto fijo), pagadero en acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA, según sea el caso, u opciones de compra de acciones (el Plan considera proporcionar opciones de compra de acciones a empleados; sin embargo, desde el principio, únicamente las acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA se han concedido).

El plan es manejado por el Director General de FEMSA, con el apoyo de los departamentos de Finanzas, Recursos Humanos y Legal. El Consejo de Administración de FEMSA es responsable de aprobar la estructura del plan y el monto anual del bono. Cada año, el Director General de FEMSA junto con el Comité de Evaluación y Compensaciones del Consejo de Administración y el Director General de la Compañía sub-tenedora respectiva determinan los empleados elegibles para participar en el plan y la fórmula del bono para determinar el número de acciones por recibir. Hasta el 2015 las acciones se concedieron proporcionalmente durante un periodo de seis años, a partir del 1 de enero de 2016 en adelante se concederán proporcionalmente durante un periodo de cuatro años, con efecto retroactivo. A principios de diciembre 2015, la Compañía y el empleado elegible

convienen el acuerdo del pago con base en acciones, siendo cuando éste y la contraparte tienen el entendimiento de los términos y condiciones del arreglo. FEMSA contabiliza su plan de bonos por el pago con base en acciones como una operación de pago con base en acciones liquidadas con capital, ya que finalmente liquidará sus obligaciones con sus empleados emitiendo sus propias acciones o aquéllas de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

La Compañía contribuye el bono especial del empleado individual (después de impuestos) en efectivo al Fideicomiso (que es controlado y consolidado por FEMSA), quien usa los fondos para comprar las acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA (como lo instruye el Comité Técnico del Fideicomiso), los cuales son asignados a dicho empleado. El Fideicomiso rastrea el saldo de la cuenta del empleado individual. FEMSA creó el Fideicomiso con el objeto de realizar la compra de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA por cada una de sus subsidiarias con funcionarios elegibles que participan en el plan de incentivos en acciones. Los objetivos del Fideicomiso son adquirir las acciones de FEMSA o acciones de Coca-Cola FEMSA y manejar las acciones concedidas a los empleados individuales con base en instrucciones establecidas por el Comité Técnico. Una vez que las acciones sean adquiridas siguiendo las instrucciones del Comité Técnico, el Fideicomiso asigna a cada participante sus derechos respectivos. Como el fideicomiso es controlado y por tanto consolidado por FEMSA, las acciones compradas en el mercado y conservadas dentro del Fideicomiso se presentan como acciones en tesorería (ya que se relaciona con las acciones de FEMSA) o como una reducción de la participación no controladora (ya que se relaciona con las acciones de Coca-Cola FEMSA) en el estado consolidado de variaciones en las cuentas de capital contable, en la línea de emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones. Si un empleado sale antes de su adquisición de acciones, perdería los derechos a tales acciones, las cuales permanecerían en el Fideicomiso y podrían ser reasignadas a otro empleado elegible como lo determine la Compañía. El objetivo del plan de incentivos se expresa en meses de salario y el monto final pagadero se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento con las metas establecidas cada año. Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, el gasto por compensación registrado en el estado consolidado de resultados ascendió a Ps. 468, Ps. 463 y Ps. 283, respectivamente.

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

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, 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	
	2016	2015	2016	2015
Saldo inicial	4,246,792	4,763,755	1,160,311	1,298,533
Acciones adquiridas mediante Fideicomiso otorgadas a ejecutivos	2,375,196	1,491,330	695,487	466,036
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(2,996,817)	(2,008,293)	(787,471)	(604,258)
Acciones canceladas	-	-	-	-
Saldo final	3,625,171	4,246,792	1,068,327	1,160,311

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2016 y 2015 fue de Ps. 712 y Ps. 830, respectivamente, basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

Nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(en millones de pesos)	Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾					2022 en		Valor en	Valor	Valor en	
	2017	2018	2019	2020	2021	Adelante	Diciembre	Libros al 31 de	Razonable	Libros al	
							Diciembre	de	al 31 de	31 de	
							de 2016	Diciembre	de 2016	Diciembre	
										de 2015 ⁽¹⁾	
Deuda a corto plazo:											
Deuda de tasa fija:											
Pesos colombianos											
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	-	Ps.-	Ps. -	-	Ps. -	-	Ps.219
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.5%
Pesos argentinos											
Documentos por pagar	644	-	-	-	-	-	-	644	669	-	165
Tasa de interés	32.0%	-	-	-	-	-	-	32.0%	-	-	26.2%
Pesos chilenos											
Préstamos bancarios	338	-	-	-	-	-	-	338	338	-	1,442
Tasa de interés	4.3%	-	-	-	-	-	-	4.3%	-	-	4.2%
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.4%
U.S. dollars											
Préstamos bancarios	206	-	-	-	-	-	-	206	208	-	
Tasa de interés	3.4%	-	-	-	-	-	-	3.4%	-	-	
Deuda de tasa variable:											
Pesos colombianos											
Préstamos bancarios	723	-	-	-	-	-	-	723	720	-	235
Tasa de interés	9.1%	-	-	-	-	-	-	9.1%	-	-	8.2%
Reales brasileños											
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	168
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14.8%
Pesos chilenos											
Préstamos bancarios	1	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-
Tasa de interés	10.0%	-	-	-	-	-	-	10.0%	-	-	-
Total deuda a corto plazo	Ps. 1,912	Ps. -	Ps. -	Ps. -	-	Ps.-	Ps. -	-	Ps. 1,912	Ps. 1,936	Ps. 2,239

Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)	2017	2018	2019	2020	2021	2022 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2016	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2016	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2015 ⁽¹⁾
Deuda a largo plazo:									
Deuda de tasa fija:									
Euro									
Bonos in garantía	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps.-	Ps. 21,627	Ps. 21,627	Ps.22,178	Ps. -
Tasa de interés	-	-	-	-	-	1.8%	1.8%	-	-
Dólares americanos									
Certificado bursátil	-	20,625	-	10,297	-	30,781	61,703	64,230	51,333
Tasa de interés	-	2.4%	-	4.6%	-	4.4%	3.8%	-	3.8%
Certificado bursátil con vencimiento en 2023	-	-	-	-	-	6,117	6,117	5,953	5,068
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	2.9%	2.9%	-	2.9%
Certificado bursátil con vencimiento en 2043	-	-	-	-	-	14,128	14,128	13,749	11,675
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.4%	4.4%	-	4.4%
Arrendamiento financiero	7	6	5	2	-	-	20	20	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.0%	4.0%	3.8%	4.0%	-	-	3.9%	-	-
Pesos mexicanos									
Unidades de inversión (UDIs)	3,245	-	-	-	-	-	3,245	3,245	3,385
Tasa de interés	4.2%	-	-	-	-	-	4.2%	-	4.2%
Certificados bursátiles	-	-	-	-	2,497	7,494	9,991	8,983	9,989
Tasa de interés	-	-	-	-	8.3%	5.5%	6.2%	-	6.2%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	282	227	106	50	41	36	742	714	819
Tasa de interés	4.7%	5.1%	7.4%	5.1%	5.1%	5.1%	5.3%	-	6.0%
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	460
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	4.6%
Préstamos bancarios ⁽²⁾	-	-	7,022	-	-	-	7,022	6,547	-
Tasa de interés	-	-	0.4%	-	-	-	0.4%	-	-
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	18
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	15.3%
Pesos chilenos									
Préstamos bancarios	125	39	-	-	-	-	164	164	232
Tasa de interés	6.8%	7.9%	-	-	-	-	7.0%	-	7.5%
Arrendamiento financiero	25	25	23	21	20	-	114	114	92
Tasa de interés	3.5%	3.6%	3.5%	3.3%	3.2%	-	3.4%	-	3.4%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	-	758	-	-	-	-	758	750	-
Tasa de interés	-	9.6%	-	-	-	-	9.6%	-	-
Subtotal	Ps. 3,684	Ps.21,680	Ps.7,156	Ps.10,370	Ps. 2,558	Ps. 80,183	Ps.125,631	Ps. 126,647	Ps. 83,071

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

Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)	2017	2018	2019	2020	2021	2022 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2016	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2016	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2015 ⁽¹⁾
Deuda de tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. -	Ps.-	Ps. -	Ps. 4,218	Ps. -	Ps. 4,218	Ps. 4,299	Ps. -
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	1.6%	-	1.6%	-	-
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	-	-	-	2,496
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	3.6%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	40	-	-	-	-	-	40	40	123
Tasa de interés	27.8%	-	-	-	-	-	27.8%	-	32.2%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	483	451	410	308	88	124	1,864	1,776	584
Tasa de interés	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	-	10.1%
Arrendamiento financiero	10	10	6	-	-	-	26	23	-
Tasa de interés	0.4%	0.4%	0.4%	-	-	-	0.4%	-	-
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	793	413	-	-	-	-	1,206	1,213	1,176
Tasa de interés	9.1%	10.0%	-	-	-	-	9.6%	-	6.9%
Pesos chilenos									
Préstamos bancarios	359	477	641	1,071	706	1,097	4,351	4,350	2,175
Tasa de interés	3.9%	3.9%	3.8%	3.8%	3.7%	3.6%	3.7%	-	6.0%
Subtotal	Ps. 1,685	Ps. 1,351	Ps. 1,057	Ps. 1,379	Ps. 5,012	Ps. 1,221	Ps.11,705	Ps. 11,701	Ps. 6,554
Total deuda largo plazo	Ps. 5,369	Ps.23,031	Ps. 8,213	Ps. 11,749	Ps. 7,570	Ps. 81,404	Ps.137,336	Ps. 138,348	Ps. 89,625
Porción circulante de deuda largo plazo							(5,369)		(3,656)
							Ps.131,967		Ps.85,969

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

(2) Prestamos bancarios denominados y pagados en reales brasileños, Sin embargo, el comportamiento del tipo de cambio real brasileño esta ligado con el dólar americano. Como resultado, el monto del principal del préstamo puede verse afectado dependiendo de la apreciación o depreciación del real brasileño en relación con el dólar americano.

Instrumentos financieros derivados asignados ⁽¹⁾	2017		2018		2019		2020		2021		2022 en Adelante		Total 2016	Total 2015
	(montos nominales en millones de pesos Mexicanos)													
Swap de tipo de cambio:														
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable:														
Fijo a variable ⁽²⁾	Ps. 2,500	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 2,500	Ps. 2,500
Interés pagado	5.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.9%	3.4%
Interés recibido	4.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.2%	4.2%
Dólares americanos a pesos mexicanos														
Fijo a variable ⁽³⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,403	-	-	11,403	11,403
Interés pagado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.4%	-	-	7.4%	4.8%
Interés recibido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.0%	-	-	4.0%	4.0%
Variable a fijo	-	9,092	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,092	7,571
Interés pagado	-	6.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.0%	3.5%
Interés recibido	-	2.4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.4%	2.4%
Fijo a fijo	-	2,376	-	10,332	-	-	-	-	-	6,743	-	-	19,451	1,267
Interés pagado	-	6.4%	-	9.1%	-	-	-	-	-	9.1%	-	-	8.8%	5.7%
Interés recibido	-	2.4%	-	4.6%	-	-	-	-	-	3.8%	-	-	4.1%	2.9%
Dólares americanos a reales brasileños														
Fijo a variable	207	9,195	7,022	4,786	-	-	-	-	-	-	-	-	21,210	5,592
Interés pagado	14.3%	12.6%	10.1%	12.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	11.9%	12.7%
Interés recibido	3.4%	2.5%	0.4%	2.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	1.9%	2.7%
Variable a variable	-	18,598	-	-	-	-	4,236	-	-	-	-	-	22,834	17,551
Interés pagado	-	12.6%	-	-	-	-	11.7%	-	-	-	-	-	12.4%	12.6%
Interés recibido	-	2.1%	-	-	-	-	1.5%	-	-	-	-	-	2.0%	2.1%
Pesos chilenos														
Variable a fijo	-	-	-	827	-	-	-	-	-	-	-	-	827	1,097
Interés pagado	-	-	-	6.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	6.9%	6.9%
Interés recibido	-	-	-	6.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	6.2%	6.8%
Swaps de tasa de interés:														
Pesos mexicanos														
Tasa variable a fija:	-	-	77	-	-	-	727	-	-	2,787	-	-	3,591	1,273
Interés pagado	-	-	6.5%	-	-	-	7.6%	-	-	4.8%	-	-	6.4%	7.0%
Interés recibido	-	-	4.7%	-	-	-	4.7%	-	-	4.1%	-	-	5.1%	5.5%
Tasa variable a fija ⁽²⁾ :	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interés pagado	5.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.9%	5.2%
Interés recibido	6.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.0%	3.4%
Tasa variable a fija ⁽³⁾ :	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.2%	-	-	7.2%	7.2%
Interés pagado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.2%	-	-	7.2%	7.2%
Interés recibido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.4%	-	-	7.4%	4.8%

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

(2) Swaps de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 1,250 que recibe una tasa variable de 6.0% y paga una tasa fija de 5.9%; unido a un swap de tipo de cambio con el mismo monto nominal, el cual cubre unidades de inversión (UDIS) a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.2% y paga una tasa variable de 5.9%.

(3) Swap de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 11,403, que recibe una tasa variable de 7.4% y paga una tasa fija de 7.2%; unido a un swap de tipo de cambio, el cual cubre dólares americanos a pesos mexicanos que recibe una tasa fija de 4.0% y paga una tasa variable de 7.4%.

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, el gasto por interés consistía en lo siguiente:

	2016	2015	2014
Intereses sobre deudas y préstamos	Ps. 5,694	Ps. 4,586	Ps. 3,992
Interés capitalizado	(32)	(60)	(117)
Cargos financieros por beneficios a empleados	282	276	341
Instrumentos derivados	3,519	2,894	2,413
Cargos financieros operativos	183	79	66
Cargos financieros pagaderos bajo arrendamiento financiero	-	2	6
	Ps. 9,646	Ps. 7,777	Ps. 6,701

El 14 de marzo de 2016, la Compañía emitió deuda de largo plazo por un monto de € 1,000 en la Bolsa de Valores Irlandesa (ISE por sus siglas en inglés), que se realizó mediante certificados bursátiles con fecha de vencimiento a 7 años, una tasa de interés fija de 1.75% y spread de 155 puntos base sobre el benchmark mid-swap, resultando en un rendimiento total de 1.824%. La Compañía ha designado este pasivo financiero no derivado como una cobertura de la inversión neta en Heineken. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2016, una pérdida en tipo de cambio, neta de impuestos, ha sido reconocida como parte de las diferencias en tipo de cambio en la conversión de operaciones en el exterior dentro del acumulado de las otras partidas de la utilidad integral de Ps. 1,443.

El 7 de mayo de 2013, la Compañía emitió deuda a largo plazo en la Bolsa de Nueva York por un monto de \$1,000, que se realizó mediante \$300 en certificados bursátiles con fecha de vencimiento a 10 años y una tasa de interés fija de 2.875%; y certificados bursátiles de \$700 con vencimiento a 30 años y una tasa de interés fija de 4.375%. Después de la emisión, la Compañía contrató swaps de tasas de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria asociadas con esta emisión, ver Nota 20.

El 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por 637,587,000 unidades de inversión (UDIS con valor nominal total de Ps. 2,500), con fecha de vencimiento al 24 de noviembre de 2017 y con una tasa de interés fija.

Coca-Cola FEMSA tiene los siguientes certificados bursátiles domésticos: a) registradas en la Bolsa Mexicana de Valores i) Ps. 2,500 (valor nominal), con vencimiento en 2021 y tasa de interés fija de 8.27% y ii) Ps. 7,500 (valor nominal), con vencimiento en 2023 y tasa de interés fija de 5.46%; b) registrada ante la SEC: i) certificado bursátil por \$500 con un interés a una tasa fija de 4.63% y vencimiento el 15 de febrero de 2020, ii) certificado bursátil por \$1,000 con tasa de interés fija de 2.38% y vencimiento el 26 de noviembre de 2018, iii) certificado bursátil por \$900 con tasa de interés fija de 3.88% y vencimiento el 26 de noviembre de 2023, iv) certificado bursátil por \$600 con tasa de interés fija de 5.25% y vencimiento el 26 de noviembre de 2043 que están garantizados por las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA: Propimex, S. de R.L. de C.V., Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Distribuidora y Manufacturera del Valle de Mexico, S. de R.L. de C.V (como garante sucesor de Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V.) y Yoli de Acapulco, S. de R.L. de C.V. (“Garantes”).

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.

En diciembre 2015, Coca-Cola FEMSA realizó un prepagado en su totalidad por préstamos bancarios denominados en millones de dólares americanos por un monto de Ps. 450 (monto nominal).

Nota 19. Otros Ingresos y Gastos

	2016		2015		2014	
Ganancia en venta de acciones	Ps.	-	Ps.	14	Ps.	-
Ganancia por venta de propiedad, planta y equipo		170		249		-
Ganancia por otras ventas de otros activos		-		-		276
Venta de material de desecho		50		41		44
Contingencias (ver Nota 25.5)		329		-		475
Recuperaciones de ejercicios anteriores		466		16		89
Recuperación de seguros		10		17		18
Otros		132		86		196
Otros ingresos	Ps.	1,157	Ps.	423	Ps.	1,098
Contingencias asociadas con adquisiciones o cesiones anteriores ⁽¹⁾	Ps.	1,582	Ps.	93	Ps.	-
Venta de acciones		8		-		-
Pérdida en venta de activos de largo plazo		-		-		7
Pérdida en venta de otros activos		159		-		-
Deterioro de activos de largo plazo		-		134		145
Disposición de los activos de largo plazo ⁽²⁾		238		416		153
Pérdida por tipo de cambio relacionadas con actividades de operación		2,370		917		147
Impuesto no relacionados a ingresos en Colombia		53		30		69
Liquidaciones		98		285		277
Donativos		203		362		172
Honorarios legales y otros gastos de adquisiciones pasadas		241		223		31
Otros		957		281		276
Otros gastos	Ps.	5,909	Ps.	2,741	Ps.	1,277

(1) Las contingencias ascendieron a Ps. 764 asociado con Heineken (ver Nota 25.5.1).

(2) Cargos relacionados con retiro de activos fijos de operaciones ordinarias y otros activos de larga duración.

Nota 20. Instrumentos Financieros

Valor Razonable de Instrumentos Financieros

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2016 y 2015:

	31 de Diciembre de 2016		31 de Diciembre de 2015	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Instrumentos financieros derivados (activos circulantes)	374	1,543	-	523
Instrumentos financieros derivados (activos a largo plazo)	-	14,729	-	8,377
Instrumentos financieros derivados (pasivos circulantes)	-	264	270	89
Instrumentos financieros derivados (pasivos a largo plazo)	-	6,403	-	277

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 2016 y 2015, que se consideran en el nivel 1 en la jerarquía del valor razonable.

		2016	2015
Valor en libros	Ps.	139,248	Ps. 91,864
Valor razonable		140,284	91,551

20.2 Swaps de tasa de interés

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes de interés calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima tomando como base modelos técnicos; el método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de interés esperados, calculados a partir de la curva de la tasa de la moneda del flujo de efectivo, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Los cambios en el valor razonable son registrados en otras partidas acumuladas de la utilidad integral, neto de impuestos, hasta el momento en que el importe cubierto es reconocido en resultados.

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2016	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2016
2017	Ps. 1,250	Ps. -	Ps. 10
2019	77	(4)	-
2021	727	(87)	-
2022	929	(35)	-
2023	13,261	(73)	1,028

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015
2017	Ps. 1,250	Ps. (36)	Ps. -
2019	76	(3)	-
2021	623	(62)	-
2022	574	(9)	-
2023	11,403	-	89

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas se reconoce como gasto por intereses dentro de los estados consolidados de resultados.

20.3 Forward para compra de monedas extranjeras

La Compañía tiene contratos forward con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Los contratos forward de tipo de cambio valuados a valor razonable son instrumentos de cobertura asignados en la cobertura de flujo de efectivo de transacciones pronosticadas por entradas de flujo en euros y de compras de materias primas en dólares americanos. Estas transacciones pronosticadas son altamente probables.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable, el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha del cierre del periodo. El precio acordado en el instrumento se compara con el precio actual de la moneda forward del mercado y se descuenta a valor presente con la curva de tasas de la moneda correspondiente. Los cambios en el valor razonable de estos forward se reconocen como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral, neto de impuestos. La ganancia/pérdida neta sobre contratos vencidos se reconoce como parte del costo de ventas cuando la materia prima está incluida en la transacción de venta, y como parte de ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria cuando las entradas de flujo son recibidas en euros.

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimiento	Monto Ncional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2016	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2016
2017	Ps. 8,265	Ps. (247)	Ps. 364

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimiento	Monto Ncional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015
2016	Ps. 6,735	Ps. (84)	Ps. 383

20.4 Opciones para compra de monedas extranjeras

La Compañía ha celebrado opciones de compra (“call”) y estrategias de collar para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias. Una opción de compra es un instrumento que limita la pérdida en caso de una depreciación en moneda extranjera. Un collar es una estrategia que combina una opción de compra (“call”) y una opción de venta (“put”), que limita la exposición al riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio de forma similar al contrato de forward.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado, que se determina basado en tipos de cambio prevaletientes en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable de estas opciones correspondientes al valor intrínseco se registran inicialmente como parte de otras partidas de la utilidad integral. Los cambios en el valor razonable correspondientes al valor extrínseco se registran en el estado consolidado de resultados en el rubro de “ganancia (pérdida) en instrumentos financieros,” como parte de la utilidad neta consolidada. La ganancia (pérdida) neta por contratos vencidos, incluyendo cualquier prima pagada, se reconoce como parte del costo de ventas cuando la partida cubierta se registra en el estado consolidado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía pago una prima neta de Ps. 75 millones por las siguientes opciones de compra “call” vigentes para compra de moneda extranjera:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015	
			Ps.	-	Ps.	65
2016	Ps.	1,612	Ps.	-	Ps.	65

20.5 Swaps de tasa de interés y tipo de cambio

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y otras monedas. Los swaps de tipo de cambio son asignados como instrumentos de cobertura donde la Compañía cambia el perfil de la deuda a su moneda funcional para reducir su exposición al riesgo.

Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable que se estima usando modelos técnicos formales. El método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de intereses esperados, calculados desde la curva de tasas de la moneda extranjera, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Estos contratos se asignan como instrumentos derivados de valor razonable por utilidad y pérdida. Los cambios en el valor razonable relacionados con esos swaps de tasa de interés y tipo de cambio se registran bajo el título “Ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros,” neto de los cambios de valor de mercado del pasivo de largo plazo, dentro de los estados consolidados de resultados.

La Compañía tiene contratos swaps de tipo de cambio asignados como cobertura de flujos de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de posición financiera a su valor razonable estimado. Los cambios en el valor razonable se registran en otras partidas acumuladas de la utilidad integral, netos de impuestos hasta el momento en que la cantidad de cobertura se registra en el estado consolidado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2016		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2016	
			Ps.	(10)	Ps.	1,165
2017	Ps.	2,707	Ps.	(10)	Ps.	1,165
2018		39,262		(4,837)		3,688
2019		7,022		(265)		-
2020		19,474		(842)		798
2021		5,076		(128)		28
2023		12,670		-		9,057
2026		925		(131)		-
2027		5,476		-		125

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015	
			Ps.	-	Ps.	1,159
2017	Ps.	2,711	Ps.	-	Ps.	1,159
2018		30,714		-		2,216
2020		4,034		(116)		-
2023		12,670		-		4,859

20.6 Contratos de precio de materias primas

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El valor razonable es calculado en base a los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Estos instrumentos son designados como cobertura de flujos y los cambios en el valor razonable son registrados como parte de otras partidas de utilidad integral acumuladas.

El valor razonable de los contratos vencidos es registrado en el costo de ventas donde se registró el costo de la materia prima cubierta.

Al 31 de diciembre de 2016, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2016
2017	Ps. 572	Ps. 370

Al 31 de diciembre 2016, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2016
2017	Ps. 74	Ps. 5

Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015
2016	Ps. 1,497	Ps. (190)

Al 31 de diciembre 2015, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocional	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015
2016	Ps. 436	Ps. (84)

20.7 Instrumentos financieros por la adquisición de CCFPI

La opción de compra de la Compañía para adquirir el 49% restante de CCFPI es medido a su valor razonable en los estados financieros utilizando el concepto de valuación de Nivel 3. La opción de compra tuvo un valor razonable estimado de Ps. 859 millones al inicio de la opción y un valor estimado de Ps. 466 y Ps. 456, al 31 de diciembre de 2016 y 2015, respectivamente. Las hipótesis significativas observables utilizadas en la estimación de Nivel 3 incluyen el plazo estimado de la opción de compra (7 años al inicio), tasa libre de riesgo como retorno esperado (LIBOR), volatilidad (18.56%) y el valor de CCFPI como valor subyacente. El valor de CCFPI para el propósito de esta estimación, se basó en plan de negocios a largo plazo de CCFPI. Coca-Cola FEMSA utilizó la técnica de valuación “Black & Scholes” para medir el valor de opción de compra. Coca-Cola FEMSA adquirió el 51% de la inversión de CCFPI en enero de 2013 y continúa integrando a CCFPI dentro de su operación global mediante el método de participación y actualmente se estima que el precio de ejercicio de la opción de compra se encuentra “fuera de dinero”. El valor razonable de Nivel 3 del valor de la opción de venta relacionada con el 51% de tenencia accionaria se aproxima a cero debido a que su precio de ejercicio definido en el contrato se ajusta proporcionalmente al valor razonable subyacente de CCFPI.

Coca-Cola FEMSA estima que la opción está “fuera del dinero” al 31 de diciembre de 2016 y 2015. Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, la opción está “fuera del dinero” por aproximadamente 25.47% y 13.89% o \$ 155 millones y \$90 millones de dólares americanos, respectivamente con respecto al precio de ejercicio.

20.8 Opción incorporada en la nota de la deuda para financiar transacción de Vonpar

Como se describe en la Nota 4.1.1, el 6 de diciembre de 2016, como parte del precio de compra pagado por Coca-Cola FEMSA por la adquisición de Vonpar, Spal emitió y entregó un pagaré a tres años a los vendedores, por un monto total de 1,090 millones de reales brasileños (aproximadamente Ps. 7,022 millones al 31 de diciembre de 2016). El pagaré tiene una tasa anual de interés de 0.375%, y esta denominado y pagadero en reales brasileños. El pagaré está vinculado a la evolución del tipo de cambio entre el real brasileño y el dólar americano. Como resultado, el monto de capital en virtud del pagaré puede ser aumentado o disminuido en base a la depreciación o apreciación del real brasileño en relación con el dólar estadounidense. Los tenedores del pagaré tienen la opción, que puede ser ejercida antes del vencimiento programado del pagaré, para capitalizar la cantidad en pesos mexicanos equivalente a la cantidad pagadera en virtud del pagaré en una empresa mexicana de reciente incorporación que luego sería fusionada a cambio de acciones de Coca-Cola FEMSA de la Serie L a un precio de ejercicio de Ps. 178.5 por acción. Dicha capitalización y emisión de nuevas acciones Serie L está sujeta a que Coca-Cola FEMSA tenga un número suficiente de acciones Serie L disponibles para su emisión.

Coca-Cola FEMSA usa Black & Scholes técnica de valuación para medir la opción al valor razonable. La opción de compra tenía un valor razonable de Ps. 343 millones al inicio y Ps. 368 millones al 31 de diciembre de 2016. La opción se registra como parte de la nota de la deuda en la Nota 18.

Coca-Cola FEMSA estima que la opción (“call”) está “fuera del dinero” al 31 de diciembre de 2016 por aproximadamente 35.9% o \$93 millones de dólares americanos con respecto al precio de ejercicio.

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado			
		2016	2015	2014
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps. -	Ps. -	Ps. 337
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio ⁽¹⁾	Gasto financiero	-	2,595	-
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio ⁽¹⁾	Fluctuación cambiaria	-	(10,911)	-
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Fluctuación cambiaria	160	(180)	38
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	(241)	619	291
Opciones para la compra de monedas extranjeras	Costo de ventas	-	(21)	-
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas	(45)	(523)	22

(1) Este monto corresponde a la liquidación del swap de tasa de interés y tipo de cambio presentado en el portafolio de Brasil como parte de otras actividades de financiamiento en los estados consolidados de flujos de efectivo.

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2016	2015	2014
Swaps de tasa de interés	Ganancia (pérdida) en la	-	-	10
Swaps de tipo de cambio	valuación de instrumentos	-	(20)	59
Otros	financieros	-	56	3

20.11 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	2016	2015	2014
Swaps de tipo de cambio	Ganancia en valuación de instrumentos financieros	-	204	-

20.12 Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de que el valor razonable de los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúe debido a cambios en el mercado. Los precios de mercado incluyen el riesgo cambiario, riesgo de tasa de interés y el riesgo de los precios de materias primas.

Las actividades de la Compañía la exponen principalmente a los riesgos financieros de cambios en tipos de cambio y precio de materias primas. La Compañía contrata una variedad de instrumentos financieros derivados para manejar su exposición al riesgo cambiario, riesgo de tasa de interés y riesgo de precios de productos básicos, incluyendo:

- Contratos Forward para compra de divisas para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones de tipo de cambio.
- Swaps de tipo de cambio y tasa de interés para reducir la exposición al riesgo de la fluctuación en los tipos de cambio.
- Contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La Compañía realiza un seguimiento del valor de mercado (mark to market) de sus instrumentos financieros derivados y sus cambios posibles utilizando análisis de escenarios.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de la administración de riesgos de mercado que se consideran razonablemente posibles al final del periodo de reporte de acuerdo con volatilidades correspondientes para la prueba, a las cuales la Compañía está expuesta, ya que se relaciona con tipos de cambio, tasas de interés y precio de materias primas que considera en su estrategia de cobertura existente:

Riesgo por Tipo de Cambio	Cambio en Tipo de Cambio	Efecto en Capital
2016		
FEMSA ⁽¹⁾	-17% MXN/EUR	Ps. 293
	+17% MXN/EUR	(293)
	+11% CLP/USD	12
	-11% CLP/USD	(12)
Coca-Cola FEMSA	-18% BRL/USD	(203)
	+18% BRL/USD	203
	-17% MXN/USD	(916)
	+17% MXN/USD	916
	-18% COP/USD	(255)
	+18% COP/USD	255
2015		
FEMSA ⁽¹⁾	-14% MXN/EUR	319
	+14% MXN/EUR	Ps. (319)
	+10% CLP/USD	9
	-10% CLP/USD	(9)
	-11% MXN/USD	197
Coca-Cola FEMSA	+11% MXN/USD	(197)
	+21% BRL/USD	(387)
	+17% COP/USD	(113)
	-36% ARS/USD	231
	+36% ARS/USD	(231)
	-21% BRL/USD	387
	-17% COP/USD	113
	+17% COP/USD	(113)
2014		
FEMSA ⁽¹⁾	-9% MXN/EUR	Ps. 278
	+9% MXN/EUR	(278)
Coca-Cola FEMSA	-11% ARS/USD	(22)
	+11% ARS/USD	22
	-14% BRL/USD	(96)
	+14% BRL/USD	96
	-9% COP/USD	(42)
	+9% COP/USD	42
	-7% MXN/USD	(119)
	+7% MXN/USD	119

(1) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Swaps de Tipo de Cambio ^{(1) (2)}	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2016			
	-11% CLP/USD	Ps. -	Ps. (549)
	+11% CLP/USD	-	549
	-17% MXN/USD	-	(3,836)
FEMSA ⁽³⁾	+17% MXN/USD	-	3,836
	-18% COP/USD	-	(448)
	+18% COP/USD	-	448
Coca-Cola FEMSA	+17% MXN/USD	3,687	1,790
	+18% BRL/USD	9,559	-
	-17% MXN/USD	(3,687)	(1,790)
	-18% BRL/USD	(9,559)	-
2015			
FEMSA ⁽³⁾	-11% MXN/USD	Ps. -	Ps. (2,043)
	+11% MXN/USD	-	2,043
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/USD	-	(938)
	+11% MXN/USD	-	938
	-21% BRL/USD	(4,517)	(1,086)
	+21% BRL/USD	4,517	1,086
2014			
FEMSA ⁽³⁾	-7% MXN/USD	Ps. -	Ps. (1,100)
	+7% MXN/USD	-	1,100
Coca-Cola FEMSA	-7% MXN/USD	-	(481)
	+7% MXN/USD	-	415
	-14% BRL/USD	-	(3,935)
	+14% BRL/USD	-	2,990

Efectivo Neto en Moneda Extranjera ⁽¹⁾	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Utilidad o Pérdida
2016		
FEMSA ⁽³⁾	+17% EUR/ +17% USD	Ps. 3,176
Coca-Cola FEMSA	-17% EUR/ -17% USD	(3,176)
	+17% USD	(105)
	-17% USD	105
2015		
FEMSA ⁽³⁾	+14% EUR/ +11% USD	Ps. 504
Coca-Cola FEMSA	-14% EUR/ -11% USD	(504)
	+11% USD	(1,112)
	-11% USD	1,112
2014		
FEMSA ⁽³⁾	+9% EUR/ +7% USD	Ps. 233
Coca-Cola FEMSA	-9% EUR/ -7% USD	(233)
	+7% USD	(747)
	-7% USD	747

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

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

(3) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Contratos de Precio de Materias Primas ⁽¹⁾	Cambio en Precio (U.S.)	Efecto en Capital
2016		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 33 %	Ps. (310)
	Aluminio - 16 %	(13)
2015		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 31%	Ps. (406)
	Aluminio - 18%	(58)
2014		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 27%	Ps. (528)
	Aluminio - 17%	(87)

(1) Los efectos de los contratos de precios de materias primas son sólo de Coca-Cola FEMSA.

20.13 Riesgo de tasa de interés

El riesgo de tasa de interés es el riesgo de que el valor razonable o flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúen debido a cambios en las tasas de interés del mercado.

La Compañía está expuesta al riesgo de tasa de interés porque ésta y sus subsidiarias piden prestado fondos a tasas de interés fijas y variables. La Compañía maneja el riesgo manteniendo una combinación apropiada entre préstamos a tasa fija y variable y por el uso de los diferentes instrumentos financieros derivados. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para que junto con las perspectivas de las tasas de interés y el afán del riesgo definido, asegurar que se apliquen las estrategias de cobertura más rentables.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de la administración de riesgos de tasas de interés que se consideran que son razonablemente posibles al final del periodo de reporte, al cual la Compañía está expuesta, ya que se relaciona con sus préstamos a tasa fija y variable, que considera en su estrategia de cobertura existente.

Swaps de Tasa de Interés ⁽¹⁾	Cambio en Tasa de Interés	Efecto en Capital
2016		
FEMSA ⁽²⁾	(100 Bps.)	Ps. (550)
2015		
FEMSA ⁽²⁾	(100 Bps.)	Ps. (542)
2014		
FEMSA ⁽²⁾	(100 Bps.)	Ps. (528)

(1) Los efectos del análisis de sensibilidad incluyen todas las subsidiarias de la Compañía.
(2) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Efecto sobre los intereses de la porción bancaria no cubierta	2016	2015	2014
Cambio en tasa de interés	+100 Bps.	+100 Bps.	+100 Bps.
Efecto en utilidad o pérdida	Ps. (354)	Ps. (192)	Ps. (244)

20.14 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 2016 y 2015, 64.5% y 82.66%, 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 cuando se considere el financiamiento interno a nivel de sus compañías subsidiarias; por otra parte, generalmente es más conveniente que sus operaciones en el extranjero sean financiadas directamente a través de la Compañía debido a las mejores condiciones del mercado que pueden obtenerse. No obstante, las compañías subsidiarias pueden decidir incurrir en deuda en el futuro para financiar sus propias operaciones y requerimientos de capital de las subsidiarias de la Compañía o adquisiciones, inversiones o gastos de capital significativos. Como Compañía controladora, la Compañía depende de dividendos y otras distribuciones de sus subsidiarias para amortizar los intereses de la deuda de la Compañía.

La principal fuente de liquidez de la Compañía ha sido generalmente el efectivo generado de sus operaciones. Tradicionalmente, la Compañía ha podido depender del efectivo generado de operaciones porque una mayoría importante de las ventas de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio son en efectivo o a crédito a corto plazo, y las tiendas OXXO de FEMSA Comercio pueden financiar una parte importante de sus inventarios iniciales y continuos con crédito del proveedor. El uso de efectivo principal de la Compañía generalmente ha sido para programas de gasto de capital, adquisiciones, pago de deuda y pagos de dividendos.

La máxima responsabilidad de la administración de riesgos de liquidez descansa en el Consejo de Administración, quien ha establecido un marco apropiado de administración de riesgos de liquidez para poder administrar los requerimientos de fondeo y liquidez a corto, mediano y largo plazo de la Compañía. La Compañía administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas de efectivo y líneas de crédito, continuamente monitoreando el pronóstico y flujos de efectivo reales y la mínima concentración de vencimientos por año.

La Compañía tiene acceso a obtener crédito para enfrentar necesidades en tesorería; además, la Compañía tiene la mayor calificación de inversión (AAA) dada por agencia calificadoras en México, permitiendo a la Compañía evaluar los mercados de capital en caso de que necesite recursos.

Como parte de la política de financiamiento de la Compañía, la administración espera seguir financiando sus necesidades de liquidez con efectivo de las operaciones. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en los que opera la Compañía, puede no ser beneficioso o, como en el caso de los controles de cambio en Venezuela, práctico remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondar requerimientos de efectivo en otros países. Los controles de cambio como los de Venezuela también podrían aumentar el precio real de las operaciones de envío de remesas en efectivo para financiar los requerimientos de la deuda de otros países. En caso de que el efectivo de las operaciones en estos países no sea suficiente para financiar las futuras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital, la administración puede decidir, verse obligada, a financiar las necesidades de efectivo en estos países a través de préstamos locales, en lugar de remitir fondos de otro país. Además, la liquidez de la Compañía en Venezuela podría verse afectada por cambios en las reglas aplicables a los tipos de cambio, así como otras regulaciones, tales como los controles de cambio. En el futuro la administración de la Compañía podría financiar sus necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos de corto plazo.

La administración de la Compañía continuamente evalúa oportunidades para buscar adquisiciones o comprometerse en negocios conjuntos u otras operaciones. La Compañía espera financiar cualquier operación futura significativa con una combinación de efectivo de operaciones, deuda a largo plazo y capital social.

Las compañías sub-controladoras de la Compañía generalmente incurren en deuda a corto plazo en caso de que no sean capaces temporalmente de financiar operaciones o cumplir con algún requerimiento de capital con efectivo de las operaciones. Una baja significativa en el negocio de alguna de las compañías sub-controladoras de la Compañía puede afectar la capacidad de la Compañía de fondar sus requerimientos de capital. Un deterioro importante y prolongado en las economías en las cuales operamos o en nuestros negocios puede afectar la capacidad de la Compañía de obtener un crédito a corto y largo plazo o para refinanciar la deuda existente en términos satisfactorios para la administración de la Compañía.

La Compañía presenta las fechas de vencimiento asociadas con sus pasivos a largo plazo al 31 de diciembre de 2015, ver Nota 18. La Compañía generalmente realiza pagos asociados con sus pasivos financieros a largo plazo con el efectivo generado por sus operaciones.

La siguiente tabla refleja todos los pagos fijos contractuales para las liquidaciones, amortización y los intereses resultantes de los pasivos financieros reconocidos. Incluye las salidas esperadas de flujos de efectivo netos por los pasivos financieros derivados que se encuentran vigentes al 31 de diciembre 2016. 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 2016.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022 en Adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 7,930	Ps. 22,997	Ps. 9,429	Ps. 12,754	Ps. 4,879	Ps. 122,628
Préstamos bancarios	4,690	2,724	1,402	1,591	5,158	1,070
Obligaciones por arrendamiento financiero	39	36	33	28	26	0
Instrumentos financieros derivados	(1,296)	638	664	624	(1)	(12,253)

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

20.15 Riesgo crediticio

El riesgo crediticio se refiere al riesgo de que una contraparte incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Compañía. La Compañía ha adoptado una política de tratar únicamente con contrapartes solventes, en su caso, como un medio para mitigar el riesgo de pérdida financiera por incumplimientos. La Compañía únicamente lleva a cabo operaciones con entidades que son calificadas con grado de inversión y superior. Esta información es proporcionada por agencias calificadoras independientes cuando está disponible y, si no lo está, la Compañía usa otra información financiera públicamente disponible y sus propios registros de negociación para calificar a sus clientes más importantes. La exposición de la Compañía y las calificaciones crediticias de sus contrapartes se monitorean continuamente y el valor agregado de las operaciones concluidas se extiende entre las contrapartes aprobadas. La exposición crediticia es controlada por límites de la contraparte que son revisados y aprobados por el comité de administración de riesgos.

La Compañía cuenta con una alta rotación de cuentas por cobrar, de ahí que la administración cree que el riesgo crediticio es mínimo debido a la naturaleza de sus negocios, donde una gran parte de sus ventas son liquidadas en efectivo. La máxima exposición de la Compañía al riesgo crediticio por los componentes del estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2016 y 2015 es su valor en libros (véase Nota 7).

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

La Compañía administra el riesgo crediticio relacionado con su cartera de derivados únicamente realizando operaciones con contrapartes acreditadas y solventes así como manteniendo un “Credit Support Annex” (CSA) en algunos casos, el cual establece requerimientos de margen. Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía concluyó que la exposición máxima al riesgo crediticio relacionado con instrumentos financieros derivados no es importante dada la alta calificación crediticia de sus contrapartes.

Nota 21. Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas

A continuación se muestra el análisis de la participación no controladora de FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2016 y 2015, es como sigue:

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Coca-Cola FEMSA	Ps. 70,293	Ps. 58,340
Otros	3,973	1,992
	Ps. 74,266	Ps. 60,332

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

	2016	2015	2014
Saldo inicial	Ps. 60,332	Ps. 59,649	Ps. 63,158
Utilidad neta de participación no controladora	6,035	5,593	5,929
Otra ganancia (pérdida) integral:	9,463	(2,999)	(6,265)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	9,238	(3,110)	(6,264)
Beneficios a empleados	(63)	75	(110)
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	288	36	109
Otras adquisiciones y remediciones	1,710	1,133	-
Contribución de la participación no controladora	892	250	-
Instrumentos de capital	(485)	-	-
Dividendos	(3,690)	(3,351)	(3,152)
Pagos basados en acciones	9	57	(21)
Saldo final	Ps. 74,266	Ps. 60,332	Ps. 59,649

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

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	Ps. (199)	Ps. (9,436)
Beneficios a empleados	(304)	(241)
Ganancia no realizada en coberturas de flujo de efectivo	195	(93)
Otra pérdida integral	Ps. (308)	Ps. (9,770)

Los accionistas de The Coca-Cola Company, en especial aquellos que poseen acciones de la Serie "D," tienen algunos derechos de protección sobre la inversión en o enajenación de negocios importantes en Coca-Cola FEMSA. Sin embargo, estos derechos no limitan la operación continua de Coca-Cola FEMSA.

A continuación se muestra información financiera relevante de Coca-Cola FEMSA:

	31 de Diciembre, 2016	31 de Diciembre, 2015
Total activos circulantes	Ps.45,453	Ps. 42,232
Total activos no circulantes	233,803	168,017
Total pasivos circulantes	39,868	30,480
Total pasivos no circulantes	110,155	71,034
Total ingresos	Ps.177,718	Ps. 152,360
Total utilidad neta consolidada	10,527	10,329
Total utilidad integral consolidada	Ps.27,171	Ps. 5,033
Flujo de efectivo neto generado por actividades de operación	32,446	23,202
Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(26,915)	(10,945)
Flujo de efectivo neto generado en actividades de financiamiento	(9,734)	(8,567)

Nota 22. Capital Contable

22.1 Cuentas de capital contable

El capital contable de FEMSA consiste en 2,161,177,770 unidades BD y 1,417,048,500 unidades B.

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, 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 2016 y 2015, 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 2016 y 2015, la reserva legal de FEMSA asciende a Ps. 596 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de ISR de acuerdo con la tasa vigente a la fecha de distribución, excepto cuando los reembolsos de capital provengan del saldo de la cuenta de capital social aportado actualizado (CUCA) y cuando las distribuciones de dividendos provengan de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (“CUFIN”).

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarían el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto puede ser acreditado contra el ISR anual del año en el que los dividendos se pagan y en los siguientes dos años contra el impuesto sobre la renta y los pagos estimados. Debido a la Reforma Fiscal en México, una nueva Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR) entró en vigor el 1 de enero de 2014. Dicha ley ya no incluye el régimen de consolidación fiscal que permitía el cálculo de la CUFIN sobre una base consolidada, por lo tanto, a partir de 2014, los dividendos distribuidos deben tomarse de la CUFIN individual de FEMSA, que se puede aumentar con CUFINES individuales de las compañías subsidiarias a través de las transferencias de dividendos. La suma de los saldos de CUFIN individuales de FEMSA y subsidiarias al 31 de diciembre 2016 fue de Ps. 103,615.

Adicionalmente, la nueva LISR establece que las sociedades que distribuyan dividendos a sus accionistas personas físicas y residentes en el extranjero, deberán retener un 10% de los mismos por concepto de ISR, el cual se tomará como un pago definitivo en México. Lo anterior no será aplicable cuando los dividendos distribuidos provengan de la CUFIN existente al 31 de diciembre de 2013.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 6 de marzo de 2014, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,012 el cual se pagó un 50% el 4 de mayo de 2014 y el otro 50% el 5 de noviembre de 2014. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,134.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA celebrada el 19 de marzo de 2015, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 7,350 que se pagó 50% el 7 de mayo de 2015 y otro 50% el 5 de noviembre de 2015; y una reserva para la recompra de acciones de un mínimo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2015, 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 12 de marzo de 2015, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,405 el cual se pagó un 50% el 5 de mayo de 2015 y el otro 50% el 3 de noviembre de 2015. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,340.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de FEMSA, celebrada el 8 de marzo de 2016, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 8,355 el cual se pagó 50% el 5 de mayo de 2016 y el otro 50% el 3 de noviembre de 2016; y una reserva para la recompra de acciones de un máximo de Ps. 7,000. Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía no ha realizado recompras de acciones. Plan de bono pagado basado en acciones es revelado en la Nota 17.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 7 de marzo de 2016, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,944 el cual se pagó 50% el 3 de mayo de 2016 y el otro 50% el 1 de noviembre de 2016. El pago correspondiente a la participación no controladora fue de Ps. 3,621.

La siguiente tabla muestra los dividendos decretados y pagados de la Compañía y de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014:

	2016	2015	2014
FEMSA	Ps. 8,355	Ps. 7,350	Ps. -
Coca-Cola FEMSA (100% dividendo pagado)	6,945	6,405	6,012

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2016 y 2015 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones	2016	2015
“B”	Ps. 0.41666	Ps. 0.36649
“D”	0.52083	0.45811

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 2016 y 2015.

La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente que no sea la reserva legal (ver Nota 22.1) y convenios de deuda (ver Nota 18).

El Comité de Finanzas de la Compañía revisa la estructura de capital de la Compañía trimestralmente. Como parte de esta revisión, el comité considera el costo del capital y los riesgos asociados con cada clase de capital. Junto con este objetivo, la Compañía busca mantener la calificación crediticia más alta tanto nacional como internacionalmente, y actualmente está calificada como AAA en México y BBB+ en los Estados Unidos, lo cual requiere que tenga una razón de deuda a utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación y amortización (“UAFIRDA”) menor que 1.5. Como resultado, antes de constituir nuevas subsidiarias, adquisiciones o desinversiones, la administración evalúa la razón óptima de deuda a UAFIRDA para mantener su calificación crediticia.

Nota 23. Utilidad por Acción

La utilidad neta por acción se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora ponderada durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las propias acciones compradas en el periodo.

Los montos de utilidad neta por acción diluida se calculan dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora por el número de acciones promedio ponderadas durante el periodo, más el número de acciones promedio ponderadas por los efectos de acciones potenciales diluidas (originadas por el programa de pagos basado en acciones de la Compañía).

	2016		2015		2014	
	Por Acciones de la Serie "B"	Por Acciones de la Serie "D"	Por Acciones de la Serie "B"	Por Acciones de la Serie "D"	Por Acciones de la Serie "B"	Por Acciones de la Serie "D"
Acciones expresadas en millones:						
Número de acciones promedio ponderadas por utilidad neta básica por acción	9,242.48	8,628.97	9,241.91	8,626.69	9,240.54	8,621.18
Efecto de dilución asociado con planes de pago basado en acciones no asignadas	3.94	15.74	4.51	18.02	5.88	23.53
Número de acciones promedio ponderadas ajustadas por el efecto de dilución (Acciones en circulación)	9,246.42	8,644.71	9,246.42	8,644.71	9,246.42	8,644.71
Derechos de dividendos por serie (ver Nota 22.1)	100%	125%	100%	125%	100%	125%
Número de acciones promedio ponderadas ajustadas para reflejar los derechos de los dividendos	9,246.42	10,805.89	9,246.42	10,805.89	9,246.42	10,805.89
Asignación de utilidad, ponderada	46.11%	53.89%	46.11%	53.89%	46.11%	53.89%
Utilidad neta consolidada asignada	Ps. 9,748	Ps. 11,392	Ps. 8,154	Ps. 9,529	Ps. 7,701	Ps. 9,000

Nota 24. Entorno Fiscal

El 1 de abril del 2015, el gobierno brasileño promulgó el Decreto N. 8,426/15 para imponer al PIS/COFINS (Cuotas sociales sobre ingresos brutos) de 4.65% sobre los ingresos financieros (excepto variaciones cambiarias) a partir de julio 2015.

También en Brasil, a partir de 2016 el impuesto al valor agregado en ciertos estados se cambian de la siguiente manera: Mato Grosso do Sul - del 17.0% al 20.0%; Rio Grande do Sul de 18.0% a 20.0%; Minas Gerais - la tasa de impuestos se mantendrá en 18.0%, pero habrá un 2.0% adicional como contribución a la erradicación de la pobreza sólo para las ventas a los no contribuyentes (consumidores finales); Río de Janeiro - la contribución relacionada con fondo de erradicación de la pobreza se incrementó de 1.0% a 2.0% en abril con eficacia; Paraná - la tasa se reducirá al 16.0%, pero una tasa del 2.0% como contribución a la erradicación de la pobreza se cargará en las ventas a los no contribuyentes.

Además, en Brasil, a partir del 1 de enero de 2016 los impuestos sobre la producción federal se reducirán y se incrementarán las tasas del impuesto sobre las ventas federal. Coca-Cola FEMSA estima que el promedio de estos impuestos es de 16.2% sobre las ventas netas. Para el 2017, se espera que el promedio de estos impuestos estará en un rango entre 15.0% y 17.0% sobre las ventas netas.

El 1 de enero de 2015, una reforma tributaria general se hizo efectiva en Colombia. Esta reforma incluyó la imposición de un nuevo impuesto temporal sobre el patrimonio neto hasta 2017 a los residentes colombianos y los no residentes que posean bienes en Colombia directa o indirectamente a través de sucursales o establecimientos permanentes. La base imponible

pertinente se determinará anualmente. Para el patrimonio neto que supera los 5.0 mil millones de pesos colombianos (aproximadamente \$ 2.1 millones de dólares americanos), la tasa será de 1.15% en 2015, 1.0% en 2016 y 0.4% en 2017. Además, la reforma tributaria en Colombia impuso que el impuesto sobre la renta sea de 9.0% como contribuciones a programas sociales, que se prevé disminuir hasta el 8.0% para 2015, se mantendrá indefinidamente. Adicionalmente, esta reforma tributaria incluyó la imposición de una contribución temporal a programas sociales a una tasa del 5.0%, 6.0%, 8.0% y 9.0% para los años 2015, 2016, 2017 y 2018, respectivamente.

Finalmente, esta reforma establece una deducción del impuesto sobre la renta del 2.0% del impuesto sobre el valor agregado pagado en la adquisición o importación de activos duros, tales como los bienes tangibles y amortizables que no se venden o se transfieren en el curso ordinario de los negocios y que se usan para la producción de bienes o servicios. Algunas de estas reglas fueron cambiadas nuevamente a través de una nueva reforma tributaria introducida a finales de 2016 y efectiva en 2017, como se describe a continuación.

El 1 de enero de 2017, una nueva reforma fiscal general se hizo efectiva en Colombia. Esta reforma modifica la tasa de impuesto sobre la renta al 33.0%, comenzando con un 34.0% para 2017 y luego un 33.0% para los próximos años. Además, esta reforma incluye una tasa de impuesto al ingreso adicional del 6.0% para 2017 y del 4.0% para 2018, para entidades ubicadas fuera de la zona de libre comercio. En cuanto a los contribuyentes ubicados en la zona de libre comercio, la tasa especial de impuesto sobre la renta aumentar a 20.0% para 2017, en 2016 la tasa es de 15.0%. Adicionalmente, el impuesto a la renta complementaria (9.0%) como contribuciones a programas sociales la contribución temporal a programas sociales (5.0% a 9.0% para 2015 a 2018) y el impuesto sobre patrimonio neto se eliminaron las contribuciones incluidas en la reforma tributaria 2015. Para el año 2017, los dividendos recibidos por personas físicas residentes en Colombia estarán sujetos a retención del 35.0%; Los dividendos recibidos por personas físicas o jurídicas extranjeras no residentes en Colombia estarán sujetos a retención del 5.0%. Por último, con respecto a los ingresos presuntivos sobre el patrimonio, la tasa aumentó a un 3.5% para 2017 en lugar de un 3.0% para 2016. A partir de 2017, La tasa general del impuesto al valor agregado (IVA) de Colombia aumentó al 19.0%, reemplazando la tasa del 16.0% vigente hasta 2016.

El 30 de diciembre de 2015, el gobierno venezolano promulgó un paquete de reformas tributarias que entró en vigencia en 2016. Esta reforma principalmente (i) eliminó los ajustes inflacionarios para el cálculo del impuesto sobre la renta, así como la nueva deducción del impuesto sobre la inversión; ii) Impuso un nuevo impuesto a las transacciones financieras vigentes a partir del 1 de febrero de 2016 para las personas identificadas como "contribuyentes especiales", a una tasa del 0.75% sobre ciertas transacciones financieras, tales como retiros bancarios, transferencia de bonos y valores, pago de deudas Sin intervención del sistema financiero y débitos en cuentas bancarias para pagos transfronterizos, que serán inmediatamente retenidos por los bancos. Dada la incertidumbre inherente a la forma en que la Administración Tributaria venezolana exige que se apliquen los ajustes inflacionarios antes mencionados, a partir de 2016 la Compañía decidió reconocer los efectos de eliminación de los ajustes inflacionarios.

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 2016, 2015 y 2014 son:

	2016	2015	2014
Impuesto a la utilidad corriente	Ps. 13,548	Ps. 9,879	Ps. 7,810
Impuestos a la utilidad diferidos:			
Origen y reversión de diferencias temporales	(3,947)	826	1,303
(Beneficio) aplicación de pérdidas fiscales reconocidas, neto	(1,693)	(2,789)	(2,874)
Total impuestos a la (utilidad) gasto diferidos	(5,640)	(1,963)	(1,571)
Cambios en la tasa legal	(20)	16	14
	Ps. 7,888	Ps. 7,932	Ps. 6,253

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:	2016	2015	2014
Pérdida (ganancia) no realizada sobre coberturas de flujos de efectivo	Ps. 745	Ps. 93	Ps. 219
Efecto de conversión	4,478	1,699	(60)
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	(49)	49	(49)
OPUI de compañías asociadas y negocios conjuntos	(1,385)	193	189
Total del (beneficio) costo por impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps. 3,789	Ps. 2,034	Ps. 299

La conciliación entre el impuesto a la utilidad y la utilidad antes de impuestos a la utilidad, participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, multiplicado por la tasa impositiva de ISR en México por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, es como sigue:

	2015	2014	2013
Tasa impositiva ISR México	30.0%	30.0%	30.0%
Diferencia entre efectos de inflación contables y fiscales, y efectos de conversión	(2.4%)	(1.3%)	(3.1%)
Ajuste anual por inflación	0.6%	(1.5%)	(4.4%)
Diferencia entre tasas de renta de países	1.2%	0.4%	0.9%
Gastos no deducibles	2.8%	3.3%	3.7%
Ingresos no acumulables, neto	(0.4%)	(0.3%)	(1.1%)
Cambios en la tasa impositiva ISR México	(0.1%)	0.1%	0.1%
Cobertura de inversiones de negocios en el extranjero	(2.2%)	-	-
Efecto por cambio en la Ley de impuestos en Venezuela	3.6%	-	-
Créditos fiscales por recuperar	(3.9%)	-	-
Otros	(1.6%)	0.8%	0.2%
	27.6%	31.5%	26.3%

Impuestos a la Utilidad Diferidos

	Estado Consolidado de Situación Financiera		Estado Consolidado de Resultados		
	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	2016	2015	2014
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (172)	Ps. (128)	Ps. (17)	Ps. 93	Ps. (106)
Inventarios	(112)	66	(151)	(14)	77
Otros activos circulantes	64	120	(80)	21	(18)
Propiedad, planta y equipo, neto	(471)	(1,858)	670	(314)	(968)
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	(1,227)	307	75	684	87
Otros activos	257	99	234	(52)	422
Activos intangibles amortizables	201	419	(1,506)	201	(133)
Activos intangibles no amortizables	9,376	146	7,391	84	(195)
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(692)	(672)	(34)	86	(92)
Instrumentos financieros derivados	255	127	128	165	(99)
Provisiones	(2,956)	(1,209)	(411)	(8)	(477)
Provisión temporal no deducible	(3,450)	2,486	(9,118)	735	2,450
PTU por pagar	(340)	(311)	(29)	(43)	(13)
Pérdidas fiscales por amortizar	(8,889)	(5,272)	(1,693)	(2,789)	(2,874)
Creditos fiscales por recuperar ⁽²⁾	(1,150)	-	(1,150)	-	-
Otras partidas de la utilidad integral acumulable ⁽¹⁾	537	(171)	-	-	-
Efectos por conversión en OPUI	7,694	3,834	-	-	-
Otros pasivos	59	(46)	102	(113)	475
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos	-	-	Ps. (5,589)	Ps. (1,264)	Ps. (1,464)
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos neto en participación en las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos	-	-	(71)	(683)	(93)
Provisión (beneficio) por impuesto diferido, neto	-	-	Ps. (5,660)	Ps. (1,947)	Ps. (1,557)
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(1,016)	(2,063)			
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(12,053)	(8,293)			
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 11,037	Ps. 6,230			

(1) Impuestos diferidos relacionados con instrumentos financieros derivados y remediaciones del pasivo neto por beneficios definidos.

(2) Corresponden a los créditos fiscales por recuperar provenientes de dividendos recibidos de subsidiarias en el extranjero y serán recuperables por los próximos 10 años de acuerdo a la Ley de Impuesto Sobre la Renta de México y el efecto de la fluctuación cambiaria con partes y no partes relacionadas en México.

Como resultado del cambio de esta ley, Coca-Cola FEMSA reconoció un pasivo por impuesto diferido en Venezuela por un monto de Ps. 1,107 con el respectivo impacto en el impuesto sobre la renta del año, tal como se revela la conciliación de la tasa efectiva.

Impuesto Diferido Relacionado con Otras Partidas de la Utilidad Integral (OPUI)

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI en el año:	2016	2015
Pérdida no realizada en instrumentos financieros derivados	Ps. 847	Ps. 105
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(306)	(275)
Total del impuesto diferido relacionado con OPUI	Ps. 541	Ps. (170)

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

	2016	2015	2014
Saldo inicial	Ps. (2,063)	Ps. (2,635)	Ps. (799)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	(5,640)	(1,963)	(1,571)
Cambios en la tasa legal	(20)	16	14
Ingreso diferido neto registrado en la participación de los asociados de lucro y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	71	683	93
Adquisición de subsidiarias (ver Nota 4)	1,375	(161)	(516)
Efectos en capital contable:			
Pérdida (ganancia) no realizada sobre coberturas de flujo de efectivo	1,008	184	109
Efecto de conversión	3,260	1,729	617
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(479)	121	(427)
Utilidades retenidas de inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(224)	(396)	(180)
Cobertura de flujo de efectivo neta de inversiones de negocios en el extranjero	(618)	-	-
Efecto por actualización del año y saldos iniciales asociados con economías hiperinflacionarias	2,314	359	25
Saldo final	Ps. (1,016)	Ps. (2,063)	Ps. (2,635)

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, Colombia y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar. Las pérdidas fiscales por amortizar no utilizadas, por las cuales se ha reconocido un activo por impuestos diferidos, pueden ser recuperadas, siempre y cuando se cumplan con ciertos requisitos. Las pérdidas fiscales por amortizar y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar
2017	Ps. 502
2018	91
2019	563
2020	119
2021	53
2022	185
2023	15
2024	1,850
2025	3,463
2026 y años subsecuentes	6,706
Indefinidas (Brasil y Colombia)	13,905
	Ps. 27,452

La Compañía registró saldos de crédito mercantil debido a adquisiciones los cuales son deducibles para propósitos del impuesto gravable a la utilidad en Brasil. La deducción de la amortización de dicho crédito mercantil ha resultado en la generación de pérdidas fiscales en Brasil. Las pérdidas fiscales en Brasil no tienen fecha de expiración, sin embargo, su uso está limitado a la aplicación del 30% de la utilidad gravable del año en que sean aplicadas. Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía considera más que probable que al final del día no recuperará tales pérdidas fiscales a través de la reversión de diferencias temporales y el ingreso gravable futuro. En consecuencia, no se ha estipulado ninguna estimación de recuperabilidad.

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

	2016	2015
Saldo inicial	Ps. 16,463	Ps. 8,734
Reservadas	(2)	-
Adiciones	6,349	8,545
Adiciones por adquisiciones	-	825
Aplicación de pérdidas fiscales	(168)	(215)
Efecto por conversión de saldo inicial	4,810	(1,426)
Saldo final	Ps. 27,452	Ps. 16,463

No existieron retenciones de impuestos asociadas con los dividendos pagados durante 2016, 2015 y 2014 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. 41,204 (31 de diciembre de 2015: Ps. 44,082 y 31 de diciembre de 2014: Ps. 43,394).

24.2 Otros impuestos

Los impuestos recuperables se integran principalmente por los pagos provisionales de impuestos sobre la utilidad durante el 2016 en comparación contra el año anterior, que serán compensadas en el 2017.

Las operaciones en Guatemala y Colombia están sujetas a un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

Nota 25. Otros Pasivos, Provisiones, Contingencias y Compromisos

25.1 Otros pasivos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Acreedores diversos	Ps. 7,244	Ps. 4,336
Instrumentos financieros derivados (Ver Nota 20)	264	358
Otros	75	15
Total	Ps. 7,583	Ps. 4,709

El valor en libros de las cuentas por pagar a corto plazo se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2016 y 2015.

25.2 Provisiones y otros pasivos a largo plazo

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Contingencias	Ps. 16,428	Ps. 3,415
Impuestos por pagar	508	458
Otros	1,457	1,334
Total	Ps. 18,393	Ps. 5,207

25.3 Otros pasivos financieros

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Instrumentos financieros derivados (Ver Nota 20)	Ps. 6,403	Ps. 277
Depósitos en garantía	917	218
Total	Ps. 7,320	Ps. 495

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 2016 y 2015:

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015
Impuestos indirectos	Ps. 11,065	Ps. 1,725
Laborales	2,578	1,372
Legales	2,785	318
Total	Ps. 16,428	Ps. 3,415

25.5 Cambios en el saldo de provisiones registradas

25.5.1 Impuestos indirectos

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Saldo inicial	Ps. 1,725	Ps. 2,271	Ps. 3,300
Multas y otros cargos	173	21	220
Nuevas contingencias (ver Nota 19)	768	84	38
Reclasificación en contingencias de impuestos con Heineken	-	-	1,349
Contingencias por combinaciones de negocios ⁽¹⁾	7,840	-	1,190
Cancelación y expiración	(106)	(205)	(798)
Pagos	(6)	(214)	(2,517)
Efecto amnistía de Brasil	-	-	(599)
Efectos por fluctuación cambiaria	671	(232)	88
Saldo final	Ps. 11,065	Ps. 1,725	Ps. 2,271

Durante 2014, Coca-Cola FEMSA aprovechó el programa de amnistía de impuestos ofrecido por las autoridades tributarias del país. La liquidación de ciertos asuntos bajo el programa de amnistía generó un beneficio de Ps. 455 el cual es reflejado en otros ingresos durante el año terminado al 31 de diciembre de 2014 (ver Nota 19).

25.5.2 Laborales

	31 de Diciembre de 2016	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Saldo inicial	Ps. 1,372	Ps. 1,587	Ps. 1,063
Multas y otros cargos	203	210	107
Provisión	397	44	145
Contingencias por combinaciones de negocios	500	-	442
Cancelación y expiración	(186)	(102)	(53)
Pagos	(336)	(114)	(57)
Efectos por fluctuación cambiaria	628	(253)	(60)
Saldo final	Ps. 2,578	Ps. 1,372	Ps. 1,587

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.

25.5.3 Legal

	31 de Diciembre 2016		31 de Diciembre 2015		31 de Diciemb re 2014
Saldo inicial	Ps. 318	Ps.	427	Ps.	417
Multas y otros cargos	34		-		4
Provisión	196		-		9
Contingencias por combinaciones de negocios	2,231		-		-
Cancelación y expiración	(46)		(33)		(5)
Pagos	(81)		-		-
Efectos por fluctuación cambiaria	133		(76)		2
Saldo final	Ps. 2,785	Ps.	318	Ps.	427

- (1) La cantidad Ps. 7,840 corresponden a reclamaciones fiscales con autoridades fiscales brasileñas (incluyendo contingencias de Ps. 5,321 relacionado a la deducibilidad del saldo de crédito tributario). El resto de contingencias se relaciona con múltiples reclamaciones con pérdidas evaluadas por la administración y soportadas por el análisis de los abogados consejeros, el monto total de contingencias garantizadas asciende a Ps. 8,081 dicho importe se incluye en la Nota 13.1.

25.6 Juicios pendientes de resolución

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que principalmente involucran a Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. Al 31 de diciembre de 2016, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 53,045. Tales contingencias fueron clasificadas por un abogado consultor como menos que probable, pero más que remoto de ser liquidada contra la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

Dentro de este importe, Coca-Cola FEMSA tiene contingencias fiscales, de las cuales, la mayoría son relacionadas a operaciones de Brasil por un monto aproximado de Ps. 40,606, con las expectativas de pérdida evaluadas por la administración y soportadas por el análisis de los asesores legales las cuales consideran como posibles. Entre las contingencias posibles se encuentran: Ps. 11,748 en varias disputas fiscales en Brasil relacionadas principalmente a créditos del Impuesto sobre Operaciones relativas a Circulación de Mercancías y Prestación de Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicación (ICMS por sus siglas en portugués) e Impuesto sobre materias primas adquiridas de la Zona Franca de Manaus (IPI por sus siglas en portugués). También se incluyen posibles reclamos de Ps. 26,559 relacionados a la desautorización del crédito de IPI en la adquisición de insumos de la Zona Franca de Manaus, Colombia. Los casos relacionados con este tema siguen a la espera de la decisión final a nivel administrativo. También se incluyen posibles reclamos de Ps. 1,646 relativa a la compensación de los impuestos federales no aprobadas por las autoridades fiscales (IRS por sus siglas en inglés), y Ps. 653 en relación a la exigencia por las autoridades fiscales del Estado de São Paulo de ICMS (IVA), intereses y multas por el presunto pago insuficiente de impuestos atrasados para el período 1994-1996 en Brasil. Coca-Cola FEMSA está defendiendo su postura en estos asuntos y la decisión final está pendiente en la corte. Además, la Compañía tiene contingencias fiscales indirectas pendientes de resolución de Ps. 6,531 relacionadas a indemnizaciones acordadas con Heineken sobre FEMSA Cerveza. Esto está relacionado con diferentes impuestos fiscales brasileños que están pendientes de resolución.

En los últimos años Coca-Cola FEMSA, en sus territorios de México y Brasil, ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de las industrias en las que ambos negocios participan. La Compañía no espera un efecto material derivado de estas contingencias.

25.7 Contingencias garantizadas

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 8,093 y Ps. 3,569 al 31 de diciembre de 2016 y 2015, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias (ver Nota 13).

25.8 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía tiene compromisos contractuales por arrendamientos financieros para equipo de computo 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 2016, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 4,130	Ps. 363	Ps. 1,424
Después de un año y antes de 5 años	17,500	1,253	4,109
Después de 5 años	28,560	468	2,887
Total	Ps. 50,190	Ps. 2,084	Ps. 8,420

El gasto por renta fue de Ps. 8,202, Ps. 6,088 y Ps. 4,988 por los años terminados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente.

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

	Pagos Mínimos 2016	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2015	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. (32)	Ps. (68)	Ps. 109	Ps. 91
Después de un año y antes de 5 años	103	83	359	327
Después de 5 años	-	97	166	149
Total de pagos mínimos de arrendamiento	135	112	634	567
Menos monto que representa los cargos financieros	23	-	67	-
Valor presente de pagos mínimos de arrendamiento	112	112	567	567

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía a través de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA tiene compromisos para la compra de propiedad, planta y equipo por Ps. 234.

Nota 26. Información por Segmento

La información analítica por segmento se presenta considerando las unidades de negocios de la Compañía (como se define en la Nota 1) sobre la base de sus productos y servicios, lo cual es consistente con el informe interno presentado al Director de Toma de Decisiones Operativas. El segmento A es un componente de la Compañía que se dedica a actividades de negocios de las cuales gana ingresos e incurre en los costos y gastos correspondientes, incluyendo ingresos, y costos y gastos que se relacionan con operaciones con cualquiera de los demás componentes de la Compañía. Todos los resultados operativos de los

segmentos son revisados regularmente por el Director de Toma de Decisiones Operativas para tomar decisiones sobre los recursos que serán asignados al segmento y para evaluar su desempeño, y por lo cual existe información financiera disponible.

Las transferencias o transacciones entre segmentos se establecen y presentan en las políticas contables de cada segmento, que son las mismas que las aplicadas por la Compañía. Las operaciones intercompañías se eliminan y se presentan en la columna del ajuste de consolidación incluidas en las siguientes tablas.

a) Por Unidad de Negocio:

2016	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio – División Comercial	FEMSA Comercio – División Salud	FEMSA Comercio – División Combustibles	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 177,718	Ps. 137,139	Ps. 43,411	Ps. 28,616	Ps. -	Ps. 29,491	Ps. (16,868)	Ps. 399,507
Ingresos intercompañías	4,269	-	-	-	-	12,599	(16,868)	-
Utilidad bruta	79,662	50,990	12,738	2,248	-	6,114	(3,548)	148,204
Gastos de administración	-	-	-	-	-	-	-	14,730
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	-	-	95,547
Otros ingresos	-	-	-	-	-	-	-	1,157
Otros gastos	-	-	-	-	-	-	-	5,909
Gasto financiero	7,473	809	654	109	-	1,580	(979)	9,646
Producto financiero	715	246	31	37	20	1,229	(979)	1,299
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	-	-	3,728
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14,308	11,046	914	182	9	2,218	(121)	28,556
Impuesto a la utilidad	3,928	719	371	16	3	2,851	-	7,888
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	147	15	-	-	6,342	3	-	6,507
Utilidad neta consolidada	-	-	-	-	-	-	-	27,175
Depreciación y amortización ⁽²⁾	8,666	3,736	855	92	-	360	-	13,709
Partidas virtuales operativas	2,908	288	8	17	-	630	-	3,851
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	22,357	611	-	-	105,229	404	-	128,601
Total activos	279,256	59,740	35,862	3,649	108,976	90,429	(32,289)	545,623
Total pasivos	150,023	42,211	24,368	3,132	7,132	64,876	(32,289)	259,453
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	12,391	7,632	474	299	-	1,671	(312)	22,155

(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.

2015	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio – División Comercial	FEMSA Comercio – División Salud	FEMSA Comercio – División Combustibles	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps.152,360	Ps.119,884	Ps. 13,053	Ps. 18,510	Ps. -	Ps. 22,774	Ps.(14,992)	Ps.311,589
Ingresos intercompañías	3,794	46	-	-	-	11,152	(14,992)	-
Utilidad bruta	72,030	43,649	3,688	1,420	-	5,334	(2,942)	123,179
Gastos de administración	-	-	-	-	-	-	-	11,705
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	-	-	76,375
Otros ingresos	-	-	-	-	-	-	-	423
Otros gastos	-	-	-	-	-	-	-	(2,741)
Gasto financiero	(6,337)	(612)	(148)	(78)	-	(1,269)	667	(7,777)
Producto financiero	414	149	8	35	18	1,067	(667)	1,024
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	-	-	(865)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14,725	9,714	416	164	8	208	(72)	25,163
Impuesto a la utilidad	4,551	859	97	28	2	2,395	-	7,932
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	155	(10)	-	-	5,879	21	-	6,045
Utilidad neta consolidada	-	-	-	-	-	-	-	23,276
Depreciación y amortización ⁽²⁾	7,144	3,132	204	63	-	282	-	10,825
Partidas virtuales operativas	1,443	296	(16)	17	-	326	-	2,066
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	17,873	744	-	19	92,694	401	-	111,731
Total activos	210,249	44,677	22,534	3,230	95,502	49,213	(16,073)	409,332
Total pasivos	101,514	30,661	14,122	2,752	4,202	30,298	(16,073)	167,476
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,484	5,625	423	228	-	1,448	(323)	18,885

(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.

2014	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio – División Comercial	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 147,298	Ps. 109,624	Ps. -	Ps. 20,069	Ps. (13,542)	Ps. 263,449
Ingresos intercompañías	3,475	-	-	10,067	(13,542)	-
Utilidad bruta	68,382	39,386	-	4,871	(2,468)	110,171
Gastos de administración	-	-	-	-	-	10,244
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	69,016
Otros ingresos	-	-	-	-	-	1,098
Otros gastos	-	-	-	-	-	(1,277)
Gasto financiero	(5,546)	(686)	-	(1,093)	624	(6,701)
Producto financiero	379	23	16	1,068	(624)	862
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	(1,149)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14,952	7,959	8	905	(80)	23,744
Impuesto a la utilidad	3,861	541	2	1,849	-	6,253
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	(125)	37	5,244	(17)	-	5,139
Utilidad neta consolidada	-	-	-	-	-	22,630
Depreciación y amortización ⁽²⁾	6,949	2,872	-	193	-	10,014
Partidas virtuales operativas	693	204	-	87	-	984
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	17,326	742	83,710	381	-	102,159
Total activos	212,366	43,722	85,742	51,251	(16,908)	376,173
Total pasivos	102,248	31,860	2,005	26,846	(16,908)	146,051
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,313	5,191	-	1,955	(296)	18,163

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

(2) Incluye rotura de botella.

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

(4) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga vida.

Al 31 de diciembre de 2016, FEMSA Comercio – División Salud fue agregada a FEMSA Comercio – División Comercial, basado en cumplimiento cuantitativo para ser considerados como segmentos reportables (ver Nota 2.3.2). Sin embargo, a partir del 2016, FEMSA Comercio – División Salud ha sido considerada como segmento reportable ya que supera los criterios cuantitativos; por lo tanto, la Compañía re expresó la información de 2015 y 2014 por segmento en sus estados financieros consolidados con propósitos comparativos.

b) Por Área Geográfica:

La Compañía agrupa en las siguientes áreas geográficas para propósitos de sus estados financieros consolidados como sigue: (i) división de México y América Central (comprende los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), (ii) división Sudamérica (comprende los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Venezuela), Venezuela opera en una economía con controles cambiarios e hiperinflacionarios; como resultado, no se agrega a la división de Sudamérica, (iii) división de Europa (compuesta del método de participación de la inversión en Heineken) y (iv) división Asia (compuesta del método de participación de la inversión de Coca-Cola FEMSA en CCFPI (Filipinas) que fue adquirida en enero de 2013).

La revelación geográfica para la Compañía es la siguiente:

2016	Total Ingresos	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 267,732	Ps. 176,613
Sudamérica ⁽³⁾	113,937	138,549
Venezuela	18,937	7,281
Europa	-	105,229
Ajustes de consolidación	(1,099)	-
Consolidado	Ps. 399,507	Ps. 427,672

2015	Total Ingresos	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 228,563	Ps. 158,506
Sudamérica ⁽³⁾	74,928	67,568
Venezuela	8,904	3,841
Europa	-	92,694
Ajustes de consolidación	(806)	-
Consolidado	Ps. 311,589	Ps. 322,609

2014	Total Ingresos
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 186,736
Sudamérica ⁽³⁾	69,172
Venezuela	8,835
Europa	-
Ajustes de consolidación	(1,294)
Consolidado	Ps. 263,449

- (1) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 254,643, Ps. 218,809 y Ps. 178,125 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Los activos no circulantes locales (México únicamente) fueron de Ps. 168,976 y Ps. 157,080 al 31 de diciembre de 2016 y 31 de diciembre de 2015, respectivamente.
- (2) La división de Coca-Cola FEMSA en Asia consiste en la inversión de 51 % del capital de CCFPI (Filipinas), que fue adquirida en 2013, y se contabiliza por el método de participación (ver Nota 10). La participación en los resultados de la división de Asia fue de Ps. 93, Ps. 86 y Ps. (334) en 2016, 2015 y 2014, respectivamente, así como el método de participación de la inversión en CCFPI de Ps. 11,460, Ps. 9,996 y Ps. 9,021, y se presentan como parte de las operaciones corporativas de Coca-Cola FEMSA en 2016, 2015 y 2014, respectivamente, por lo tanto se revela de forma neta en la tabla anterior como parte del "Total Activos No Circulantes" en la división de México y Centroamérica. Sin embargo, la división de Asia está representado por las siguientes cantidades a nivel de entidad participada, con anterioridad a la reflexión del 51% del capital al y por los años terminados a diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente: ingresos de Ps. 22,768, Ps. 19,576 y Ps.16,548, beneficio bruto de Ps. 7,678, Ps. 5,325 y Ps. 4,913, utilidad antes de impuestos de Ps. 486, Ps. 334 y Ps. 664, depreciación y amortización de Ps. 2,163 , Ps. 2,369 y Ps. 643, activos totales de Ps. 28,066, Ps. 22,002 y Ps. 19,877, total pasivo de Ps. 9,634, Ps. 6,493 y Ps.6,614, y gastos de capital de Ps. 3,342, Ps. 1,778 y Ps. 2,215.
- (3) Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Venezuela, aunque en las tablas presentadas arriba Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos brasileños de Ps. 48,924, Ps. 39,749 y Ps. 45,799 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Los activos no circulantes de Brasil fueron de Ps. 97,127 y Ps. 44,851 al 31 de diciembre de 2016 y 31 de diciembre de 2015, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Colombia de Ps. 17,027, Ps. 14,283 y Ps. 14,207 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Los activos no circulantes de Colombia fueron de Ps. 18,835, y Ps. 12,755, a partir del 31 de diciembre 2016 y 31 de diciembre de 2015, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Argentina de Ps. 12,340, Ps. 14,004 y Ps. 9,714 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2015 y 2014, respectivamente. Los activos no circulantes en Argentina fueron de Ps. 3,159, y Ps. 2,861, al 31 de diciembre de 2016 y del 31 de diciembre de 2015, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Chile de Ps. 36,631 y Ps. 7,586 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y 2015. Los activos no circulantes en Chile fueron de Ps. 19,367 y Ps. 7,031, al 31 de diciembre de 2016 y del 31 de diciembre de 2015, respectivamente.

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

La Compañía no ha aplicado las siguientes normas e interpretaciones emitidas, que todavía no entran en vigor, a la fecha de emisión de los estados financieros de la Compañía que se describen a continuación. La intención de la Compañía es adoptar estas normas, si son aplicables, cuando entren en vigor.

NIIF 15, *Ingresos de Contratos con Clientes*

La NIIF 15, Ingresos de contratos con clientes, fue originalmente emitida en mayo de 2014 y sustituye a la NIC 17 “Ingresos” y es efectiva para información anual para periodos que inician a partir del 1 de enero de 2018, aunque se permite su adopción anticipada. Bajo esta norma, el reconocimiento de ingresos está basado en control, ya sea lo largo del tiempo o en un punto en el tiempo. La Compañía no planea adoptar esta norma anticipadamente. Sin embargo, ha determinado que la adopción de esta norma se contabilizará prospectivamente, tal como lo permiten las disposiciones transitorias correspondientes que implican efecto acumulativo mostrado como un ajuste a utilidades retenidas a la fecha de aplicación.

La norma también presenta un único modelo integral para la contabilización de ingresos procedentes de contratos con clientes y sustituye a la guía de reconocimiento de ingresos más reciente, incluyendo la orientación específica de la industria. Dicho modelo integral introduce un enfoque de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos: 1) identificación del contrato; 2) identificar las obligaciones de desempeño en el contrato; 3) determinar el precio de la transacción; 4) asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño en el contrato; 5) reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga la obligación de desempeño. Además, una entidad debe revelar información suficiente para permitir a los usuarios de los estados financieros comprender la naturaleza, importe, medida del tiempo e incertidumbre de los ingresos y los flujos de efectivo derivados de contratos con los clientes.

La Compañía está en proceso de realizar una evaluación de los posibles impactos que la adopción de la NIIF 15 representa para los estados financieros consolidados. Como parte del proceso, la gerencia está evaluando los diferentes flujos de ingresos por los segmentos reportables aplicando el modelo de ingreso de los cinco pasos, para poder determinar si sus obligaciones de desempeño se cumplen en el tiempo o en un momento dado y para identificar posibles brechas con sus políticas contables existentes, las cuales están de acuerdo con la NIC 18.

Con respecto al segmento reportable de Coca-Cola FEMSA, los canales de ingresos están principalmente relacionados a la venta de producto terminado y la entrega de productos promocionales, los cuales actualmente están siendo reconocidos en el estado de resultados cuando la Compañía transfiere dichos productos a los clientes. Estos canales de ingresos están soportados por contratos con diferentes compañías minoristas a través de canales tradicionales y modernos, en los cuales los precios con dichos clientes se negocian constantemente debido a la alta rotación de los productos de la Compañía y para seguir siendo competitivos en el mercado. La Compañía está realizando una evaluación de los impactos potenciales que la adopción de la NIIF 15 puede representar a sus estados financieros consolidados. Como parte de tal proceso la Compañía está evaluando si tales negociaciones deben de ser consideradas como modificaciones a los contratos y ha determinado que cada transacción representa una obligación de desempeño separada con el cliente la cual se registra una vez que se entregan los bienes. Adicionalmente, la Compañía está analizando si los descuentos ofrecidos al cliente ya se consideran en cada negociación y se reconocen netos de los ingresos correspondientes, si algún derivado implícito pudiera existir, así como algunos componentes financieros significativos de agente o principal en relación con esta operación. A medida que se desarrolla y aplica su nueva política de contabilidad de ingresos, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

Con respecto al segmento reportable de FEMSA Comercio, los canales de ingresos se relacionan principalmente con las cuentas directas a los consumidores finales, en los que también se ofrecen descuentos directamente en el precio por producto disponible. Estos canales de ingresos se reconocen actualmente en el estado de resultados cuando la Compañía transfiere dichos bienes a sus clientes en el punto de venta. Adicionalmente la Compañía presta ciertos servicios en los que actúa como agente reconoce los ingresos netos correspondientes en el estado de resultados en el momento en que la transacción se ha realizado físicamente en las tiendas y ha cumplido su obligación (venta de minutos telefónicos pre pagados u otras tarjetas o servicios pre pagados).

La Compañía está analizando si algún derivado implícito pudiera existir, así como algunos componentes financieros significativos de agente o principal en relación con este segmento. A medida que se desarrolla y aplica su nueva política de contabilidad de ingresos, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

Con respecto a las otras compañías de segmento reportable, los ingresos están relacionados a contratos principalmente con el consumidor final, en los que no existen descuentos ofrecidos directamente en el precio del contrato. Este tipo de ingresos son reconocidos directamente en el estado de resultados cuando la compañía transfiere esos servicios de acuerdo a las condiciones del contrato. La Compañía está analizando si algún derivado implícito pudiera existir, así como algunos componentes financieros significativos de agente o principal en relación con este segmento. A medida que se aplica a su nueva política de contabilidad de ingresos, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

La Compañía está pendiente de completar la evaluación de si habrá un impacto significativo como consecuencia de la adopción de estos estándares en los estados financieros consolidados.

NIIF 9, Instrumentos Financieros

En julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9 Instrumentos Financieros que refleja todas las fases del proyecto de instrumentos financieros y reemplaza a la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición y todas las versiones anteriores de la NIIF 9. La norma introduce nuevos requisitos de clasificación y medición, deterioro y contabilidad de cobertura. La NIIF 9 es efectiva para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2018, permitiendo la aplicación anticipada. La transición a la NIIF 9 difiere según los requisitos y es parcialmente retrospectiva y parcialmente prospectiva. La Compañía aún no ha completado su evaluación de si tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

La Compañía planea adoptar esta nueva norma en la fecha efectiva requerida. La Compañía está analizando si un impacto sobre los tres aspectos de la norma NIIF 9 pudiera existir en base a la información actualmente disponible, que puede estar sujeta a cambios derivados de análisis detallados adicionales o de información adicional y disponible para la Compañía en el futuro. A medida que se aplique a su nueva política de contabilidad, los impactos potenciales podrían ser identificados con la adopción de la nueva norma.

NIIF 16, Arrendamientos

En enero de 2016, el IASB emitió la NIIF 16, Arrendamientos. Este nuevo estándar agrupo la mayoría de los arrendamientos en balance para los arrendatarios bajo un solo modelo, eliminando la distinción entre arrendamientos operativos y financieros. La contabilidad del arrendador, sin embargo, permanece en parte sin cambios la distinción entre arrendamientos operativos y financieros se conserva. La NIIF 16 es efectiva para los períodos que inician a partir del 1 de enero de 2019, con la opción de adopción anticipada si también se ha aplicado la NIIF 15 'Ingresos de los contratos con clientes'. La Compañía no planea adoptar esta norma anticipadamente. Sin embargo, ha determinado que la adopción de esta norma se tratará aplicando el método prospectivo, lo que implica que los efectos de la adopción se reflejarán directamente en las ganancias acumuladas y los activos y pasivos aplicables a partir del 1 de enero de 2019.

Bajo la NIIF 16, los arrendatarios reconocerán el derecho de uso de un activo y el pasivo por arrendamiento correspondiente. El derecho de uso se trata de manera similar a cualquier otro activo no financiero, con su depreciación correspondiente, mientras que el pasivo devengará intereses. Esto típicamente produce un perfil de reconocimiento acelerado del gasto (a diferencia de los arrendamientos operativos bajo la NIC 17 donde se reconocían gastos en línea recta), debido a que la depreciación lineal del derecho de uso y el interés decreciente del pasivo financiero, conllevan a una disminución general del gasto a lo largo de tiempo.

Inicialmente el pasivo financiero se medirá al valor presente de los pagos mínimos pagaderos durante el plazo del arrendamiento, descontados a la tasa de interés implícita en el arrendamiento siempre que pueda ser determinada. Si dicha tasa no puede determinarse, el arrendatario deberá utilizar una tasa de interés incremental de deuda. Sin embargo, un arrendatario

podría elegir contabilizar los pagos de arrendamiento como un gasto en una base de línea recta en el plazo del arrendamiento, para contratos con término de 12 meses o menos, los cuales no contengan opciones de compra (esta elección es hecha por clase de activo); y para contratos donde los activos subyacentes tengan un valor que no se considere significativo cuando son nuevos, por ejemplo, equipo de oficina menor o computadoras personales (esta elección podrá hacerse sobre una base individual para cada contrato de arrendamiento).

La Compañía se encuentra en proceso de determinar los impactos potenciales que se derivarán de la adopción de la NIIF16 en sus estados financieros consolidados. Como parte del proceso, la administración está evaluando por segmento reportable los diferentes contratos de arrendamiento, principalmente en los que actúa como arrendatario así como otros contratos en donde la definición de arrendamiento podría cumplirse independientemente de su forma jurídica. Basado en la evaluación en curso, se puede esperar un impacto material de la adopción de la NIIF 16 en sus estados financieros consolidados especialmente relacionados con los segmentos reportables de FEMSA Comercio – División Comercial, División Combustibles y Salud dado que cuentan con arrendamientos de edificios significativos.

La Compañía está en proceso de cuantificar los efectos de la NIIF 16 así como desarrollar una política contable bajo el nuevo estándar, el cual incluye una evaluación de aquellos contratos de arrendamiento que podrían calificar bajo las excepciones contables proporcionadas por la norma para aquellos activos considerados como de bajo valor y desarrollar su correspondiente juicio sobre asuntos potencialmente subjetivos particularmente en lo que respecta a la definición de arrendamiento y la evaluación del plazo del arrendamiento.

Enmiendas a la NIC 7, *Iniciativa de Revelación*

Las modificaciones a la NIC 7 Estado de Flujo de Efectivo, requieren que se revelen por separado los siguientes cambios en pasivos que se deriven de actividades de financiamiento: i) Cambio en flujo de efectivo por financiamiento; ii) cambio por obtención o pérdida de control en subsidiarias u otros negocios; iii) fluctuaciones cambiarias; iv) Cambios en valores razonables; v) Otros cambios. Una manera de cumplir con el nuevo requisito es a través de una conciliación entre saldo inicial y final de los pasivos en el estado de situación financiera que se deriven de actividades de financiamiento.

Los pasivos que se derivan de actividades de financiamiento son aquellos cuyos flujos de efectivo están clasificados, o serán clasificados en el futuro, como flujos de efectivo por actividades de financiamiento en el estado de flujo de efectivo. Los nuevos requisitos de revelación también aplican para cambios en activos financieros siempre y cuando cumplan con la misma definición.

Estas modificaciones son efectivas para periodos anuales que inician a partir del 1 de enero del 2017, aunque permite su adopción anticipada, y las entidades no necesitan presentar información comparativa cuando se apliquen por primera vez. FEMSA se encuentra en proceso de evaluar los impactos potenciales derivados de la adopción de dichas modificaciones en sus estados financieros.

Enmiendas a la NIC 12, *Reconocimiento de Activos por Impuestos Diferidos por Pérdidas No Realizadas*

Las enmiendas aclaran que una entidad necesitará considerar si la ley fiscal restringe las fuentes de las utilidades fiscales con las cuales podrán hacer deducciones sobre la reversión de esa diferencia temporal deducible. Además, las enmiendas proporcionan orientación sobre la forma en que una entidad deberá determinar las utilidades fiscales futuras y explicar las circunstancias en las que la utilidad fiscal pueda incluir la recuperación de algunos activos por arriba de su valor en libros.

Las entidades están obligadas a aplicar las enmiendas de forma retroactiva. Sin embargo, en la aplicación inicial de las modificaciones, el cambio en el capital inicial del período comparativo puede ser reconocido en las utilidades retenidas (o en otros componentes del capital, según corresponda), sin asignar el cambio entre las utilidades retenidas y otros componentes del capital. Las entidades que apliquen esta enmienda deberán revelar esta situación.

Estas enmiendas son efectivas para los períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2017 con aplicación anticipada permitida. Si una entidad aplica las enmiendas para un período anterior, deberá revelar este hecho. No se espera que estas enmiendas tengan algún impacto en la Compañía.

Nota 28. Eventos Posteriores

El 25 de enero de 2013, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación mayoritaria no controladora de 51.0% en CCFPI de The Coca-Cola Company. Como se menciona en la nota 20.7, Coca-Cola FEMSA tiene una opción de compra para adquirir la participación restante del 49.0% en CCFPI en cualquier momento durante los siete años siguientes a la fecha de cierre. Coca-Cola FEMSA también tiene la opción de vender su participación a The Coca-Cola Company comenzando el quinto aniversario de la fecha de cierre y terminando en el sexto aniversario de la fecha de cierre. Conforme al acuerdo de accionistas de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, durante un período de cuatro años que finalizó el 25 de enero de 2017, todas las decisiones relativas al CCFPI fueron aprobadas conjuntamente con The Coca-Cola Company.

Desde el 25 de enero de 2017, Coca-Cola FEMSA controla CCFPI, ya que todas las decisiones relacionadas con la operación cotidiana y la administración de los negocios de CCFPI, incluyendo su plan anual normal de operaciones, son aprobadas por la mayoría de su junta directiva sin requerir el voto afirmativo de cualquier director nombrado por The Coca-Cola Company. Coca-Cola Company tiene el derecho de nombrar (y puede quitar) al director financiero de CCFPI. Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de nombrar (y puede destituir) al director general y a todos los demás funcionarios de CCFPI. A partir del 1 de febrero de 2017, la Compañía comenzó a consolidar los resultados financieros de CCFPI en sus estados financieros. Los resultados de Coca-Cola FEMSA para el primer trimestre de 2017 y sus resultados futuros en 2017 reflejarán una reducción en la participación en el resultado de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de la participación, neto de impuestos, como resultado de esta consolidación.

El valor razonable de los activos netos adquiridos por Coca-Cola FEMSA al día de la adquisición (febrero 2017) de CCFPI fue el siguiente:

Total activos circulantes	Ps. 9,372
Total activos a largo plazo	18,371
Derechos de distribución	4,026
Total activos	31,769
Total pasivos	(9,814)
Activos netos adquiridos	21,955
Participación en acciones mantenidas anteriormente	21,482
Participación no controladora	(10,758)
Activos netos adquiridos atribuibles a Coca-Cola FEMSA	11,197
Crédito mercantil	-
Valor en libros de CCFPI inversión eliminada	11,460
Pérdidas como resultado de revaluación del valor razonable del capital	263
Ganancia por eliminación de las otras partidas a la utilidad integral	2,783
Efecto neto en pérdidas y ganancias	Ps. 2,520

En enero 2017, FEMSA Comercio a través de su subsidiaria Cadena Comercial USA Corporation, LLC., completo la adquisición de un 20% adicional sobre Specialty's Cafe & Bakery, alcanzando un 100% de participación.

El 13 de febrero de 2017, Heineken anunció que tiene un acuerdo para adquirir Brasil Kirin Holding S.A., por una cantidad de € 664. Se espera que la transacción se cierre en la primera mitad del 2017. La Compañía reconocerá los resultados de operación de esta combinación de negocio a través del reconocimiento del método de participación de Heineken.

El 24 de febrero de 2017, el Consejo de Administración de la Compañía acordó proponer un pago de dividendo en efectivo por la cantidad de Ps. 8,636 para ser pagado en dos partes iguales, el 5 de mayo de 2017 y el 3 de noviembre de 2017. Este dividendo ordinario fue aprobado por la Asamblea General de Accionistas el 16 de marzo del 2017.

El 28 de marzo de 2017, Coca-Cola FEMSA adquirió principalmente los derechos de distribución de bebidas de Bebidas de soya de AdeS en México, Brasil, Colombia y Argentina.

**Informe Anual del Comité de Auditoría
Al Consejo de Administración de
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (la “Compañía”):**

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 2016. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía y sus Subsidiarias más importantes, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

CONTROL INTERNO

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. Este proceso incluyó presentaciones al Comité de los responsables del área en las subsidiarias más importantes. 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. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse, así como la presentación a las autoridades de la información requerida.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos (quienes han sido los mismos durante los últimos siete años) del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2016. 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 2016.

AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de evaluación de riesgos y en la validación del sistema de control interno, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido, así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron, así como su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implantado un plan anual de capacitación.

Revisamos y comentamos con el funcionario responsable las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados, suficientes y que se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los flujos de efectivo de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2016.

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, cerciorándonos que estén en cumplimiento con la normativa vigente, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

Confirmamos la existencia y confiabilidad de los controles establecidos por la empresa, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

Revisamos periódicamente las diversas contingencias fiscales, legales y laborales existentes en la Compañía y en sus Subsidiarias más importantes, vigilando la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Revisamos la versión actualizada del Código de Ética de Negocios de la Compañía la cual entre otros cambios incorpora la actualización de sus valores y validamos que cuente con provisiones relativas al cumplimiento de las leyes contra el lavado de dinero y anticorrupción en los países donde la empresa opera, 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.

CAPACITACION

Para dar cumplimiento a nuestro reglamento, durante el año los integrantes del Comité, asistieron a diversos cursos sobre temas como control interno, administración de riesgos y auditoría.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, para comentar el desarrollo de su trabajo, limitaciones que pudieran haber tenido y facilitar cualquier comunicación privada que desearan tener con el Comité.

En los casos que juzgamos conveniente, solicitamos el apoyo y opinión de expertos independientes. Asimismo, no tuvimos conocimiento de posibles incumplimientos significativos a las políticas de operación, sistema de control interno y políticas de registro contable.

Celebramos reuniones ejecutivas con la participación exclusiva de los miembros del Comité, estableciéndose acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiéndolas al Consejo de Administración para su aprobación.

Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Realizamos nuestra autoevaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Atentamente



José Manuel Canal Hernando

24 de febrero de 2017

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

Informe sobre los estados financieros consolidados

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2015 y 2014, y los estados consolidados de resultados, estados consolidados de utilidad integral, estados consolidados de variaciones en el capital y estados consolidados de flujos de efectivo por cada uno de los tres años en el período terminado el 31 de diciembre de 2015, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

Responsabilidad de la Administración en relación con los estados financieros

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

Responsabilidad del auditor

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

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

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

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2015 y 2014, así como sus resultados y sus flujos de efectivo por cada uno de los tres años en el período terminado el 31 de diciembre de 2015, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

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



C.P.C. Agustín Aguilar Laurents

29 de febrero de 2016
Monterrey, N.L. México.

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

MONTERREY, N.L., MÉXICO

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014.

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

	Nota	Diciembre 2015 (*)	Diciembre 2015	Diciembre 2014
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 1,710	Ps. 29,396	Ps. 35,497
Inversiones	6	1	19	144
Cuentas por cobrar, neto	7	1,047	18,012	13,842
Inventarios	8	1,435	24,680	17,214
Impuestos por recuperar		497	8,544	8,030
Otros activos financieros circulantes	9	141	2,418	2,597
Otros activos circulantes	9	213	3,654	1,788
Total activo circulante		5,044	86,723	79,112
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	10	6,498	111,731	102,159
Propiedad, planta y equipo, neto	11	4,670	80,296	75,629
Activos intangibles, neto	12	6,301	108,341	101,527
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	482	8,293	6,278
Otros activos financieros	13	521	8,955	6,551
Otros activos, neto	13	289	4,993	4,917
TOTAL ACTIVO		\$ 23,805	Ps. 409,332	Ps. 376,173
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 130	Ps. 2,239	Ps. 449
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	18	213	3,656	1,104
Intereses por pagar		35	597	482
Proveedores		2,080	35,773	26,467
Cuentas por pagar		537	9,236	7,778
Obligaciones fiscales por pagar		531	9,136	8,177
Otros pasivos financieros circulantes	25	274	4,709	4,862
Total pasivo circulante		3,800	65,346	49,319
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	5,000	85,969	82,935
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	246	4,229	4,207
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	362	6,230	3,643
Otros pasivos financieros	25	29	495	328
Provisiones y otros pasivos a largo plazo	25	303	5,207	5,619
Total pasivo a largo plazo		5,940	102,130	96,732
Total pasivo		9,740	167,476	146,051
Capital Contable:				
Participación controladora:				
Capital social		195	3,348	3,347
Prima en suscripción de acciones		1,501	25,807	25,649
Utilidades retenidas		9,103	156,532	147,122
Otras partidas acumuladas de la (pérdida) integral		(243)	(4,163)	(5,645)
Total participación controladora		10,556	181,524	170,473
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	3,509	60,332	59,649
Total capital contable		14,065	241,856	230,122
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE		\$ 23,805	Ps. 409,332	Ps. 376,173

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

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

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

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

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

	Nota	2015(*)	2015	2014	2013
Ventas netas		\$ 18,078	Ps. 310,849	Ps. 262,779	Ps. 256,804
Otros ingresos de operación		43	740	670	1,293
Ingresos totales		18,121	311,589	263,449	258,097
Costo de ventas		10,957	188,410	153,278	148,443
Utilidad bruta		7,164	123,179	110,171	109,654
Gastos de administración		681	11,705	10,244	9,963
Gastos de ventas		4,442	76,375	69,016	69,574
Otros ingresos	19	24	423	1,098	651
Otros gastos	19	(159)	(2,741)	(1,277)	(1,439)
Gasto financiero	18	(452)	(7,777)	(6,701)	(4,331)
Producto financiero		59	1,024	862	1,225
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta		(69)	(1,193)	(903)	(724)
Pérdida por posición monetaria, neta		(2)	(36)	(319)	(427)
Ganancia en valuación de instrumentos financieros		21	364	73	8
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación		1,463	25,163	23,744	25,080
Impuesto a la utilidad	24	461	7,932	6,253	7,756
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizada a través de método de participación, neta de impuestos	10	352	6,045	5,139	4,831
Utilidad neta consolidada		\$ 1,354	Ps. 23,276	Ps. 22,630	Ps. 22,155
Atribuible a:					
Participación controladora		1,029	17,683	16,701	15,922
Participación no controladora		325	5,593	5,929	6,233
Utilidad neta consolidada		\$ 1,354	Ps. 23,276	Ps. 22,630	Ps. 22,155
Utilidad neta controladora:					
Por acción Serie "B"	23	\$ 0.05	Ps. 0.88	Ps. 0.83	Ps. 0.79
Por acción Serie "D"	23	0.06	1.10	1.04	1.00
Utilidad neta controladora diluida:					
Por acción Serie "B"	23	0.05	0.88	0.83	0.79
Por acción Serie "D"	23	0.06	1.10	1.04	0.99

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

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

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

Estados Consolidados de Utilidad Integral

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

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

	Nota	2015(*)	2015	2014	2013
Utilidad neta consolidada		\$ 1,354	Ps. 23,276	Ps. 22,630	Ps. 22,155
Otras partidas de la utilidad integral:					
Partidas que podrían ser reclasificadas posteriormente a utilidad neta, netas de impuesto:					
Pérdida no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta		-	-	-	(2)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados utilizados en la cobertura		7	122	493	(246)
(Pérdida) ganancia por efecto de conversión en operaciones extranjerías y asociadas		(129)	(2,234)	(12,256)	1,151
Participación en otras partidas de la utilidad (pérdida) integral de asociadas y negocios conjuntos	10	16	282	1,322	(3,120)
Total de partidas que podrían ser reclasificadas		(106)	(1,830)	(10,441)	(2,217)
Partidas que posteriormente no serán reclasificadas a utilidad neta, netas de impuesto:					
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos de la participación en otras partidas de la utilidad (pérdida) integral de asociadas y negocios conjuntos		10	169	(881)	491
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos		8	144	(361)	(112)
Total de partidas que no serán reclasificadas		18	313	(1,242)	379
Otras partidas de la pérdida integral, netas de impuesto		(88)	(1,517)	(11,683)	(1,838)
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 1,266	Ps. 21,759	Ps. 10,947	Ps. 20,317
Utilidad integral de la participación controladora		1,115	19,165	11,283	15,030
Retribución a la participación no controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo YOLI		-	-	-	(36)
Participación controladora, neta del efecto de retribución		\$ 1,115	Ps. 19,165	Ps. 11,283	Ps. 14,994
Utilidad (pérdida) integral de la participación no controladora		151	2,594	(336)	5,287
Retribución de la participación controladora de otras partidas de la utilidad integral por adquisición de Grupo YOLI		-	-	-	36
Participación no controladora, neta del efecto de retribución		\$ 151	Ps. 2,594	Ps. (336)	Ps. 5,323
Utilidad integral consolidada, neta de impuestos		\$ 1,266	Ps. 21,759	Ps. 10,947	Ps. 20,317

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

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

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

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Ganancia (Pérdida) No Realizada sobre Instrumento Disponible para la Venta	Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión en Operaciones Extranjeras y Asociadas	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Saldos al 1 de Enero de 2013	Ps. 3,346	Ps. 22,740	Ps. 128,508	Ps. 2	Ps. 349	Ps. 1,961	Ps. (1,647)	Ps. 155,259	Ps. 54,902	Ps. 210,161
Utilidad neta			15,922					15,922	6,233	22,155
Otras partidas de la pérdida integral, netas de impuestos				(2)	(170)	(1,214)	458	(928)	(910)	(1,838)
Utilidad integral			15,922	(2)	(170)	(1,214)	458	14,994	5,323	20,317
Dividendos decretados			(13,368)					(13,368)	(3,125)	(16,493)
Recompra de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones		(172)						(172)	(7)	(179)
Adquisición de Grupo Yoli a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4)		2,865			2	32	2	2,901	5,120	8,021
Otras adquisiciones (ver Nota 4)								-	430	430
Incremento en la participación del interés minoritario								-	515	515
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(222)					(222)	-	(222)
Saldos al 31 de Diciembre de 2013	3,346	25,433	130,840	-	181	779	(1,187)	159,392	63,158	222,550
Utilidad neta			16,701					16,701	5,929	22,630
Otras partidas de la pérdida integral, netas de impuestos					126	(4,412)	(1,132)	(5,418)	(6,265)	(11,683)
Utilidad integral			16,701		126	(4,412)	(1,132)	11,283	(336)	10,947
Dividendos decretados								-	(3,152)	(3,152)
Emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	216						217	(21)	196
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(419)					(419)	-	(419)
Saldos al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 3,347	Ps. 25,649	Ps. 147,122	Ps. -	Ps. 307	Ps. (3,633)	Ps. (2,319)	Ps. 170,473	Ps. 59,649	Ps. 230,122

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Ganancia (Pérdida) No Realizada sobre Instrumento Disponible para la Venta	Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión en Operaciones Extranjeras y Asociadas	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Total Participación Controladora	Participación No Controladora	Total Capital Contable
Utilidad neta			17,683					17,683	5,593	23,276
Otras partidas de la (pérdida) utilidad integral, netas de impuestos					299	945	238	1,482	(2,999)	(1,517)
Utilidad integral			17,683		299	945	238	19,165	2,594	21,759
Dividendos decretados			(7,350)					(7,350)	(3,351)	(10,701)
Emisión de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones	1	158						159	57	216
Adquisición de Grupo Socofar (ver Nota 4)									1,133	1,133
Incremento en la participación no controladora								-	250	250
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(923)					(923)	-	(923)
Saldos al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 3,348	Ps. 25,807	Ps. 156,532	Ps. -	Ps. 606	Ps. (2,688)	Ps. (2,081)	Ps. 181,524	Ps. 60,332	Ps. 241,856

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en las cuentas de capital contable.

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

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

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

	2015(*)	2015	2014	2013
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación:				
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 1,815	Ps. 31,208	Ps. 28,883	Ps. 29,911
Ajustes por:				
Partidas virtuales operativas	167	2,873	209	752
Participación de los trabajadores en las utilidades	72	1,243	1,138	1,936
Depreciación	568	9,761	9,029	8,805
Amortización	62	1,064	985	891
(Ganancia) pérdida por venta de activos de larga duración	(14)	(249)	7	(41)
(Ganancia) en venta de acciones	(1)	(14)	-	-
Disposiciones de activos de larga duración	24	416	153	122
Deterioro de activos de larga duración	8	134	145	-
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos contabilizado a través del método de participación, neta de impuestos	(352)	(6,045)	(5,139)	(4,831)
Producto financiero	(59)	(1,024)	(862)	(1,225)
Gasto financiero	452	7,777	6,701	4,331
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta	69	1,193	903	724
Pérdida por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias, neto	2	36	319	427
(Ganancia) en valuación de instrumentos financieros	(21)	(364)	(73)	(8)
Flujo de efectivo de las actividades de operación antes de cambios en las partidas operativas y la participación de los trabajadores en las utilidades	2,792	48,009	42,398	41,794
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes	(255)	(4,379)	(4,962)	(1,948)
Otros activos financieros circulantes	18	318	1,736	(1,508)
Inventarios	(252)	(4,330)	(1,122)	(1,541)
Instrumentos financieros derivados	26	441	245	402
Proveedores y cuentas por pagar	323	5,556	6,910	517
Otros pasivos a largo plazo	48	822	(2,308)	(109)
Otros pasivos financieros circulantes	(33)	(570)	793	417
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(22)	(382)	(416)	(317)
Efectivo generado por actividades de operación	2,645	45,485	43,274	37,707
Impuestos a la utilidad pagados	(508)	(8,743)	(5,910)	(8,949)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	2,137	36,742	37,364	28,758

	2015(*)	2015	2014	2013
Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Inversión:				
Adquisición de Grupo Socofar, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(401)	(6,890)	-	-
Adquisición de Grupo Yoli, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	-	(1,046)
Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	-	(4,648)
Adquisición de Spaipa S.A. Industria Brasileira de Bebidas, neta de efectivo adquirido (ver Nota 4)	-	-	-	(23,056)
Otras adquisiciones, netas de efectivo adquirido (ver Nota 4)	(339)	(5,821)	-	(3,021)
Inversión en acciones de Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc. CCFPI (ver Nota 10)	-	-	-	(8,904)
Otras inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(17)	(291)	90	(335)
Inversiones	-	-	(607)	(118)
Ingresos procedentes de inversiones	7	126	589	1,488
Intereses cobrados	60	1,024	863	1,224
Instrumentos financieros derivados	13	232	(25)	119
Dividendos recibidos de compañías asociadas y negocios conjuntos	139	2,394	1,801	1,759
Adquisiciones de propiedad, planta y equipo	(1,017)	(17,485)	(16,985)	(16,380)
Venta de propiedad, planta y equipo	37	630	209	252
Activos intangibles	(56)	(971)	(706)	(1,077)
Otros activos	(87)	(1,502)	(796)	(1,436)
Flujos procedentes de otros activos	13	223	-	-
Inversión en otros activos financieros	(2)	(28)	(41)	(52)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	(1,650)	(28,359)	(15,608)	(55,231)
Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:				
Obtención de préstamos bancarios	490	8,422	5,354	78,907
Pagos de préstamos bancarios	(903)	(15,520)	(5,721)	(39,962)
Intereses pagados	(265)	(4,563)	(3,984)	(3,064)
Instrumentos financieros derivados	485	8,345	(2,267)	697
Dividendos pagados	(622)	(10,701)	(3,152)	(16,493)
Aportaciones de la participación no controladora	15	250	-	-
Incremento en la participación no controladora	-	-	-	515
Otras actividades de financiamiento	2	26	482	(16)
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de financiamiento	(798)	(13,741)	(9,288)	20,584
(Disminución) incremento en efectivo y equivalentes de efectivo	(311)	(5,358)	12,468	(5,889)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	2,064	35,497	27,259	36,521
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	(43)	(743)	(4,230)	(3,373)
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 1,710	Ps. 29,396	Ps. 35,497	Ps. 27,259

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

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

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

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

Nota 1. Actividades de la Compañía

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (“FEMSA”) es una sociedad mexicana controladora. Las actividades principales de FEMSA y sus subsidiarias (la “Compañía”), como unidad de negocio, se realizan por diferentes compañías operadoras, las cuales son agrupadas en varias subsidiarias directas e indirectas de FEMSA.

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 o unidad de negocio:

Compañía Subtenedora	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	Actividades
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (“Coca-Cola FEMSA”)	47.9% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	47.9% ⁽¹⁾ (63.0% de acciones con derecho a voto)	Producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de Coca-Cola en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil, Argentina y Filipinas (ver Nota 10). Al 31 de diciembre de 2015, The Coca-Cola Company (TCCC) posee indirectamente el 28.1% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 24.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) en forma de Acciones Depositarias Americanas (ADS).
FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias (“FEMSA Comercio – División Comercial”)	100%	100%	Operación de cadenas comerciales en formato pequeño en México, Colombia y Estados Unidos, principalmente bajo el nombre de “OXXO”; operación de farmacias en Chile y Colombia, principalmente bajo la marca comercial "Cruz Verde", y México bajo diferentes marcas como Farmacón, YZA y La Moderna.
FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias (“FEMSA Comercio – División Combustibles”)	100%	-	Estaciones de servicio de combustible, aceite de motor, lubricantes y productos para el cuidado del coche bajo el nombre comercial "OXXO GAS" con operaciones en México.
CB Equity, LLP (“CB Equity”)	100%	100%	Tenencia de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., que representan un total del 20% de la participación económica en ambas entidades (“Grupo Heineken”).
Otras compañías	100%	100%	Producción y distribución de enfriadores, equipo de refrigeración comercial y cajas de plástico; así como servicios de transporte, logística y mantenimiento a compañías subsidiarias y terceros.

(1) La Compañía controla las actividades significativas de Coca-Cola FEMSA.

Nota 2. Bases de Preparación

2.1 Estado de cumplimiento

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

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General de la Compañía, Carlos Salazar Lomelín y por el Director Corporativo y de Finanzas, Eduardo Padilla Silva, el 19 de febrero de 2016. Posteriormente los estados financieros y notas fueron aprobados por el Consejo de Administración el 23 de febrero de 2016 y por los Accionistas el 8 de marzo del 2016. Los estados financieros consolidados adjuntos fueron aprobados para la emisión del reporte anual de la Compañía en la forma Anexo N por el Director General y por el Director de Administración y Finanzas el 20 de abril de 2016, y los eventos subsecuentes han sido considerados a partir de esa fecha (Ver Nota 28)..

2.2 Base de medición y presentación

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

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

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

2.2.1 Presentación del estado consolidado de resultados

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados consolidado, de acuerdo con las prácticas de la industria donde la Compañía opera.

2.2.2 Presentación del estado consolidado de flujos de efectivo

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

2.2.3 Conversión a dólares americanos (\$)

Los estados financieros consolidados se presentan en millones de pesos mexicanos (“Ps.”) y se redondean a lo más cercano al millón, a menos que se indique lo contrario. Sin embargo, únicamente por conveniencia del lector, el balance general consolidado, el estado consolidado de resultados, el estado consolidado de utilidad integral y el estado consolidado de flujos de efectivo por el año terminado al 31 diciembre de 2015 se convirtieron en dólares americanos al tipo de cambio de 17.1950 pesos mexicanos por dólar americano, publicado por la Junta de la Reserva Federal de EE.UU. en su comunicado semanal “H.10” de tipos de cambio a esa fecha. Esta conversión aritmética no debe interpretarse como manifestación de que las cifras expresadas en pesos mexicanos pueden convertirse en dólares americanos en ese o cualquier otro tipo de cambio. Como se menciona anteriormente, en la Nota 2.1, al 23 de febrero de 2016 (la fecha de emisión de los estados financieros) dicho tipo de cambio fue Ps. 18.2762 por dólar americano, la devaluación fue 6.2% desde el 31 de diciembre de 2015.

2.3 Juicios y estimaciones contables críticos

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

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

2.3.1 Fuentes clave de incertidumbre de la estimación

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

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

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

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

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

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

2.3.1.3 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

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

2.3.1.4 Impuestos a la utilidad

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

2.3.1.5 Contingencias fiscales, laborales, legales y provisiones

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

2.3.1.6 Valuación de instrumentos financieros

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

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

2.3.1.7 Adquisiciones de negocios

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

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

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

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

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

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

2.3.1.8 *Inversiones en asociadas*

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

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

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

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

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

2.3.1.9 *Acuerdos conjuntos*

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

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

Como se menciona en la Nota 10, Coca-Cola FEMSA contabiliza su 51% de inversión en Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc. (CCFPI) como un negocio conjunto, esto basado en los hechos de que Coca-Cola FEMSA y TCCC: (i) durante el periodo inicial de cuatro años todas las decisiones son tomadas conjuntamente por Coca-Cola FEMSA y TCCC; y (ii) los derechos de voto potenciales para adquirir el 49% restante de CCFPI no son probables que se ejecuten en un futuro previsible, debido a que la opción de compra estaba “fuera del dinero” al 31 de diciembre de 2015 y 2014.

2.3.1.10 Tipos de cambio en Venezuela y consolidación

Como se explica más abajo en la Nota 3.3, tanto el tipo de cambio utilizado para registrar en moneda extranjera las partidas monetarias que surgen en Venezuela, como el tipo de cambio utilizado para convertir los estados financieros de la subsidiaria Venezolana de la Compañía para los propósitos de reporte del grupo; son ambas principales fuentes clave de incertidumbre en la estimación de la preparación de los estados financieros consolidados que se acompañan.

Como también se explica en la Nota 3.3 más abajo, la Compañía considera que actualmente controla las operaciones de sus subsidiarias en Venezuela, pero también reconoce el entorno económico y político difícil en Venezuela. En caso de que la Compañía en el futuro, llegue a la conclusión de que ya no controla este tipo de operaciones, sus estados financieros consolidados cambiarían por montos materiales, según se explica más adelante.

2.4 Cambios en políticas contables

La Compañía ha adoptado las siguientes modificaciones a las NIIF, durante 2015:

Enmiendas a la NIC 1 Iniciativa de Revelaciones

Las enmiendas a la NIC 1 “Presentación de Estados Financieros”, en lugar de cambiar de manera significativa los requisitos existentes, aclaran:

- Los requisitos de materialidad de la NIC 1.
- Que las partidas específicas de las cuentas del estado consolidado de resultados, el estado consolidado de utilidad integral y el estado consolidado de situación financiera pueden ser separadas.
- Que las entidades tienen flexibilidad del orden en que se presentan las notas a los estados financieros.
- Que la participación en otras partidas de la utilidad integral de asociadas y negocios conjuntos contabilizada con el método de participación se debe clasificar entre los elementos que serán o no serán reclasificados a resultados posteriormente, y serán presentados como un solo renglón dentro de cada una de esas categorías.

Por otra parte, éstas enmiendas aclaran los requisitos que se aplican cuando los subtotales adicionales se presentan en el estado de situación financiera, el estado de resultados y el estado de utilidad integral. Estas modificaciones son efectivas para períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2016, con la adopción anticipada permitida. La Compañía adoptó estas enmiendas y el único impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía fue de presentación y revelación.

Nota 3. Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados se componen de los estados financieros de la Compañía. El control se logra cuando la Compañía está expuesta, o tiene los derechos, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada y tiene la capacidad de influir en esos rendimientos a través de su poder sobre ésta.

Específicamente, la Compañía controla una entidad participada si y sólo si la Compañía tiene:

- Poder sobre la entidad participada (ejemplo: derechos existentes que le dan la capacidad actual de dirigir las actividades relevantes de la entidad participada);
- Exposición, o derecho, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada; y
- La capacidad de utilizar su poder sobre la entidad participada para influir en el importe de los rendimientos.

Cuando la Compañía tiene menos de la mayoría del voto o derechos similares de una entidad participada, la Compañía

considera todos los hechos y circunstancias relevantes en la evaluación de si tiene poder sobre una entidad participada, incluyendo:

- El acuerdo contractual con los otros tenedores de voto de la entidad participada;
- Los derechos derivados de otros acuerdos contractuales; y
- Los derechos de voto de la empresa y derechos de voto potenciales.

La Compañía evaluará si controla una entidad participada cuando los hechos y circunstancias indiquen la existencia de cambios en uno o más de los tres elementos de control. La consolidación de una subsidiaria comienza cuando la Compañía adquiere el control de la subsidiaria y termina cuando la Compañía pierde el control de la subsidiaria. Los activos, pasivos, ingresos y gastos de una subsidiaria adquirida o enajenada durante el año se incluyen en los estados financieros consolidados de resultados y de utilidad integral a partir de la fecha en que la Compañía obtiene el control hasta la fecha en que la Compañía deje de controlar a la subsidiaria.

La utilidad neta del periodo y cada componente de las otras partidas de la utilidad integral (OPUI) se atribuyen a los propietarios de la controladora y a la participación no controladora, incluso si los resultados de la participación no controladora dan lugar a un saldo deudor. Cuando sea necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para llevar sus políticas contables en línea con las políticas contables de la Compañía. Todos los activos y pasivos intercompañías, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo han sido eliminados en su totalidad en la consolidación.

3.1.1 Adquisiciones de participaciones no controladoras

Las adquisiciones de participaciones no controladoras se contabilizan como transacciones de capital y por lo tanto no se reconoce ningún crédito mercantil. Los ajustes a participaciones no controladoras que surgen de operaciones que no incluyen la pérdida del control se miden a valor en libros y se reflejan en el capital contable como parte de la prima en suscripción de acciones.

3.2 Adquisiciones de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición a la fecha de adquisición, que es la fecha en la que el control se transfiere a la Compañía. Al evaluar el control, la Compañía considera los derechos a voto potenciales sustantivos.

La Compañía mide el crédito mercantil a la fecha de adquisición como el valor razonable de la contraprestación transferida más el valor razonable de cualquier participación que se tenga anteriormente en la adquirida y el monto reconocido de alguna participación no controladora en la adquirida (si existiese), menos el monto neto reconocido en los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos. Si después de la reevaluación el exceso es negativo, se reconoce una ganancia por compra a precio reducido en la utilidad neta consolidada en la fecha de la adquisición.

La contraprestación transferida no incluye montos relacionados con la liquidación de relaciones pre-existentes. Dichos montos, que difieren de los importes previamente reconocidos, generalmente se reconocen en la utilidad neta consolidada de la Compañía.

Los costos relacionados con la adquisición, distintos a los asociados con la emisión de deuda o instrumentos de capital se cargan a resultados conforme se incurren.

Cualquier contraprestación contingente por pagar se reconoce a valor razonable en la fecha de adquisición. Si la contraprestación contingente se clasifica como capital, no se vuelve a medir y la liquidación se contabiliza dentro del capital. De otra manera, después de reevaluar los cambios posteriores al valor razonable de las contraprestaciones contingentes se reconocen en la utilidad neta consolidada.

Si la contabilización inicial de una adquisición de negocios está incompleta al final del ejercicio en el cual ocurre, la Compañía informa montos provisionales por los conceptos por los cuales la contabilidad está incompleta, y revela que su asignación es de carácter preliminar. Esos importes provisionales se ajustan retrospectivamente durante el período de medición (no mayor a 12 meses), o se reconocen activos o pasivos adicionales para reflejar nueva información obtenida sobre hechos y circunstancias que existieron en la fecha de adquisición que, si se hubieran conocido, habrían afectado los importes reconocidos en esa fecha.

3.3 Moneda extranjera, consolidación de subsidiarias extranjeras, y la contabilidad de inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Al elaborar los estados financieros de cada subsidiaria individual, y contabilizar la inversión en asociadas y negocios conjuntos, las operaciones en monedas extranjeras que fueron realizadas en monedas diferentes de la moneda funcional de cada unidad reportada, se reconocen a los tipos de cambio que prevalecen en las fechas de las operaciones. Al final del ejercicio, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se vuelven a convertir a las tasas que predominan en esa fecha. Las partidas no monetarias que se miden en términos de costo histórico en moneda extranjera no se vuelven a convertir.

La fluctuación cambiaria se reconoce en la utilidad neta consolidada del periodo en el que surge, excepto:

- Las variaciones en la inversión neta en subsidiarias extranjeras generadas por la fluctuación cambiaria que se incluyen en el ajuste de conversión acumulado, neto de impuestos, como parte de las diferencias por tipo de cambio de la conversión de operaciones extranjeras dentro de otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral; el cual se registra en el capital contable;
- Los saldos de financiamiento intercompañías de subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo cuando no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral; y
- La fluctuación cambiaria de instrumentos financieros de cobertura de riesgos de moneda extranjera.

Las diferencias cambiarias de las partidas monetarias son reconocidas en resultados. La clasificación en los resultados depende de la naturaleza que origine dichas fluctuaciones. Las diferencias cambiarias que se generan de actividades de operación son presentadas en la línea de otros gastos (ver Nota 19). Mientras que las fluctuaciones relacionadas las actividades no operativas tales como actividades de financiamiento son presentadas como parte de la línea de “ganancias (pérdidas) por fluctuación cambiaria” en el estado de resultados.

Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera, asociada o negocio conjunto a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- En economías con entorno económico hiperinflacionario, se reconocen los efectos inflacionarios correspondientes a ese país y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del periodo tanto para el estado consolidado de situación financiera como el estado consolidado de resultados y utilidad integral; y
- En economías con entorno económico no hiperinflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del año, el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico, y para la conversión del estado de resultados y el estado de utilidad integral se utiliza el tipo de cambio a la fecha de cada operación. La Compañía utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente, únicamente si el tipo de cambio no fluctúa significativamente.

Equivalencias Moneda Local a Pesos Mexicanos									
País o Zona	Moneda Funcional / de Registro	Tipo de Cambio Promedio de			Tipo de Cambio al				
		2015	2014	2013	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014			
Guatemala	Quetzal	Ps. 2.07	Ps. 1.72	Ps. 1.62	Ps. 2.25	Ps. 1.94			
Costa Rica	Colón	0.03	0.02	0.03	0.03	0.03			
Panamá	Dólar americano	15.85	13.30	12.77	17.21	14.72			
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01			
Nicaragua	Córdoba	0.58	0.51	0.52	0.62	0.55			
Argentina b)	Peso argentino	1.71	1.64	2.34	1.32	1.72			
Venezuela a)	Bolívar	a)	a)	a)	a)	a)			
Brasil	Real	4.81	5.66	5.94	4.41	5.54			
Chile	Peso chileno	0.02	0.02	0.03	0.02	0.02			
CEE ⁽¹⁾	Euro (€)	17.60	17.66	16.95	18.94	17.93			
Filipinas	Peso filipino	0.35	0.30	0.30	0.36	0.33			

(1) Comunidad Económica Europea.

a) Venezuela

La Compañía ha operado bajo los controles cambiarios en Venezuela desde 2003, lo que limita la capacidad para remitir dividendos al exterior o realizar pagos en monedas diferentes a la moneda local, pudiendo incrementar los precios reales de pago de materias primas y servicios adquiridos en moneda local. Los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo de las subsidiarias en Venezuela, los cuales no están disponibles al momento en el que la Compañía preparó sus estados financieros consolidados como se revela en la Nota 5.

El tipo de cambio utilizado por la Compañía para sus operaciones en Venezuela depende en el tipo de transacción como se explica abajo:

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, las compañías en Venezuela pueden convertir bolívares por dólar americano a alguno de los siguientes tres tipos de cambio legales:

- i) Tipo de cambio oficial. Se utiliza para transacciones que el gobierno venezolano considera como de "bienes y servicios esenciales". Ciertas compras de concentrado de Coca-Cola FEMSA a The Coca-Cola Company y otros proveedores estratégicos califican para este tratamiento. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el tipo de cambio oficial fue de 6.30 bolívares por dólar americano.
- ii) SICAD. Utilizado para algunas transacciones, incluyendo el pago de servicios y pagos relacionados con las inversiones extranjeras en Venezuela, determinadas por el sistema estatal conocido como Sistema Complementario de Asignación de Divisas o tipo de cambio SICAD. El SICAD determina este tipo de cambio alternativo basado en ventas periódicas de dólares estadounidenses limitadas a través de subasta. Al 31 de diciembre de 2015 el tipo de cambio oficial SICAD fue 13.50 bolívares por dólares americanos (1.27 pesos mexicanos por bolívar) y al 31 de diciembre de 2014, el tipo de cambio fue 12.00 bolívares por dólar americano (1.23 pesos mexicanos por bolívar).
- iii) SICAD II. El gobierno de Venezuela promulgó una nueva ley en 2014, que autorizó un método adicional para el intercambio de bolívares a dólares. Durante 2014 y parte del 2015, el SICAD II fue utilizado para ciertos tipos de transacciones definidas que no estaban cubiertas por el tipo de cambio oficial o el tipo de cambio SICAD. El tipo de cambio SICAD-II al 31 de diciembre de 2014 fue 49.99 bolívares por dólar americano (0.29 pesos mexicanos por bolívar). En febrero 2015, este tipo de cambio fue eliminado.
- iv) SIMADI. En febrero de 2015, el gobierno de Venezuela promulgó un nuevo tipo de cambio determinado por el mercado conocido como Sistema Marginal de Divisas, o SIMADI. El tipo de cambio SIMADI es determinado basado en la oferta y la demanda de dólares americanos. El tipo de cambio SIMADI al 31 de diciembre de 2015 fue de 198.70 bolívares por dólar americano (0.09 pesos mexicanos por bolívar).

El reconocimiento de sus operaciones venezolanas de la Compañía implica un proceso contable de dos etapas con el fin de convertir en bolívares todas las transacciones en una moneda diferente a los bolívares y posteriormente convertir a pesos mexicanos.

Etapa 1 - Las transacciones inicialmente se registran en los libros de la filial en Venezuela en su moneda funcional, la cual es el bolívar. Todos los activos o pasivos monetarios denominados en una moneda diferente al bolívar se vuelven a medir en bolívares al cierre de cada ejercicio utilizando el tipo de cambio al cual se espera sean liquidados, con el impacto de dicha nueva medición se registran en el estado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía \$449 millones de dólares americanos en los pasivos monetarios registrados al tipo de cambio oficial, debido a que la Compañía cree que estas operaciones califican como bienes y servicios esenciales como fue explicado anteriormente. Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía \$418.5 millones de dólares americanos en los pasivos monetarios registrados al tipo de cambio oficial y \$138.7 millones de dólares americano registrados al SICAD.

Coca-Cola FEMSA considera que sus importes a pagar por la importación de bienes esenciales deberán seguir teniendo derecho a liquidar al tipo de cambio fijo, pero también reconoce la liquidez actual del mercado de dólares americanos en Venezuela. Si existiera un cambio en el tipo de cambio oficial en el futuro, Coca-Cola FEMSA reconocerá el impacto de este cambio sobre las cuentas de balance registradas al tipo de cambio oficial en el estado de resultados.

Etapa 2 - Con el fin de integrar los resultados en bolívares de las operaciones en Venezuela a las cifras consolidadas de Coca-Cola FEMSA, estos son convertidos de bolívares a pesos mexicanos. Durante 2015, Coca-Cola FEMSA utilizó el tipo de cambio SIMADI como tipo de cambio para la conversión de dichas cantidades, basadas en la expectativa de que a este tipo de cambio serían liquidados los dividendos. Durante 2014, la Compañía decidió usar el tipo de cambio SICAD II, para reflejar mejor las condiciones económicas en Venezuela. Antes del 2014, la Compañía utilizó el tipo de cambio oficial (6.30 bolívar por dólar americano).

b) Argentina

Los tipos de cambio oficiales para Argentina son publicados por el Banco Central de Argentina. El peso argentino ha experimentado una devaluación significativa en los últimos años y el gobierno ha adoptado diversas leyes y reglamentos desde finales de 2011 que establecieron nuevos controles restrictivos sobre los flujos de capital en el país. Estos controles de cambio mejorados han cerrado prácticamente el mercado de divisas para transacciones al por menor. Se informó ampliamente que el tipo de cambio peso argentino / dólar americano en el mercado no oficial difiere sustancialmente de la tasa de cambio oficial. El gobierno argentino podría imponer más controles de cambio o restricciones a los movimientos de capitales y tomar otras medidas en el futuro, en respuesta a la fuga de capitales o una significativa depreciación del peso argentino.

Al disponer de una operación extranjera (es decir, una disposición de la participación completa de la Compañía en una operación extranjera, o una disposición que involucra pérdida de control sobre una subsidiaria que incluya una operación extranjera, una disposición que involucra pérdida de control conjunto sobre un negocio conjunto que incluye una operación extranjera o una disposición que involucra pérdida de influencia significativa sobre una asociada que incluye una operación extranjera), la fluctuación cambiaria acumulada en otras partidas de la utilidad integral respecto a esa operación atribuible a los propietarios de la Compañía son reconocidos en el estado consolidado de resultados. La Compañía continúa supervisando todas sus operaciones en el extranjero, pero más notablemente sus operaciones en Venezuela por las razones expuestas en el presente documento. En los últimos años, la compañía ha acumulado cantidades significativas de otras pérdidas acumuladas (que se aproxima Ps. 15.536 millones) en relación con este tipo de operaciones en Venezuela. En la medida en que las condiciones económicas y operativas empeoren en el futuro, lo que resultaría en una conclusión de que la Compañía ya no controla este tipo de operaciones, lo que conlleve a una desconsolidación y un cargo en estado de resultados por cantidades acumuladas. No puede haber ninguna garantía de que tal vez no ocurra en el futuro.

Además, en relación a una disposición parcial de una subsidiaria que no resulta en la pérdida de control de la Compañía sobre la subsidiaria, la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se vuelve a atribuir a participaciones no controladoras y no se reconocen en utilidad o pérdida. Para todas las demás disposiciones parciales (es decir, disposiciones parciales de asociadas o negocios conjuntos que no resultan en la pérdida de influencia significativa o control conjunto de la Compañía), la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se reclasifica a resultados.

El crédito mercantil y los ajustes a valor razonable sobre activos identificables y pasivos adquiridos que surgen de la adquisición de una operación extranjera son tratados como activos y pasivos en la operación extranjera, y convertidos al tipo de cambio que prevalece al final de cada ejercicio. La fluctuación cambiaria que surge se reconoce en el capital como parte del ajuste acumulado por conversión.

La conversión de activos y pasivos en moneda extranjera a pesos mexicanos se realiza para efectos de consolidación y no significa que la Compañía pueda disponer de dichos activos y pasivos en pesos mexicanos. Adicionalmente, tampoco significa que la Compañía pueda reembolsar o distribuir el capital en pesos mexicanos reportado a sus accionistas.

3.4 Reconocimiento de los efectos de la inflación en países con entornos económicos hiperinflacionarios

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de su subsidiaria venezolana que opera en entornos hiperinflacionarios (cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios se aproxima, o excede, el 100% o más, además de otros factores cualitativos), el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones, utilidad neta, las utilidades retenidas y otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral, en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos venezolanos equivalentes de la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, a la fecha de presentación de los estados financieros consolidados; e
- Incluir en la utilidad neta consolidada el resultado por posición monetaria.

La Compañía utiliza el índice de precios al consumidor correspondiente a cada país para reconocer los efectos de inflación cuando la subsidiaria opera en un entorno económico hiperinflacionario (Venezuela). La tasa de inflación acumulada de la economía venezolana para el período de 2013-2015, 2012-2014 y 2011-2013 fue 562.9%, 210.2% y 139.3%; respectivamente.

Durante el 2014, el Fondo Monetario Internacional (FMI) emitió una declaración de censura y pidió a Argentina que adopte medidas remediales para hacerle frente a su información oficial de inflación. El FMI señaló que las fuentes de datos alternativas han mostrado considerablemente tasas de inflación más altas que la información oficial desde el 2008. El índice de precios al consumidor reportado por Argentina desde enero 2014 proyecta el Índice de Precios al Consumidor Nacional Urbano (IPCNU), el cual difiere substancialmente del anterior Índice de Precios al Consumidor (IPC). Debido a las diferencias en las coberturas geográficas, los pesos, el muestreo y la metodología, los datos IPCNU no pueden ser comparados directamente con el anterior IPC-GBA.

3.5 Efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido

El efectivo es valuado a su valor nominal y consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios de corto plazo e inversiones de renta fija, ambos con vencimiento de tres meses o menos y son registrados a su costo de adquisición más el interés acumulado no cobrado, lo cual es similar a utilizar precios de mercado.

La Compañía también mantiene efectivo restringido el cual está asegurado como colateral para cumplir ciertas obligaciones contractuales (ver Nota 9.2). El efectivo restringido se presenta dentro de otros activos financieros circulantes dado que por naturaleza las restricciones son a corto plazo.

3.6 Activos financieros

Los activos financieros se clasifican en las siguientes categorías: “valor razonable a través de utilidad o pérdida (VRTUP),” “inversiones mantenidas al vencimiento,” “disponibles para la venta,” y “préstamos y cuentas por cobrar” o derivados asignados como instrumentos de cobertura en una cobertura eficiente, según corresponda. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina en el momento del reconocimiento inicial.

Al reconocer inicialmente un activo financiero, la Compañía lo mide a valor razonable ajustado, en el caso de un activo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en resultados, por los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la compra del mismo.

El valor razonable de un activo o pasivo se mide con los supuestos que los participantes del mercado utilizarían para valorar el activo o pasivo, asumiendo que los participantes del mercado actúan en su propio interés económico.

Los activos financieros de la Compañía incluyen efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido, inversiones con vencimientos de más de tres meses, préstamos y cuentas por cobrar, instrumentos financieros derivados y otros activos financieros.

3.6.1 Método de tasa de interés efectiva

El método de tasa de interés efectiva es un método para calcular el costo amortizado de préstamos, cuentas por cobrar y otros activos financieros (asignados como mantenidos al vencimiento) y asignar el ingreso/gasto por interés durante la vida esperada del instrumento. La tasa de interés efectiva es la tasa que iguala los flujos de efectivo futuros estimados (incluyendo todas las comisiones pagadas o recibidas que forman una parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de operación y otras primas o descuentos) durante la vida esperada del activo financiero, o (cuando sea apropiado) durante un periodo más corto, en función al valor en libros neto en el reconocimiento inicial.

3.6.2 Inversiones

Las inversiones consisten en títulos de deuda y depósitos bancarios con vencimiento mayor a tres meses a la fecha de adquisición. La administración determina la clasificación adecuada de las inversiones al momento de su compra y evalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera (ver Nota 6).

3.6.2.1 Las inversiones disponibles para la venta son activos financieros no derivados que se designan como disponibles para la venta o no se clasifican como préstamos y cuentas por cobrar, inversiones mantenidas al vencimiento o activos financieros a valor razonable a través de utilidad o pérdida. Estas inversiones se registran a valor razonable y las ganancias y pérdidas no realizadas, netas de impuestos, se reportan dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como disponibles para la venta se incluyen dentro del producto financiero. El valor razonable de las inversiones está disponible tomando su valor de mercado. Los efectos por fluctuación cambiaria se reconocen en el estado consolidado de resultados en el período en que se incurren.

3.6.2.2 Las inversiones mantenidas al vencimiento son aquellas que la Compañía tiene la intención y capacidad de mantener hasta su vencimiento y después del reconocimiento inicial, el activo financiero es medido a costo amortizado que incluye gastos de compra y primas o descuentos relacionados con la inversión. Subsecuentemente, las primas/descuentos se amortizan durante la vida de la inversión con base en su saldo insoluto utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento se incluyen dentro del producto financiero.

3.6.3 Préstamos y créditos

Los préstamos y créditos son instrumentos financieros no derivados con pagos fijos o determinados que no se cotizan en mercados activos. Los préstamos y créditos con un plazo determinado, (incluyendo cuentas por cobrar y otros créditos), se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

El producto financiero se reconoce aplicando la tasa de interés efectiva, excepto para créditos a corto plazo cuando el reconocimiento del interés es inmaterial. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 el ingreso por interés de préstamos y créditos reconocido en el producto financiero en los estados consolidados es de Ps. 53, Ps. 47 y Ps. 127, respectivamente.

3.6.4 Otros activos financieros

Los otros activos financieros incluyen cuentas por cobrar a largo plazo e instrumentos financieros derivados. Las cuentas por cobrar a largo plazo con un periodo determinado se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

3.6.5 Deterioro de activos financieros

Los activos financieros, que no sean aquellos a VRTUP, son evaluados por indicadores de deterioro al final de cada ejercicio. Se considera que los activos financieros se deterioran cuando existe evidencia objetiva de que, como resultado de uno o más eventos que ocurrieron después del reconocimiento inicial del activo financiero, existe un “acontecimiento de pérdida” incurrido y que ese acontecimiento incurrido tiene un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero.

La evidencia de deterioro podría incluir los siguientes indicadores:

- Dificultad financiera importante del emisor o contraparte; o
- Incumplimiento o morosidad en el pago de intereses o capital; o
- Probabilidad de que el acreditado entre en bancarrota o reorganización financiera; o
- La desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

Para los activos financieros registrados a costo amortizado, el importe de pérdida por deterioro reconocida es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

El valor en libros del activo financiero se reduce directamente por la pérdida por deterioro, con excepción de las cuentas por cobrar, en donde el valor en libros disminuye a través de una cuenta de reserva. Cuando una cuenta por cobrar se considera incobrable, se cancela contra la cuenta de reserva. Las recuperaciones subsecuentes de montos previamente cancelados se acreditan contra la cuenta de reserva. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de reserva se reconocen en el estado consolidado de resultados.

Ningún deterioro fue reconocido por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.

3.6.6 Bajas de activos y pasivos financieros

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

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

3.6.7 Compensación de instrumentos financieros

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

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

3.7 Instrumentos financieros derivados

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

La Compañía valúa y registra todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, en el estado consolidado de situación financiera como activo o pasivo a valor razonable, considerando los precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados cada año en resultados u otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y de la efectividad de la cobertura.

3.7.1 Cobertura contable

La Compañía designa ciertos instrumentos de cobertura, que incluyen instrumentos derivados para cubrir el riesgo de moneda extranjera, ya sea como cobertura de valor razonable o cobertura de flujo de efectivo. La cobertura de riesgo cambiario en compromisos se contabiliza como cobertura de flujo de efectivo.

Al inicio de la relación de cobertura, la Compañía documenta la relación entre el instrumento de cobertura y la partida cubierta junto con sus objetivos de administración de riesgos y su estrategia para poner en marcha varias operaciones de cobertura. Además, al inicio de la cobertura y de manera continua, la Compañía documenta si el instrumento de cobertura es altamente efectivo en los cambios del valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta atribuibles al riesgo cubierto.

3.7.2 Cobertura de flujos de efectivo

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como cobertura de flujo de efectivo se reconocen en otras partidas de la utilidad integral y son acumulados bajo la valuación de la porción efectiva de los instrumentos financieros derivados. La ganancia o pérdida relacionada con la porción inefectiva se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada, en la línea de (ganancia) pérdida en valuación de instrumentos financieros.

Los montos previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral y acumulados en capital se reclasifican a la utilidad neta consolidada en el período en que la partida cubierta es reconocida en la utilidad neta consolidada, en la misma partida del estado consolidado de resultados. Sin embargo, cuando la operación proyectada de cobertura reconoce un activo no financiero o pasivo no financiero, las ganancias y pérdidas previamente reconocidas en otras partidas de la utilidad integral y acumuladas en capital se transfieren del capital y se incluyen en la medición inicial del costo del activo no financiero o pasivo no financiero.

La cobertura contable se discontinúa cuando la Compañía revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira o es vendido, terminado o ejecutado, o cuando ya no califica para la cobertura contable. Cualquier ganancia o pérdida reconocida en otras partidas de la utilidad integral, en ese momento permanece en capital y se reconoce cuando la operación proyectada es finalmente reconocida en la utilidad neta consolidada. Cuando ya no se espera que ocurra una operación proyectada, la ganancia o pérdida acumulada en capital se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

3.7.3 Cobertura de valor razonable

El cambio en el valor razonable de un derivado de cobertura se reconoce en el estado consolidado de resultados como ganancia o pérdida cambiaria. El cambio en el valor razonable de la partida cubierta que sea atribuible al riesgo cubierto es registrado como parte del valor en libros de la partida cubierta y también es reconocido en el estado consolidado de resultados como ganancia o pérdida cambiaria.

Para partidas que han sido contabilizadas como coberturas de valor razonable y posteriormente se contabilice como una cobertura de flujos de efectivo a su costo amortizado, el ajuste al valor en libros del importe principal se amortiza a través de la utilidad o pérdida neta consolidada durante la vida restante de la cobertura utilizando el método de interés efectivo. La amortización por el método de interés efectivo podrá empezar tan pronto como exista un ajuste y, a más tardar cuando la partida cubierta deje de ser ajustada por los cambios en el valor razonable atribuibles al riesgo que se está cubriendo. Si la partida cubierta es dada de baja, el valor razonable no amortizado es reconocido inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

Cuando un compromiso en firme no reconocido se designe como partida cubierta, el cambio acumulado posterior en el valor razonable del compromiso en firme atribuible al riesgo cubierto, se reconocerá como un activo o pasivo con la correspondiente ganancia o pérdida reconocida en la utilidad neta consolidada.

3.8 Medición del valor razonable

La Compañía mide sus instrumentos financieros, tales como derivados y activos no financieros, a su valor razonable en cada fecha de balance. Los valores razonables de los instrumentos financieros medidos al costo amortizado se describen en las Notas 13 y 18.

El valor razonable es el precio que se recibiría por la venta de un activo o se pagaría por la transferencia de un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición. La medición del valor razonable se basa en la presunción de que la transacción para vender el activo o transferir el pasivo se lleva a cabo, ya sea:

- En el mercado principal para el activo o pasivo; o
- En la ausencia de un mercado de capital, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo.

Una medición a valor razonable de un activo no financiero tendrá en cuenta la capacidad del participante de mercado para generar beneficios económicos mediante la utilización del activo en su máximo y mejor uso o mediante la venta de éste a otro participante de mercado que utilizaría el activo en su máximo y mejor uso.

La Compañía utiliza las técnicas de valuación que sean apropiadas a las circunstancias y sobre las cuales existan datos suficientes disponibles para medir el valor razonable, maximizando el uso de datos de entrada observables relevantes y minimizando el uso de datos de entrada no observables.

Todos los activos y pasivos utilizados al determinar el valor razonable se clasifican dentro de la jerarquía de valor razonable, descrita de la siguiente manera, basado en la información del nivel inferior que sea relevante a la medición del valor razonable:

- Nivel 1: Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la entidad que reporta tiene la capacidad de acceder a la fecha de medición.
- Nivel 2: Insumos distintos a los precios cotizados incluidos en el Nivel 1 que sean observables para el activo o pasivo, ya sea directa o indirectamente.
- Nivel 3: Es información no observable para el activo o pasivo. Información no observable se utilizará para medir el valor razonable en la medida en que los datos observables no estén disponibles, permitiendo situaciones en las que hay poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

Para los activos y pasivos que se reconocen en los estados financieros de forma recurrente, la Compañía determina si las transferencias han ocurrido entre los niveles de la jerarquía reevaluando las categorías (basado en la información de nivel inferior que sea relevante para la medición del valor razonable en su totalidad) al final de cada período.

La Compañía determina las políticas y procedimientos tanto para la medición del valor razonable recurrente, los que se describen en la Nota 20 y como los pasivos no cotizados que se describen en la Nota 18.

Para el propósito de las revelaciones del valor razonable, la Compañía ha determinado las clases de activos y pasivos sobre la base de la naturaleza, características y riesgos del activo o pasivo y el nivel de la jerarquía de valor razonable como se explicó anteriormente.

3.9 Inventarios y costo de ventas

Los inventarios son valuados a costo o valor neto de realización, el que sea menor. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado de los inventarios menos todos los costos de terminación estimados y los costos necesarios para realizar la venta.

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción que se incurre cuando se compra o se produce un producto, y se basan en la fórmula del costo promedio ponderado. Los segmentos operativos de la Compañía utilizan las metodologías de costeo de inventario para valuarlos, tales como el método de costo promedio ponderado en Coca-Cola FEMSA, y el método detallista en FEMSA Comercio – División Comercial y FEMSA Comercio – División Combustibles.

El costo de ventas, está basado en el costo promedio de los inventarios a la fecha de venta. El costo de ventas en Coca-Cola FEMSA incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios) depreciación de maquinaria, equipo y otros costos, incluyendo combustible, energía eléctrica, mantenimiento de equipo e inspección.

El costo de ventas en FEMSA Comercio – División Comercial incluye costos relacionados con la compra de bienes y servicios utilizados para el proceso de venta de los productos de la Compañía.

El costo de ventas en FEMSA Comercio – División Combustibles incluye costos relacionados con la compra de gasolina, diesel y lubricantes utilizados para el proceso de venta de la Compañía.

3.10 Otros activos circulantes

Los otros activos circulantes, que se realizarán dentro de un año o un plazo menor a partir de la fecha de reporte, se componen de pagos anticipados y acuerdos con clientes.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la adquisición de materia prima, publicidad, promociones, rentas y seguros y fianzas, y son reconocidos como otros activos circulantes en el momento del desembolso de efectivo. Estos se reconocen en el rubro apropiado del estado consolidado de resultados cuando los riesgos y beneficios se han transferido a la Compañía y/o se han recibido los bienes, servicios o beneficios.

La Compañía tiene gastos de publicidad pagados por anticipado que corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, se amortizan en un plazo de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en la utilidad neta consolidada al momento en que se incurren.

Coca-Cola FEMSA tiene acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de Coca-Cola FEMSA durante cierto tiempo. La mayoría de estos acuerdos incluyen plazos mayores a un año, y los costos relacionados se amortizan a través del método de línea recta de acuerdo a la duración del contrato; las amortizaciones son presentadas como una reducción en las ventas netas. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, dicha amortización fue de Ps. 317, Ps. 338 y Ps. 696, respectivamente.

3.11 Inversiones en asociadas y acuerdos conjuntos

3.11.1 Inversiones en asociadas

Las asociadas son aquellas entidades sobre las que la Compañía tiene influencia significativa. La influencia significativa es el poder de participar en las decisiones de las políticas financieras y operativas de la entidad participada, pero sin control sobre dichas políticas.

Las inversiones en asociadas se contabilizan utilizando el método de participación y el reconocimiento inicial comprende el precio de compra de la inversión y cualquier gasto necesario atribuible directamente para adquirirla.

Los estados financieros consolidados incluyen la participación en la utilidad neta consolidada y otras partidas de la utilidad integral en la asociada o negocio conjunto, después de los ajustes para alinear las políticas contables con las de la Compañía, a partir de la fecha en que se tiene influencia significativa hasta la fecha en que la influencia significativa cese.

Las pérdidas y ganancias procedentes de transacciones ‘ascendentes’ y ‘descendentes’ entre la Compañía (incluyendo sus subsidiarias consolidadas) y la asociada, se reconocen en los estados financieros consolidados únicamente en la medida que correspondan a las participaciones en la asociada de otros inversionistas no relacionados. Son transacciones ‘ascendentes’, por ejemplo, las ventas de activos de la asociada a la Compañía. Son transacciones ‘descendentes’, las ventas de activos de la Compañía a la asociada. La participación de la Compañía en los resultados de la asociada que proviene de dichas transacciones, se elimina.

Cuando la participación de la Compañía en las pérdidas excede el valor en libros de la asociada, incluyendo cualquier inversión a largo plazo, el valor en libros se reduce a cero y el reconocimiento de futuras pérdidas se discontinúa excepto en la medida en que la Compañía tenga una obligación para pagar a la asociada o tenga que hacer pagos a nombre de la asociada.

El crédito mercantil a la fecha de adquisición se presenta como parte de la inversión de la asociada en el estado consolidado de situación financiera. Cualquier crédito mercantil que surja en la adquisición de la participación de la Compañía, en una asociada se valúa de acuerdo con la política contable de la Compañía para el crédito mercantil que surge en una adquisición de negocios, ver Nota 3.2.

Después de la aplicación del método de participación, la Compañía determina si es necesario reconocer una pérdida por deterioro adicional sobre su inversión en su asociada. La Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en asociadas está deteriorada. En este caso, la Compañía calcula el monto del deterioro como la diferencia entre el valor recuperable de la asociada y su valor en libros y reconoce el monto en la participación de la utilidad o pérdida de las asociadas y negocios conjuntos utilizando el método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.11.2 Acuerdos conjuntos

Un acuerdo conjunto es un acuerdo del que dos o más partes tienen control conjunto. Control conjunto es el acuerdo contractual para compartir el control que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieran el consentimiento unánime de todas las partes que comparten el control. La Compañía clasifica sus participaciones en acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas o negocios conjuntos dependiendo de los derechos de la Compañía a los activos y obligaciones por los pasivos del acuerdo.

Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derechos a los activos netos del acuerdo. La Compañía reconoce su participación en los negocios conjuntos como una inversión utilizando el método de participación, como se describe en la Nota 3.11.1. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la Compañía no tiene participación en operaciones conjuntas.

Después de la aplicación del método de participación, la Compañía determina si es necesario reconocer una pérdida por deterioro sobre su inversión en su negocio conjunto. La Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en los negocios conjuntos se deteriora. Si este es el caso, la Compañía calcula la cantidad de deterioro como la diferencia entre el importe recuperable del negocio conjunto y su valor en libros y reconoce el importe en la parte de la ganancia o pérdida de negocios conjuntos contabilizado a través del método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.12 Propiedad, planta y equipo

La propiedad, planta y equipo se registra inicialmente a su costo de adquisición y/o construcción y se presenta neta de la depreciación acumulada y/o pérdidas por deterioro acumuladas, en caso de que existieran. Los costos de financiamiento relacionados con la adquisición o construcción de los activos calificables se capitalizan formando parte del costo del activo, si son materiales.

Los costos de mantenimiento mayor se capitalizan como parte del costo total de adquisición. El mantenimiento de rutina y los costos de reparación se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Las inversiones en proceso están representadas por activos de larga duración que no han iniciado su operación, es decir, aún no empiezan a ser utilizadas para el fin que fueron compradas, construidas o desarrolladas. La Compañía estima completar estas inversiones en un plazo no mayor a 12 meses.

La depreciación se calcula aplicando el método de línea recta sobre la vida útil estimada del activo. Cuando un elemento de propiedad, planta y equipo incluye componentes principales con diferentes vidas útiles, éstos se contabilizan y deprecian por separado, como componentes principales de propiedad, planta y equipo. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil estimada de los activos.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	Años
Edificios	15-50
Maquinaria y equipo	10-20
Equipo de distribución	7-15
Equipo de refrigeración	5-7
Botellas retornables	1.5-4
Mejoras en propiedades arrendadas	El menor entre la duración del contrato o 15 años
Equipo de cómputo	3-5
Otros equipos	3-10

La vida útil estimada de los activos, los valores residuales y el método de depreciación se revisan al final de cada ejercicio anual, con el efecto de cualquier cambio en las estimaciones contabilizado de forma prospectiva.

Una partida de propiedad, planta y equipo se da de baja cuando se vende o cuando no se espera que surjan beneficios económicos futuros por el uso continuo del activo. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la disposición o retiro de una partida de propiedad, planta y equipo se determina como la diferencia entre los productos de las ventas (si existiesen) y el valor en libros del activo y se reconoce en la utilidad neta consolidada.

Botellas retornables y no retornables:

Coca-Cola FEMSA cuenta con dos tipos de botellas: retornables y no retornables.

- No retornables: Son registradas en la utilidad neta consolidada al momento de la venta del producto.
- Retornables: Son clasificadas como activos de larga duración en el rubro de propiedad, planta y equipo. Las botellas retornables son registradas a su costo de adquisición, y para países con entorno económico hiperinflacionario, son actualizadas de acuerdo con la NIC 29 “Información financiera en economías hiperinflacionarias.” La depreciación de las botellas retornables se calcula utilizando el método de línea recta, considerando su vida útil estimada.

Existen dos tipos de botellas retornables:

- En control de Coca-Cola FEMSA, plantas y centros de distribución; y
- Entregados a los clientes, propiedad de Coca-Cola FEMSA.

Las botellas retornables que han sido entregadas a los clientes están sujetas a un acuerdo con un distribuidor en virtud del cual Coca-Cola FEMSA mantiene la propiedad. Estas botellas son controladas por personal de ventas durante sus visitas periódicas a los distribuidores y Coca-Cola FEMSA tiene el derecho de cobrar cualquier rotura identificada al distribuidor. Las botellas que no estén sujetas a dichos acuerdos se registran en resultados cuando son entregadas a los distribuidores.

Las botellas retornables de Coca-Cola FEMSA se amortizan de acuerdo con su vida útil estimada (3 años para botellas de vidrio y 1.5 para botellas de PET). Los depósitos recibidos de clientes se amortizan durante la misma vida útil estimada de las botellas.

3.13 Costos por financiamiento

Los costos por financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo calificable, el cual es un activo que necesariamente toma un periodo de tiempo sustancial para estar listo para su uso planeado o venta, se suman al costo de dichos activos hasta esa fecha. El costo por financiamiento puede incluir:

- Gasto financiero; y
- Fluctuación cambiaria que surge de préstamos en moneda extranjera en la medida que se considere un ajuste al costo por interés.

El producto financiero ganado sobre la inversión temporal de préstamos específicos cuyo gasto está pendiente en los activos calificables, se deduce del costo por financiamiento elegible para capitalización.

Todos los demás costos por financiamiento se reconocen en la utilidad neta consolidada en el periodo en el que se incurren.

3.14 Activos intangibles

Los activos intangibles son activos no monetarios identificables, sin sustancia física y representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Los activos intangibles adquiridos de forma independiente se miden inicialmente por su costo. El costo de los activos intangibles adquiridos en una adquisición de negocios es su valor razonable a la fecha de adquisición (ver Nota 3.2). Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles se llevan al costo menos cualquier amortización acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro. La vida útil de los activos intangibles se clasifica ya sea como definida o indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se esperan recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por:

- Costos de tecnología de información y sistemas de administración incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Tales costos fueron capitalizados y después amortizados bajo el método lineal durante la vida útil de dichos activos, con un rango entre 3 y 10 años de vida útil. Los gastos que no cumplan con los requisitos para su capitalización, se llevarán a gastos al momento en que se incurren.
- Licencias de alcohol a largo plazo, las cuales se amortizan por el método de línea recta sobre su vida útil estimada, que varía entre 12 y 15 años, y se presentan como parte de los activos intangibles de vida definida.

Los activos intangibles amortizados, tales como activos intangibles con vida definida son objeto de pruebas de deterioro, cuando eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo o grupo de activos no se puede recuperar a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto a pruebas de deterioro anuales, y cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de los activos intangibles excede su valor de recuperación.

Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores.

Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía nueve contratos de embotellado en México (i) los contratos para el territorio del Valle de México, los cuales están por renovar en mayo 2016 y junio 2023, (ii) el contrato para el territorio del Sureste, el cual está por renovar en junio de 2023, (iii) tres contratos para el territorio del Centro, los cuales están por renovar

en mayo del 2016, julio de 2016 y mayo 2025, (iv) el contrato para el territorio del Noreste, el cual está por renovar en mayo de 2016, y (iv) dos contratos para el territorio del Bajío, los cuales están por renovar en mayo del 2016 y mayo de 2025.

Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía cuatro contratos de embotellado en Brasil, los cuales están por renovar en octubre de 2017 (dos contratos) y en abril de 2024 (dos contratos); y un contrato de embotellado en cada uno de los siguientes: Argentina, el cual está por renovar en septiembre de 2024; Colombia, el cual está por renovar en junio 2024; Venezuela, el cual está por renovar en agosto de 2016; Guatemala, el cual está por renovar en marzo de 2025, Costa Rica, el cual está por renovar en septiembre de 2017; Nicaragua, el cual está por renovar en mayo 2016 y Panamá el cual está por renovar en noviembre de 2024.

Todos estos contratos de embotellado son renovables automáticamente por un término de diez años, sin perjuicio del derecho de cualquiera de las partes a informar previamente que no desea renovar el acuerdo aplicable. Además, estos contratos pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento material. La terminación de estos contratos puede impedir a Coca-Cola FEMSA la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un efecto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, resultados de operaciones y perspectivas.

3.15 Activos no circulantes mantenidos para la venta

Los activos no circulantes y grupos de activos para su disposición se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará principalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo no circulante (o grupo de activos para su disposición) está disponible para su venta inmediata en las condiciones actuales. La administración debe estar comprometida con la venta, que debe esperarse que califique como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía está comprometida con un plan de venta que involucre pérdida de control de una subsidiaria, todos los activos y pasivos de esa subsidiaria se clasifican como mantenidos para su venta cuando los criterios descritos anteriormente se cumplen, independientemente de si la Compañía retendrá la participación no controladora en su subsidiaria después de la venta.

Los activos no circulantes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son valuados al menor entre su valor en libros y su valor razonable menos los costos de venta.

3.16 Deterioro de activos no financieros

Al final de cada periodo, la Compañía revisa el valor en libros de sus activos tangibles e intangibles para determinar si existe algún indicio de que esos activos han sufrido una pérdida por deterioro. Si existe dicho indicio, se estima el importe recuperable del activo para determinar el grado de pérdida por deterioro (si existiese). Cuando no es posible estimar el importe recuperable de un activo individual, la Compañía estima el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la cual pertenece el activo. Cuando se puede identificar una base de asignación razonable y consistente, los activos corporativos también se asignan a unidades generadoras de efectivo individuales, o de otra manera se asignan a la más pequeña de las unidades generadoras de efectivo por la cual se puede identificar una asignación razonable y consistente.

Para el crédito mercantil y otros activos intangibles con vida indefinida, la Compañía realiza pruebas de deterioro anuales, y cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de la unidad generadora de efectivo puede exceder su importe recuperable.

El importe recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de venta y el valor en uso. Al evaluar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando la tasa de descuento antes de impuestos, que refleja las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo por el cual las estimaciones de flujos futuros de efectivo no se han ajustado.

Si se estima que el importe recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) sea menor a su valor en libros, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) es reducido a su importe recuperable, y se reconoce inmediatamente una pérdida por deterioro en la utilidad neta consolidada.

Cuando una pérdida por deterioro se reversa, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se incrementa hasta la estimación utilizada para determinar el importe recuperable, para que el valor incrementado en libros no exceda el valor en libros determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro para el activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. Se reconoce una reversión de una pérdida por deterioro inmediatamente en la utilidad neta consolidada. Las pérdidas por deterioro relacionadas con el crédito mercantil no son reversibles.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la Compañía reconoció deterioro de Ps. 134 y Ps. 145 (ver Nota 19). Ningún deterioro fue reconocido por el año terminado al 31 de diciembre de 2013.

3.17 Arrendamientos

La determinación de si un acuerdo es, o incluye, un arrendamiento se basa en la sustancia del acuerdo en la fecha de creación, ya sea que el cumplimiento del acuerdo dependa del uso de un activo o activos específicos o el acuerdo transmita el derecho al uso del activo, aún si ese derecho no está especificado explícitamente en el acuerdo.

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo al arrendatario. Todos los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.

Los activos en arrendamiento financiero se reconocen al inicio como activos de la Compañía a su valor razonable, o bien, al valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento, si éste fuera menor. El pasivo correspondiente al arrendamiento se incluye en el estado consolidado de situación financiera como una obligación por arrendamiento financiero. Los pagos por arrendamiento se prorratan entre los gastos financieros y la reducción de la obligación por arrendamiento para lograr una tasa constante de intereses sobre el saldo restante del pasivo. Los gastos financieros se reconocen inmediatamente en la utilidad neta consolidada, a menos que sean directamente atribuibles a los activos calificables, en cuyo caso son capitalizados de acuerdo con la política general sobre costos por financiamiento de la Compañía. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren. Los activos en arrendamiento financiero se deprecian a lo largo de su vida útil esperada sobre la misma base que los activos propios de la Compañía o en el plazo del arrendamiento, el que sea menor.

Los pagos de arrendamiento operativo se reconocen como un gasto sobre una base de línea recta durante el plazo del arrendamiento, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las rentas contingentes que surgen del arrendamiento operativo se reconocen como un gasto en el periodo en el que se incurren. En caso de que se reciban incentivos por arrendamiento para iniciar arrendamientos operativos, esos incentivos se reconocen como un pasivo. El beneficio total de los incentivos se reconoce como una disminución del gasto por renta sobre una base de línea recta, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las mejoras en propiedades arrendadas en arrendamientos operativos, se amortizan utilizando el método de línea recta sobre la vida útil de los activos o el plazo del arrendamiento correspondiente, según el que sea menor.

3.18 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.18.1 Clasificación como deuda o capital

La deuda y los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se clasifican ya sea como pasivos financieros o como capital, de acuerdo a la sustancia de los acuerdos contractuales y las definiciones de un pasivo financiero y un instrumento de capital.

3.18.2 Instrumentos de capital

Un instrumento de capital es cualquier contrato que pruebe una participación residual en los activos de una entidad después de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se reconocen en los ingresos recibidos, netos de los costos directos de emisión.

La recompra de instrumentos propios de capital de la Compañía se reconocen y deducen directamente en capital. Ninguna ganancia o pérdida se reconoce en la utilidad o pérdida sobre la compra, venta, emisión o cancelación de los instrumentos de capital propios de la Compañía.

3.18.3 Pasivos financieros

Reconocimiento y medición iniciales

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

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente a valor razonable más, en el caso de préstamos y financiamientos, los costos de la transacción directamente atribuibles.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen cuentas por pagar y otros documentos por pagar, pasivos bancarios, e instrumentos financieros derivados, ver Nota 3.7.

Medición subsecuente

La medición de los pasivos financieros depende de su clasificación, como se describe a continuación.

3.18.4 Pasivos bancarios

Después del reconocimiento inicial, los préstamos que generan intereses y los financiamientos se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado consolidado de resultados cuando los pasivos son dados de baja, y a través del proceso de amortización del método de interés efectivo.

El costo amortizado se calcula considerando cualquier descuento o prima de la adquisición, y comisiones o costos que son parte integral del método de interés efectivo. La amortización del método de interés efectivo se incluye en el gasto financiero en el estado consolidado de resultados, ver Nota 18.

3.18.5 Baja

Un pasivo financiero se da de baja cuando la obligación del pasivo se elimina, se cancela o expira. Cuando un pasivo financiero se reemplaza por otro del mismo acreedor en términos substancialmente diferentes, o los términos del pasivo se modifican substancialmente, tal intercambio o modificación se reconoce como una baja del pasivo original y se reconoce un pasivo nuevo. La diferencia en los valores en libros respectivos se reconoce en el estado consolidado de resultados.

3.19 Provisiones

La Compañía reconoce provisiones cuando tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía esté obligada a liquidar dicha obligación, y pueda hacer una estimación confiable del importe de la obligación.

El monto reconocido como una provisión es la mejor estimación de la contraprestación requerida para liquidar la obligación presente al final del periodo, tomando en cuenta los riesgos e incertidumbres de la obligación. Cuando se mide una provisión utilizando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros es el valor presente de esos flujos de efectivo (en donde el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera que alguno o todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión sean recuperados de un tercero, se reconoce una cuenta por cobrar si es virtualmente cierto que el reembolso será recibido y el monto de la cuenta por cobrar se puede medir confiablemente.

La Compañía reconoce una provisión por una pérdida contingente cuando es probable (es decir, la probabilidad de que el evento ocurra es mayor que la probabilidad de que no ocurra) que ciertos efectos relacionados con eventos pasados se materialicen y puedan ser cuantificados razonablemente. Estos eventos y su impacto financiero también se revelan como una pérdida contingente en los estados financieros consolidados cuando el riesgo de pérdida se considera que no sea remoto. La Compañía no reconoce un activo contingente hasta que la ganancia se realiza (ver Nota 25).

Las provisiones por reestructuración sólo se reconocen cuando los criterios de reconocimiento de provisiones se cumplen. La Compañía tiene una obligación implícita, cuando se identifica en un plan formal y detallado, la actividad o la parte de la Compañía en cuestión, la ubicación y el número de trabajadores afectados, una estimación detallada de los costos asociados y una línea de tiempo apropiada. Adicionalmente, los trabajadores afectados deberán haber sido notificados de las características principales del plan.

3.20 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

Los beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados, que se consideran partidas monetarias, se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro, y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado.

En México, los beneficios económicos de los beneficios a empleados y pensiones para el retiro se conceden a empleados con 10 años de servicio y edad mínima de 60 años. De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, la Compañía proporciona beneficios de primas de antigüedad a sus empleados bajo ciertas circunstancias. Estos beneficios consisten en un sólo pago equivalente a 12 días de salario por cada año de servicio (al salario más reciente del empleado, pero sin exceder el doble del salario mínimo legal), pagaderos a todos los empleados con 15 o más años de servicio, así como a ciertos empleados liquidados involuntariamente antes de la adjudicación de su beneficio de prima por antigüedad. Para empleados calificados, la Compañía también proporciona ciertos beneficios de la salud posteriores al retiro como servicios médico-quirúrgicos, farmacéuticos y hospitalización.

Para planes de retiro por beneficios definidos y otros beneficios laborales a largo plazo, tales como pensión patrocinada por la Compañía y planes de retiro, prima de antigüedad y planes de servicio médico posteriores al retiro, el costo de proporcionar beneficios se determina utilizando el método del crédito unitario proyectado, con valuaciones actuariales que se realizan al final de cada periodo. Todos los reajustes de las obligaciones por beneficios definidos de la Compañía tales como ganancias y pérdidas actuariales se reconocen directamente en otras partidas de la utilidad integral (“OPUI”). La Compañía presenta costos por servicios dentro del costo de ventas, gastos de administración y de ventas, en el estado consolidado de resultados. La Compañía presenta el costo neto por interés dentro del gasto financiero en el estado consolidado de resultados. La obligación por beneficios proyectados reconocida en el estado de situación financiera representa el valor presente de la obligación por beneficios definidos al final de cada periodo. Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos activos del plan para el pago de pensiones, prima de antigüedad, y servicios médicos posteriores al retiro, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores, los cuales incrementan el fondo de dichos planes.

Los costos relacionados con ausencias compensadas, tales como vacaciones y prima vacacional, se reconocen en una base acumulada. Los costos de beneficios por terminación obligatorios se reconocen cuando se incurren.

La Compañía reconoce un pasivo y un gasto por beneficios por terminación, en la primera de las siguientes fechas:

- a) Cuando ya no puede retirar la oferta de esos beneficios; o
- b) Cuando reconoce los costos por una reestructuración que se encuentra dentro del marco del IAS 37, “Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes,” e incluye el pago de beneficios por terminación.

La Compañía está comprometida de forma demostrable a una indemnización cuando, y sólo cuando, la entidad tiene un plan formal detallado para la terminación y no exista una posibilidad realista de revocarlo.

Una liquidación se da lugar cuando el empleador realiza una operación que elimina todas las obligaciones implícitas legales de parte o de la totalidad de los beneficios del plan de beneficio definido. Una reducción surge de un suceso aislado, como el cierre de una planta, discontinuidad de una actividad o la terminación o suspensión de un plan. Las ganancias o pérdidas en la liquidación o reducción de un plan de beneficios definidos se reconocen cuando la liquidación o reducción ocurre.

Durante el 2014, Coca-Cola FEMSA liquidó su plan de pensiones en Brasil e inmediatamente reconoció el efecto correspondiente de la liquidación en los resultados del actual periodo, ver Nota 16.

3.21 Reconocimiento de los ingresos

Las ventas de productos se reconocen al momento en que los productos se entregan al cliente, y cuando todas las siguientes condiciones se cumplen:

- La Compañía ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de los bienes;
- La Compañía no retiene ninguna implicación en la gestión de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos.
- El importe de los ingresos se puede medir confiablemente;
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la Compañía; y
- Los costos incurridos o por incurrir de la transacción se pueden medir confiablemente.

Todas las condiciones anteriores se cumplen normalmente en el momento en que los artículos se entregan al cliente. Las ventas netas reflejan las unidades entregadas a precio de lista, neto de promocionales, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener los derechos de vender y promocionar los productos de la Compañía.

Prestación de servicios y otros

Los ingresos por los servicios de venta de material de desecho y empaque de materias primas, se reconocen dentro de otros ingresos de operación en el estado consolidado de resultados.

La Compañía reconoció las transacciones como ingresos de acuerdo con las siguientes condiciones de la NIC 18 “Ingresos” por la entrega de bienes y prestación de servicios:

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

Ingresos por intereses

Los ingresos procedentes de la utilización por terceros de activos de la Compañía que produzcan intereses se reconocen una vez que se cumplen todas las condiciones siguientes:

- El monto de los ingresos puede valorarse con fiabilidad; y
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la entidad.

Para todos los instrumentos financieros medidos a costo amortizado y activos financieros que causan intereses clasificados como conservados al vencimiento, el producto financiero se registra utilizando la tasa de interés efectiva (“TIE”), que es la tasa que descuenta exactamente flujos de efectivo futuros estimados pagados o recibidos a través de la vida esperada del instrumento financiero, o cuando sea apropiado, durante un periodo más corto, al valor neto en libros del activo financiero. El producto financiero se incluye en el estado consolidado de resultados.

3.22 Gastos de administración y de ventas

Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades (“PTU”), para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta o producción de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los gastos capitalizados del sistema integral de negocio y cualquier otro costo similar.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, pérdida de botellas retornables en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, el gasto de distribución ascendió a Ps. 20,205, Ps. 19,236 y Ps. 17,971, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, incluyendo PTU, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y

- Mercadotecnia: promociones y gastos de publicidad.

La PTU se paga por las subsidiarias de la Compañía en México a sus empleados elegibles. En México, la PTU se determina aplicando la tasa del 10% de la utilidad gravable de la Compañía individual, sin considerar los dividendos acumulados recibidos de personas jurídicas residentes en México, la depreciación de los valores históricos y no la de los valores fiscales actualizados y las ganancias y pérdidas por fluctuación cambiaria, que no son incluidos hasta que el activo se enajena o el pasivo se vence; también se excluyen otros efectos de la inflación. A partir del 1 de enero de 2014, la PTU en México se calcula de la misma utilidad gravable, excepto por lo siguiente: a) no son deducibles las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores ni la PTU pagada en el ejercicio; y b) los pagos exentos de los empleados son totalmente deducibles en el cálculo de la PTU.

3.23 Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad representa la suma del impuesto por pagar corriente y el impuesto diferido. El impuesto a la utilidad se carga a la utilidad neta consolidada conforme se incurre, excepto cuando se relaciona con partidas que se reconocen en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, en cuyo caso, el impuesto corriente y diferido también se reconoce en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, respectivamente.

3.23.1 Impuestos a la utilidad del periodo

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

3.23.2 Impuestos diferidos

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre el valor en libros de un activo o pasivo en el estado de situación financiera y su base fiscal. El pasivo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales gravables. El activo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que las ganancias fiscales estén disponibles contra las cuales esas diferencias temporales deducibles puedan utilizarse y, si existiesen, beneficios futuros procedentes de pérdidas fiscales y ciertos créditos fiscales. Dichos activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del reconocimiento inicial del crédito mercantil (sin reconocer impuestos diferidos pasivos) o del reconocimiento inicial (distinta a una adquisición de negocios) de otros activos y pasivos en una transacción que no afecte la utilidad fiscal ni la utilidad contable, excepto en el caso de Brasil, donde ciertas cantidades de crédito mercantil son deducibles para efectos fiscales.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen por diferencias temporales deducibles, el traspaso de los créditos fiscales no utilizados y las pérdidas fiscales no utilizados. Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que sea probable que las ganancias fiscales estén disponibles contra las diferencias temporales deducibles, y el traspaso de los créditos fiscales no utilizados y bases fiscales no utilizados puedan ser utilizadas. El valor en libros de los activos por impuestos diferidos se revisa en cada fecha de presentación y reduce en la medida en que ya no es probable que la ganancia fiscal estará disponible para permitir que la totalidad o parte de los activos diferidos sean utilizados. Los activos por impuestos diferidos no reconocidos son re-evaluados en cada fecha de presentación y se reconocen en la medida en que sea probable que existan beneficios fiscales futuros que permitan que el activo por impuestos diferidos sea recuperado.

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.

El impuesto diferido relacionado a partidas reconocidas en otros resultados integral son reconocidos en correlación con la transacción subyacente en OPUI.

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 2013, 2014 y 2015, y como resultado de la Reforma Fiscal Mexicana de 2014, se mantendrá en el 30% para los años siguientes (ver Nota 24).

3.24 Acuerdos de pagos basados en acciones

Los altos ejecutivos de la compañía reciben una remuneración en forma de transacciones con pagos basados en acciones, por lo que los empleados prestan los servicios a cambio de instrumentos de capital. Los instrumentos de capital son concedidos y mantenidos por un fideicomiso controlado por la Compañía. Se contabilizan como transacciones liquidadas en instrumentos de capital. La concesión de instrumentos de capital es un valor monetario fijo en la fecha de concesión.

Los pagos basados en acciones a empleados se miden a valor razonable de los instrumentos de capital a la fecha de concesión. El valor razonable determinado en la fecha de concesión del pago basado en acciones se carga a resultados y se reconoce con base en el método de asignación, basado en la estimación de instrumentos de capital que asignará la Compañía.

Al final de cada periodo, la Compañía revisa la estimación del número de instrumentos de capital que espera adquirir. El impacto de la revisión de la estimación original, si existiese, se reconoce en el estado de resultados consolidado de tal forma que el gasto acumulable refleje la estimación revisada.

3.25 Utilidad por acción

La Compañía presenta la utilidad neta básica por acción y la utilidad neta por acción diluida. La utilidad neta básica por acción se calcula dividiendo la participación controladora en la utilidad neta entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las acciones adquiridas en el año. La utilidad neta por acción diluida se determina ajustando el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación, incluyendo el promedio ponderado de las acciones recompradas en el año para efectos de todos los valores de dilución potenciales, que comprenden derechos sobre acciones concedidos a empleados.

3.26 Emisión de acciones de subsidiarias

La Compañía reconoce la emisión de capital de una subsidiaria como una transacción de capital. La diferencia entre el valor en libros de las acciones emitidas y el importe contribuido por la participación no controladora o por terceros, se registra como prima en suscripción de acciones.

Nota 4. Fusiones y Adquisiciones

4.1 Fusiones y adquisiciones

La Compañía ha tenido ciertas fusiones y realiza adquisiciones para los años 2015, 2014 y 2013; que son registradas utilizando el método de adquisición. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de que la Compañía obtuvo el control de los negocios adquiridos; por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera en los años de dichas adquisiciones no son comparables con los periodos anteriores. En los flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2015 y 2013, se presentan las salidas de efectivo para las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía no tuvo adquisiciones o fusiones.

Si bien las sociedades adquiridas que se revelan a continuación, de la Nota 4.1.2 a la Nota 4.1.4, representan embotelladores de bebidas de las marcas registradas de Coca-Cola, tales entidades no estaban bajo el control de la propiedad común antes de su adquisición.

4.1.1 Adquisición de Grupo Socofar

El 30 de septiembre de 2015, FEMSA Comercio – División Comercial completó la adquisición del 60% de Grupo Socofar. Grupo Socofar es un operador de farmacias en Sudamérica que operaba, directamente y a través de franquicias, más de 643 farmacias y 154 tiendas de belleza en Chile, así como más de 150 farmacias en Colombia. Grupo Socofar fue adquirida por Ps. 7,685 en una transacción en efectivo. Los costos relacionados con la transacción de Ps. 116 fueron registrados por FEMSA Comercio – División Comercial cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados. Socofar fue incluido en los resultados de operación a partir de septiembre 2015.

FEMSA Comercio – División Comercial está actualmente en proceso de asignación de todos los activos adquiridos y pasivos asumidos en la adquisición de la contraprestación transferida del valor razonable de los activos netos adquiridos y la participación no controladora adquirida, ya que está llevando a cabo un proceso de revisión detallada. FEMSA Comercio – División Comercial espera terminar la asignación durante el siguiente año, pero antes del periodo de medición permitido por las NIIF; a continuación se presenta la estimación preliminar del valor razonable de los activos netos adquiridos de Socofar:

	2015
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 795)	Ps. 10,499
Total activo de largo plazo	3,875
Total activo	14,374
Total pasivo	(11,555)
Activos netos adquiridos	2,819
Crédito mercantil	5,994
Participación no controladora ⁽¹⁾	(1,128)
Total contraprestación transferida	Ps. 7,685

(1) Medido a la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida.

FEMSA Comercio – División Comercial espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la implementación de prácticas exitosas de sus operaciones mexicanas existentes, como la velocidad y la calidad en la ejecución de la propuesta de valor y crecimiento del cliente. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de FEMSA Comercio Farmacéuticos y Belleza.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Socofar por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2015:

	2015
Estado de Resultados	
Ingresos totales	Ps. 7,583
Utilidad antes de impuestos	394
Utilidad neta	Ps. 354

FEMSA Comercio contrató opciones en cuanto a la participación remanente no controladora mantenida por FEMSA Comercio. Los anteriores tenedores de la participación controladora de Socofar pueden ejercer la opción para venderle parte o la totalidad de esta participación a FEMSA Comercio a partir de i) 42 meses posteriores a la adquisición inicial bajo la ocurrencia de ciertos eventos y ii) 60 meses posteriores a la adquisición inicial. En cualquier momento, FEMSA Comercio puede ejercer la opción de compra de la participación no controladora remanente del 40% a partir del séptimo aniversario de la adquisición inicial. Ambas opciones serían ejercidas por el valor razonable de la participación y se mantendrán indefinidamente. Teniendo en cuenta que estas opciones pueden ser ejercidas al valor razonable a la fecha del ejercicio, su valor no es significativo a la fecha de adquisición y al 31 de diciembre de 2015.

4.1.2 Adquisición de Grupo Spaipa

El 29 de octubre de 2013, Coca-Cola FEMSA a través de su subsidiaria brasileña Spal Industria Brasileira de Bebidas S.A., completó la adquisición del 100% de Grupo Spaipa y tres compañías tenedoras (colectivamente “Spaipa”) y fue adquirida por Ps. 26,856 en una transacción en efectivo. Spaipa fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que operó principalmente en más de la mitad del estado de Sao Paulo y el estado de Paraná, Brasil. Esta adquisición fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Los costos relacionados con la transacción de Ps. 8 fueron registrados cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados. Spaipa fue incluido en los resultados de operación a partir de noviembre de 2013.

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

Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 3,800)	Ps. 5,918
Total activo de largo plazo	5,090
Derechos de distribución	11,872
Total activo	22,880
Total pasivo	(6,807)
Activos netos adquiridos	16,073
Crédito mercantil	10,783
Total contraprestación transferida	Ps. 26,856

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Se espera que el monto total del crédito mercantil sea deducible de impuestos, de acuerdo a la legislación fiscal de Brasil, por un importe de Ps. 22,202.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Spaipa por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2013:

Estado de Resultados	2013
Ingresos totales	Ps. 2,466
Utilidad antes de impuestos	354
Utilidad neta	Ps. 311

4.1.3 Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes

El 22 de agosto de 2013, Coca-Cola FEMSA a través de su subsidiaria Brasileña Spal Industria Brasileira de Bebidas S.A., completó la adquisición del 100% de Companhia Fluminense de Refrigerantes (“Companhia Fluminense”) por Ps. 4,657 en una transacción en efectivo. Companhia Fluminense fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que tuvo presencia en los estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro y Sao Paulo, Brasil. Esta adquisición fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Los costos relacionados con la transacción de Ps. 11 fueron registrados cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados. Companhia Fluminense fue incluido en los resultados de operación a partir de septiembre de 2013.

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

Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 9)	Ps. 515
Total activo de largo plazo	1,721
Derechos de distribución	2,077
Total activo	4,313
Total pasivo	(1,963)
Activos netos adquiridos	2,350
Crédito mercantil	2,307
Total contraprestación transferida	Ps. 4,657

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en Brasil. Se espera que el monto total del crédito mercantil sea deducible de impuestos, de acuerdo a la legislación fiscal de Brasil, por un importe de Ps. 4,581.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Companhia Fluminense por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2013:

Estado de Resultados	2013
Ingresos totales	Ps. 981
Pérdida antes de impuestos	(39)
Pérdida neta	Ps. (34)

4.1.4 Fusión con Grupo YOLI

El 24 de mayo de 2013, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Yoli. Grupo Yoli comprendió la entidad embotelladora YOLI de Acapulco, S.A. de C.V. y otras nueve entidades. Grupo Yoli fue un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera principalmente en el estado de Guerrero, así como en partes del estado de Oaxaca, en México. Esta fusión fue realizada para impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México. La transacción involucró la emisión de 42,377,925 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, además el pago en efectivo inmediato antes del cierre de la transacción por Ps. 1,109 a cambio del 100% de participación en Grupo YOLI, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 9,130, basado en el precio por acción de Ps. 189.27 el 24 de mayo de 2013. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 82 los cuales fueron registrados por Coca-Cola FEMSA cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo YOLI fue incluido en los resultados de operación a partir de junio de 2013.

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

	2013
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 63)	Ps. 837
Total activo de largo plazo	2,144
Derechos de distribución	3,503
Total activo	6,484
Total pasivo	(1,487)
Activos netos adquiridos	4,997
Crédito mercantil	4,133
Total contraprestación transferida	Ps. 9,130

Coca-Cola FEMSA espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en México. El monto total del crédito mercantil no será deducible de impuestos.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo YOLI por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2013:

Estado de Resultados		2013
Ingresos totales	Ps.	2,240
Utilidad antes de impuestos		70
Utilidad neta	Ps.	44

4.1.5 Otras adquisiciones

Durante 2015, el monto de otros pagos en efectivo, relacionados con pequeñas adquisiciones de la Compañía que en el agregado ascendieron a Ps. 5,892. Estos pagos se relacionan principalmente con lo siguiente: la adquisición del 100% de Farmacias Farmacón, operador regional de farmacias con presencia en los estados de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur, con sede en la ciudad de Culiacán, Sinaloa, que actualmente opera 215 farmacias; la fusión del 100% de las franquicias de PEMEX en las que FEMSA Comercio – División Combustibles ha proporcionado servicios operativos de estaciones de servicio de gasolina a través de acuerdos con terceros, bajo la marca comercial “OXXO GAS”, a la fecha de adquisición había 227 estaciones de OXXO GAS; la adquisición del 100% de “Zimag”, proveedor de servicios de logística en México, con experiencia en almacenamiento, distribución y servicios de valor agregado, en más de doce ciudades en México, principalmente en Ciudad de México, Monterrey, Guanajuato, Chihuahua, Mérida y Tijuana; y la adquisición del 100% de “Atlas Transportes e Logística”, proveedor de servicios de logística en Brasil, con una red de 49 centros operativos y más de 1,200 unidades de transporte de mercancías a través de todas las regiones de Brasil. Los costos en el agregado relacionados con la transacción de Ps. 39 fueron registrados cuando se incurrieron, como parte de los gastos de administración en el estado consolidado de resultados.

La estimación preliminar del valor razonable de estos activos netos adquiridos en el agregado es la siguiente:

		2015
Total activo circulante (incluye efectivo adquirido de Ps. 71)	Ps.	1,411
Total activo de largo plazo		859
Total activo		2,270
Total pasivo		(1,753)
Activos netos adquiridos		517
Crédito mercantil		5,375
Total contraprestación transferida	Ps.	5,892

FEMSA Comercio – División Comercial y el negocio de servicios logísticos esperan recuperar la cantidad registrada como crédito mercantil a través de las sinergias relacionadas con la capacidad de replicar los procesos operativos de esas unidades de negocio. El crédito mercantil de Farmacias Farmacón se ha asignado a la unidad generadora de efectivo de FEMSA Comercio Farmacéuticos y Belleza y el crédito mercantil de las franquicias de PEMEX se ha asignado a la unidad generadora de efectivo de FEMSA Comercio – División Combustibles en México. El crédito mercantil de Zimag y Atlas Transportes e Logística se ha asignado a la unidad generadora de efectivo del negocio de FEMSA Servicios Logística, en México y Brasil, respectivamente.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de estas adquisiciones por el periodo de la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2015:

Estado de Resultados	2015
Ingresos totales	Ps. 20,262
Utilidad antes de impuestos	176
Utilidad neta	Ps. 120

Durante el 2013, el monto de otros pagos en efectivo, netos de efectivo adquirido, relacionados con adquisiciones pequeñas de la Compañía es de Ps. 3,021. Estos pagos se relacionan principalmente con lo siguiente: la adquisición de Expreso Jundiaí, proveedor de servicios logísticos en Brasil, con experiencia en la industria de servicios logísticos de mercancía fraccionada a granel, almacenamiento y servicios de valor agregado, Expreso Jundiaí operaba una red de 42 bases operativas, a la fecha de la adquisición, y tiene presencia en seis estados en el Sur y Sureste de Brasil; la adquisición del 80% de Doña Tota, marca líder en restaurantes de comida rápida en el noreste de México, originaria del estado de Tamaulipas, México, la cual operaba 204 restaurantes en México y 11 en el estado de Texas, Estados Unidos a la fecha de la adquisición. Esta transacción resultó en la adquisición de activos y derechos para la producción, elaboración, comercialización y distribución de productos de comida rápida, la cual fue tratada como combinación de negocios de acuerdo con la NIIF 3 “Combinaciones de negocios;” la adquisición de Farmacias Moderna, farmacia líder en el estado de Sinaloa, México que operaba más de 100 tiendas en Mazatlán, Sinaloa a la fecha de la transacción; y la adquisición del 75% de Farmacias YZA, farmacia líder en el Sureste de México, en el estado de Yucatán, que operaba más de 330 tiendas a la fecha de la adquisición.

Información Financiera Pro Forma No Auditada

La siguiente información financiera consolidada pro forma no auditada representa los estados financieros históricos de la Compañía, ajustados por (i) la adquisición de Grupo Socofar, Farmacias Farmacón, Zimag, Atlas Transportes e Logística y la fusión de las franquicias de PEMEX, mencionadas en los párrafos anteriores; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas. La información financiera pro forma no auditada para el resto de las adquisiciones se incluyen a continuación.

	Información financiera pro forma no auditada por el año terminado el 31 Diciembre de 2015
Ingresos totales	Ps. 340,600
Utilidad antes de impuestos	27,485
Utilidad neta	25,004
Utilidad neta básica por acción serie “B”	Ps. 0.97
Utilidad neta básica por acción serie “D”	1.21

A continuación se presentan resultados pro-forma 2013 como si Spaipa, Companhia Fluminense y Grupo Yoli hubiesen sido adquiridas el 1 de enero de 2013:

	Información financiera pro forma no auditada por el año terminado el 31 Diciembre de 2013
Ingresos totales	Ps. 270,705
Utilidad antes de impuestos	23,814
Utilidad neta	20,730
Utilidad neta básica por acción serie “B”	Ps. 0.76
Utilidad neta básica por acción serie “D”	0.95

Nota 5. Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Para efectos del estado de flujo de efectivo, el efectivo incluye efectivo en caja y en bancos y equivalentes de efectivo, que representan inversiones a corto plazo con alto nivel de liquidez que son fácilmente convertibles en una determinada cantidad de efectivo y que están sujetas a un riesgo poco significativo de cambios de valor, con vencimiento de tres meses o menos de su fecha de adquisición. El efectivo y equivalentes al cierre del período, como se muestra en el estado de flujos de efectivo consolidado, se integra de la siguiente manera:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Efectivo	Ps. 12,530	Ps. 12,654
Equivalentes de efectivo (ver Nota 3.5)	16,866	22,843
	Ps. 29,396	Ps. 35,497

Como se explicó en la Nota 3.3 más arriba, la Compañía opera en Venezuela, la cual tiene un cierto nivel de restricciones de control cambiario, que pueden impedir la disponibilidad del efectivo y equivalentes de efectivo para ser usados en otra parte dentro del grupo. Al 31 de diciembre del 2015 y 2014, los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo de las subsidiarias Venezolanas de la Compañía fueron Ps. 1,267 y Ps. 1,954, respectivamente.

Nota 6. Inversiones

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, las inversiones se clasifican como mantenidas al vencimiento, el valor en libros de éstas inversiones es similar a su valor razonable. A continuación se muestra el detalle de las inversiones mantenidas al vencimiento.

<i>Mantenidas al Vencimiento</i> ⁽¹⁾			
Depósitos Bancarios	2015		2014
Costo de adquisición	Ps. 19	Ps.	143
Intereses acumulados	-		1
Costo amortizado	Ps. 19	Ps.	144
	Ps. 19	Ps.	144

(1) Denominados en euros a una tasa de interés fija con fecha de vencimiento en 2016, al 31 de diciembre de 2015.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, el efecto de las inversiones en el estado consolidado de resultados, en el rubro de producto financiero es de Ps. 1, Ps. 3 y Ps. 3, respectivamente.

Nota 7. Cuentas por Cobrar

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Clientes	Ps. 14,696	Ps. 9,312
Reserva para cuentas incobrables	(849)	(456)
The Coca-Cola Company (ver Nota 14)	1,559	1,584
Préstamos a empleados	151	241
Otras partes relacionadas (ver Nota 14)	243	273
Heineken Company (ver Nota 14)	754	811
Otros	1,458	2,077
	Ps. 18,012	Ps. 13,842

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 principalmente 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 2015 y 2014.

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

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
60-90 días	Ps. 178	Ps. 65
90-120 días	161	24
120 días en adelante	588	182
Total	Ps. 927	Ps. 271

7.2 Movimiento en saldo de la reserva de cuentas incobrables

	2015	2014	2013
Saldo inicial	Ps. 456	Ps. 489	Ps. 413
Provisión del año	167	94	154
Cargos y cancelación de cuentas incobrables	(99)	(90)	(34)
Efecto por fluctuación en tipo de cambio	325	(37)	(44)
Saldo final	Ps. 849	Ps. 456	Ps. 489

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 2015	31 de Diciembre de 2014
60-90 días	Ps. 4	Ps. 13
90-120 días	13	10
120 días en adelante	832	433
Total	Ps. 849	Ps. 456

7.3 Pagos de The Coca-Cola Company

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones, así como en los de inversión en refrigeradores y botellas retornables de Coca-Cola FEMSA. Los recursos recibidos por Coca-Cola FEMSA para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y de botellas retornables, se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables, respectivamente. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 las contribuciones recibidas ascendieron a Ps. 3,749, Ps. 4,118 y Ps. 4,206, respectivamente.

Nota 8. Inventarios

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Productos terminados	Ps. 17,631	Ps. 10,989
Materias primas	3,629	3,493
Refacciones operativas	1,661	1,353
Producción en proceso	108	279
Mercancías en tránsito	1,534	929
Otros	117	171
	Ps. 24,680	Ps. 17,214

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Compañía reconoció rebajas de valor de los inventarios por Ps. 1, 290, Ps. 1,028 y Ps. 1,322 al valor neto de realización, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, los movimientos en inventarios se incluyen en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas y consisten en lo siguiente:

	2015	2014	2013
Movimiento en inventarios de productos terminados y producción en proceso	Ps. 132,835	Ps. 92,390	Ps. 76,163
Materias primas y consumibles	53,514	55,038	49,740
Total	Ps. 186,349	Ps. 147,428	Ps. 125,903

Nota 9. Otros Activos Circulantes y Otros Activos Financieros Circulantes

9.1 Otros activos circulantes

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Pagos anticipados	Ps. 3,363	Ps. 1,375
Acuerdos con clientes	168	161
Permisos de corto plazo	86	68
Otros	37	184
	Ps. 3,654	Ps. 1,788

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, los pagos anticipados se integran por:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Anticipos de inventarios	Ps. 2,291	Ps. 380
Pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales	58	156
Anticipos a proveedores de servicios	601	517
Rentas	115	80
Seguros pagados por anticipado	58	29
Otros	240	213
	Ps. 3,363	Ps. 1,375

El monto total de publicidad y gastos promocionales por lanzamiento de nuevos productos pagados por anticipado, reconocido en los estados consolidados de resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 fue de Ps. 4,613, Ps. 4,460 y Ps. 6,232, respectivamente.

9.2 Otros activos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Efectivo restringido	Ps. 704	Ps. 1,213
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	523	384
Documentos por cobrar a corto plazo ⁽¹⁾	1,191	1,000
	Ps. 2,418	Ps. 2,597

(1) El valor en libros se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2015 y 2014.

La Compañía tiene asegurado parte de sus depósitos a corto plazo para cumplir con los requisitos como colateral de cuentas por pagar en diferentes monedas. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el valor razonable del depósito a corto plazo asegurado fue:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Bolívares	Ps. 344	Ps. 550
Reales	360	640
Pesos colombianos	-	23
	Ps. 704	Ps. 1,213

Nota 10. Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

El detalle de las asociadas de la Compañía y negocios conjuntos contabilizados bajo el método de participación al final del periodo es el siguiente:

Compañía	Actividad Principal	Lugar de Residencia	% de Tenencia		Valor en Libros	
			31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Grupo Heineken ^{(1) (2)}	Bebidas	Países Bajos	20.0%	20.0%	Ps. 92,694	Ps. 83,710
Coca-Cola FEMSA:						
Negocios Conjuntos:						
Grupo Panameño de Bebidas	Bebidas	Panamá	50.0%	50.0%	1,573	1,740
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V.	Servicios	México	50.0%	50.0%	161	190
Estancia Hidromineral Itabirito, L.T.D.A.	Envasado y distribución	Brasil	50.0%	50.0%	160	164
Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc. ("CCFPI")	Envasado	Filipinas	51.0%	51.0%	9,996	9,021
Fountain Agua Mineral, L.T.D.A.	Bebidas	Brasil	50.0%	50.0%	491	573
Asociadas:						
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ("PIASA")	Azucarera	México	36.3%	36.3%	2,187	2,082
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA")	Enlatados	México	26.5%	32.8%	172	194
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ("IMER")	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	100	98
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.	Bebidas	México	26.3%	26.3%	1,531	1,470
KSP Participações, L.T.D.A.	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	80	91
Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A.	Bebidas	Brasil	24.4%	24.4%	1,363	1,670
Otras inversiones en empresas de Coca-Cola FEMSA	Varios	Varios	Varios	Varios	60	33
FEMSA Comercio:						
Café del Pacifico, S.A.P.I. de C.V. (Caffenio) ⁽¹⁾	Café	México	40.0%	40.0%	467	467
Otras inversiones ^{(1) (3)}						
	Varios	Varios	Varios	Varios	696	656
					Ps. 111,731	Ps. 102,159

(1) Asociada.

(2) Al 31 de diciembre de 2015, se integra por 12.53% de participación en Heineken, N.V., y 14.94% de participación en Heineken Holding, N.V., las cuales representan un interés económico del 20% en Heineken. La Compañía tiene influencia significativa, principalmente, debido al hecho de que participa en el Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y el Consejo de Supervisión de Heineken N.V., y para las operaciones relevantes entre la Compañía y Heineken Company.

(3) Negocio conjunto.

Durante 2015, Coca-Cola FEMSA recibió dividendos de Industria Envasadora de Queretaro, S.A. de C.V., por un monto de Ps. 13 y posteriormente vendió acciones por un monto de Ps. 22.

Durante 2015, Coca-Cola FEMSA realizó aportaciones de capital a la empresa Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. por un monto de Ps. 7.

Durante 2015, Coca-Cola FEMSA realizó aportaciones de capital a la empresa Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A. por un monto de Ps. 71.

Durante 2014, Coca-Cola FEMSA convirtió su cuenta por cobrar de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. en un monto de Ps. 814 en una aportación de capital adicional en la entidad participada.

Durante 2014, Coca-Cola FEMSA realizó aportaciones de capital a la empresa Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. por un monto de Ps. 25.

Durante 2014, Coca-Cola FEMSA recibió dividendos de Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V., de Estancia Hidromineral Itabirito L.T.D.A., y de Fountain Agua Mineral L.T.D.A., por un monto de Ps. 48, Ps. 50 y Ps. 50, respectivamente.

El 25 de enero de 2013, la Compañía completó la adquisición del 51% de CCFPI por un monto de \$688.5 dólares (Ps. 8,904) en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA obtiene la opción de adquirir el 49% restante de CCFPI en cualquier momento durante los siete años siguientes al cierre. Coca-Cola FEMSA también tiene una opción de venta para vender su participación del 51% en CCFPI a The Coca-Cola Company en cualquier momento desde el quinto aniversario de la fecha de adquisición hasta el sexto aniversario de la fecha de adquisición, a un precio que se basa en el valor razonable de CCFPI en la fecha de adquisición (ver Nota 20.7).

Como se menciona en la Nota 4, el 24 de mayo de 2013 Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Yoli. Como parte de esta adquisición Coca-Cola FEMSA incrementó su participación a 36.3% en Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. Coca-Cola FEMSA registró el incremento del interés adquirido a su valor razonable estimado.

Aunque Coca-Cola FEMSA posee actualmente el 51% de CCFPI, al considerar (i) los términos de los acuerdos de accionistas (específicamente el hecho que durante el periodo inicial de cuatro años la aprobación conjunta de Coca-Cola FEMSA y TCCC requiere que se apruebe el plan de negocios anual de CCFPI, documento clave conforme al que CCFPI es operado); y (ii) no es probable que los derechos de voto potenciales para adquirir el 49% restante de CCFPI sean ejecutados en un futuro próximo, debido que la opción de compra no tiene un valor significativo para ser ejercida por Coca-Cola FEMSA; la Compañía concluye que Coca-Cola FEMSA no controla a CCFPI en cualquiera de los periodos presentados en los estados financieros consolidados y por lo tanto, se ha registrado esta inversión como negocio conjunto bajo método de participación.

Al 30 de abril de 2010, la Compañía adquirió el 20% de participación económica de Heineken. La principal actividad de Heineken es la producción, distribución y mercadeo de cervezas a nivel mundial. La Compañía reconoció una utilidad neta por método de participación de Ps. 5,879, Ps. 5,244 y Ps. 4,587 por su participación económica en Heineken, al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente. La utilidad neta por método de participación de la Compañía atribuible a los accionistas de Heineken, excluyendo ajustes por amortización ascendió a Ps. 6,567 (€. 378 millones); Ps. 5,362 (€. 303 millones), y Ps. 4,680 (€. 273 millones), al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

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

	31 de Diciembre de 2015		31 de Diciembre de 2014	
	Millones de		Millones de	
	Pesos	Euros	Pesos	Euros
Total activos circulantes	Ps. 111,997	€. 5,914	Ps. 109,101	€. 6,086
Total activos no circulantes	602,217	31,800	515,282	28,744
Total pasivos circulantes	161,273	8,516	152,950	8,532
Total pasivos no circulantes	267,551	14,128	230,285	12,846
Total capital	285,390	15,070	241,148	13,452
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	256,323	13,535	222,453	12,409
Total ingresos y otros a la utilidad	Ps. 363,191	€. 20,922	Ps. 342,313	€. 19,350
Total costos y gastos	309,812	17,847	293,134	16,570
Utilidad neta	Ps. 37,166	€. 2,141	Ps. 30,216	€. 1,708
Utilidad neta atribuible a los accionistas de la compañía	32,844	1,892	26,819	1,516
Otras partidas de la utilidad integral	4,809	277	4,210	238
Total utilidad integral	Ps. 41,975	€. 2,418	Ps. 34,426	€. 1,946
Total utilidad integral atribuible a los accionistas de la compañía	37,323	2,150	29,826	1,686

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

	31 de Diciembre de 2015		31 de Diciembre de 2014	
	Millones de		Millones de	
	Pesos	Euros	Pesos	Euros
Capital atribuible a los accionistas de Heineken	Ps. 256,323	€. 13,535	Ps. 222,453	€. 12,409
Porcentaje de participación económica	20%	20%	20%	20%
Inversión en Heineken Company excluyendo crédito mercantil y otros ajustes	Ps. 51,265	€. 2,707	Ps. 44,491	€. 2,482
Efecto del valor razonable estimado por la asignación del precio de compra	18,704	988	17,707	988
Crédito mercantil	22,725	1,200	21,512	1,200
Inversión en Heineken Company	Ps. 92,694	€. 4,895	Ps. 83,710	€. 4,670

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el valor razonable de la inversión de la Compañía en las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., la cual equivale al 20% de participación económica de las acciones en circulación, representó Ps. 165,517 (€. 8,740 millones); y Ps. 116,327 (€. 6,489 millones) considerando precios de mercado a esas fechas. Al 15 de abril de 2016, el valor razonable ascendió a €. 8,935 millones.

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Compañía ha recibido dividendos de Heineken, los cuales ascienden a Ps. 2,343, Ps. 1,795 y Ps. 1,752, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 la utilidad neta correspondiente a las asociadas inmateriales de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 185, Ps. 195 y Ps. 138, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 la (pérdida) utilidad neta correspondiente a los negocios conjuntos inmateriales de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. (30), Ps. (320) y Ps. 151, respectivamente.

La participación de la Compañía en otras partidas de la utilidad integral de las inversiones permanentes en acciones, netas de impuesto por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 se integran por:

	2015	2014	2013
Partidas que pueden ser reclasificadas a utilidad neta:			
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. 213	Ps. (257)	Ps. (91)
Efectos por fluctuación cambiaria	69	1,579	(3,029)
Total	Ps. 282	Ps. 1,322	Ps. (3,120)
Partidas que no serán reclasificadas a utilidad neta en periodos subsecuentes:			
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	Ps. 169	Ps. (881)	Ps. 491

Nota 11. Propiedad, Planta y Equipo, Neto

Costo	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al									
1 de Enero de 2013	Ps. 5,769	Ps.14,377	Ps. 45,082	Ps. 11,991	Ps. 5,814	Ps. 5,357	Ps. 9,618	Ps. 754	Ps. 98,762
Adiciones	433	167	4,648	1,107	1,435	8,238	11	341	16,380
Adiciones de adquisiciones de negocios	536	2,278	2,814	428	96	614	36	264	7,066
Transferencia de proyectos terminados en proceso	389	1,158	992	1,144	785	(6,296)	1,828	-	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(216)	-	-	-	-	-	(216)
Disposiciones	(11)	(291)	(2,049)	(749)	(324)	(748)	(697)	(15)	(4,884)
Efectos por fluctuación cambiaria	(250)	(1,336)	(3,678)	(1,135)	(466)	(291)	(103)	(55)	(7,314)
Efectos de inflación	228	1,191	2,252	603	46	165	-	277	4,762
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	32	-	-	-	-	-	32
Costo al									
31 de Diciembre de 2013	Ps. 7,094	Ps. 17,544	Ps. 49,877	Ps. 13,389	Ps. 7,386	Ps. 7,039	Ps. 10,693	Ps. 1,566	Ps. 114,588
Costo									
Costo al									
1 de Enero de 2014	Ps. 7,094	Ps.17,544	Ps. 49,877	Ps. 13,389	Ps. 7,386	Ps. 7,039	Ps. 10,693	Ps. 1,566	Ps. 114,588
Adiciones	803	54	4,156	32	398	11,209	99	234	16,985
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(115)	(610)	891	(57)	-	(68)	99	(253)	(113)
Transferencia de proyectos terminados en proceso	-	1,717	2,823	1,523	1,994	(10,050)	1,990	3	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(134)	-	-	-	-	-	(134)
Disposiciones	(17)	(144)	(2,243)	(632)	(60)	(5)	(587)	(79)	(3,767)
Efectos por fluctuación cambiaria	(664)	(3,125)	(5,415)	(1,975)	(323)	(545)	(44)	(506)	(12,597)
Efectos de inflación	110	355	531	186	7	29	-	110	1,328
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	33	-	-	263	-	-	296
Costo al									
31 de Diciembre de 2014	Ps. 7,211	Ps. 15,791	Ps. 50,519	Ps. 12,466	Ps. 9,402	Ps. 7,872	Ps. 12,250	Ps. 1,075	Ps. 116,586

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 2015	Ps. 7,211	Ps.15,791	Ps. 50,519	Ps. 12,466	Ps. 9,402	Ps. 7,872	Ps. 12,250	Ps. 1,075	Ps. 116,586
Adiciones	675	1,688	5,122	851	1,655	6,942	41	511	17,485
Adiciones de combinación de negocios	30	251	870	-	-	-	862	-	2,013
Transferencia de proyectos terminados en proceso	59	1,289	3,251	1,168	662	(8,143)	1,714	-	-
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	(10)	-	-	-	-	-	(10)
Disposiciones	(56)	(219)	(2,694)	(972)	(103)	-	(356)	(40)	(4,440)
Efectos por fluctuación cambiaria	(595)	(1,352)	(4,330)	(1,216)	(266)	(1,004)	(23)	(848)	(9,634)
Efectos de inflación	245	503	957	295	301	91	-	229	2,621
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	-	57	-	-	57
Costo al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 7,569	Ps.17,951	Ps. 53,685	Ps. 12,592	Ps. 11,651	Ps. 5,815	Ps. 14,488	Ps.927	Ps. 124,678

Depreciación Acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2013	Ps. -	Ps.(4,451)	Ps. (20,561)	Ps. (6,622)	Ps. (1,988)	Ps. -	Ps. (3,176)	Ps. (315)	Ps. (37,113)
Depreciación del año	-	(431)	(4,380)	(1,452)	(1,662)	-	(784)	(96)	(8,805)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	105	-	-	-	-	-	105
Disposiciones	-	200	1,992	785	33	-	682	6	3,698
Efectos por fluctuación cambiaria	-	591	2,061	755	143	-	8	73	3,631
Efectos de inflación	-	(583)	(996)	(442)	(6)	-	-	(122)	(2,149)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2013	Ps. -	Ps. (4,674)	Ps. (21,779)	Ps. (6,976)	Ps. (3,480)	Ps. -	Ps. (3,270)	Ps. (454)	Ps.(40,633)

Depreciación Acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2014	Ps. -	Ps. (4,674)	Ps. (21,779)	Ps. (6,976)	Ps. (3,480)	Ps. -	Ps. (3,270)	Ps. (454)	Ps. (40,633)
Depreciación del año	-	(466)	(4,525)	(1,181)	(1,879)	-	(863)	(115)	(9,029)
Transferencia de (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	62	-	-	-	-	-	62
Disposiciones	-	77	2,086	602	57	-	517	1	3,340
Efectos por fluctuación cambiaria	-	1,512	3,481	1,046	105	-	2	236	6,382
Efectos de inflación	-	(175)	(707)	(135)	(8)	-	-	(54)	(1,079)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2014	Ps. -	Ps. (3,726)	Ps. (21,382)	Ps. (6,644)	Ps. (5,205)	Ps. -	Ps. (3,614)	Ps. (386)	Ps. (40,957)

Depreciación Acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de Enero de 2015	Ps. -	Ps.(3,726)	Ps. (21,382)	Ps. (6,644)	Ps. (5,205)	Ps. -	Ps. (3,614)	Ps. (386)	Ps. (40,957)
Depreciación del año	-	(515)	(4,864)	(1,184)	(1,984)	-	(1,071)	(143)	(9,761)
Disposiciones	-	172	2,001	946	80	-	270	2	3,471
Efectos por fluctuación cambiaria	-	498	2,222	1,044	167	-	22	212	4,165
Efectos de inflación	-	(187)	(426)	(166)	(436)	-	1	(86)	(1,300)
Depreciación acumulada al 31 de Diciembre de 2015	Ps. -	Ps.(3,758)	Ps. (22,449)	Ps. (6,004)	Ps. (7,378)	Ps. -	Ps. (4,392)	Ps. (401)	Ps. (44,382)

Valor en Libros	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Al 31 de Diciembre de 2013	Ps. 7,094	Ps.12,870	Ps. 28,098	Ps. 6,413	Ps. 3,906	Ps. 7,039	Ps. 7,423	Ps. 1,112	Ps. 73,955
Al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 7,211	Ps.12,065	Ps. 29,137	Ps. 5,822	Ps. 4,197	Ps. 7,872	Ps. 8,636	Ps. 689	Ps. 75,629
Al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 7,569	Ps.14,193	Ps. 31,236	Ps. 6,588	Ps. 4,273	Ps. 5,815	Ps. 10,096	Ps. 526	Ps. 80,296

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Compañía capitalizó Ps. 57, Ps. 296 y Ps. 32, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 993, Ps. 1,915 y Ps. 790 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.1%, 4.8% y 4.1%, respectivamente.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 los gastos por intereses, producto financiero y pérdidas (ganancias) cambiarias netas se integran como sigue:

	2015	2014	2013
Gastos por intereses, producto financiero y pérdidas (ganancias) cambiarias	Ps. 8,031	Ps. 7,080	Ps. 3,887
Monto capitalizado ⁽¹⁾	85	338	57
Importe neto en los estados consolidados de resultados	Ps. 7,946	Ps. 6,742	Ps. 3,830

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

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

Nota 12. Activos Intangibles, Neto

Costo	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
Costo al 1 de Enero de 2013	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 339	Ps. 64,581	Ps. 2,863	Ps. 1,019	Ps. 726	Ps. 384	Ps. 4,992	Ps. 69,573
Adiciones	-	-	-	-	164	644	179	123	1,110	1,110
Adquisición de negocios	19,868	14,692	1,621	36,181	70	-	-	196	266	36,447
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	172	(172)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	(163)	(163)	-	-	(46)	-	(46)	(209)
Efectos por fluctuación cambiaria	(1,828)	(356)	(10)	(2,194)	(75)	-	-	(13)	(88)	(2,282)
Efectos de inflación	417	-	-	417	-	113	-	-	113	530
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	25	-	-	-	25	25
Costo al 31 de Diciembre de 2013	Ps. 75,727	Ps. 21,308	Ps. 1,787	Ps. 98,822	Ps. 3,219	Ps. 1,604	Ps. 859	Ps. 690	Ps. 6,372	Ps. 105,194
Costo al 1 de Enero de 2014	Ps. 75,727	Ps. 21,308	Ps. 1,787	Ps. 98,822	Ps. 3,219	Ps. 1,604	Ps. 859	Ps. 690	Ps. 6,372	Ps. 105,194
Adiciones	-	-	13	13	227	229	168	44	668	681
Ajustes en el valor razonable de combinación de negocios pasados	(2,416)	4,117	(205)	1,496	-	-	-	(17)	(17)	1,479
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	278	(278)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	(8)	(8)	(387)	-	-	(33)	(420)	(428)
Efectos por fluctuación cambiaria	(5,343)	(251)	(10)	(5,604)	(152)	(1)	-	(13)	(166)	(5,770)
Efectos de inflación	2,295	-	-	2,295	(2)	-	-	-	(2)	2,293
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	42	-	-	-	42	42
Costo al 31 de Diciembre de 2014	Ps. 70,263	Ps. 25,174	Ps. 1,577	Ps. 97,014	Ps. 3,225	Ps. 1,554	Ps. 1,027	Ps. 671	Ps. 6,477	Ps. 103,491

Costo	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles
Costo al 1 de Enero de 2015	Ps. 70,263	Ps. 25,174	Ps. 1,577	Ps. 97,014	Ps. 3,225	Ps. 1,554	Ps.1,027	Ps. 671	Ps. 6,477	Ps. 103,491
Adiciones	-	-	-	-	480	458	198	83	1,219	1,219
Adquisición de negocios	-	11,369	1,238	12,607	328	-	-	199	527	13,134
Transferencia de sistemas en desarrollo terminados	-	-	-	-	1,085	(1,085)	-	-	-	-
Disposiciones	-	-	-	-	(150)	(242)	-	(77)	(469)	(469)
Efectos por fluctuación cambiaria	(4,992)	(2,693)	(52)	(7,737)	(94)	(2)	-	(16)	(112)	(7,849)
Efectos de inflación	1,121	-	-	1,121	(12)	-	-	-	(12)	1,109
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	-	28	-	-	-	28	28
Costo al 31 de Diciembre de 2015	Ps. 66,392	Ps. 33,850	Ps. 2,763	Ps.103,005	Ps. 4,890	Ps. 683	Ps. 1,225	Ps. 860	Ps. 7,658	Ps. 110,663
Amortización y Pérdidas por Deterioro										
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2013	Ps. -	Ps. -	Ps. (103)	Ps. (103)	Ps. (1,228)	Ps. -	Ps. (150)	Ps.(199)	Ps. (1,577)	Ps. (1,680)
Gasto por amortización	-	-	-	-	(271)	-	(73)	(72)	(416)	(416)
Disposiciones	-	-	103	103	2	-	46	-	48	151
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	35	-	-	9	44	44
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2013	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (1,462)	Ps. -	Ps.(177)	Ps.(262)	Ps. (1,901)	Ps. (1,901)
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2014	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (1,462)	Ps. -	Ps. (177)	Ps.(262)	Ps. (1,901)	Ps. (1,901)
Gasto por amortización	-	-	-	-	(268)	-	(58)	(97)	(423)	(423)
Pérdidas por deterioro	-	-	(36)	(36)	-	-	-	-	-	(36)
Disposiciones	-	-	-	-	387	-	-	-	387	387
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	-	-	-	-	-	9	9	9
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2014	Ps. -	Ps. -	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,343)	Ps. -	Ps. (235)	Ps.(350)	Ps. (1,928)	Ps. (1,964)

Amortización y Pérdidas por Deterioro	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola		Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Total Activos Intangibles No Amortizables	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Licencias de Alcohol	Otros	Total Activos Intangibles Amortizables	Total de Activos Intangibles			
Amortización acumulada al 1 de Enero de 2015	Ps.	-	Ps.	-	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,343)	Ps.	-	Ps. (235)	Ps.(350)	Ps. (1,928)	Ps. (1,964)	
Gasto por amortización		-		-		-	(461)		-	(67)	(76)	(604)	(604)	
Disposiciones		-		-		-	126		-	-	42	168	168	
Efectos por fluctuación cambiaria		-		-		-	59		-	-	19	78	78	
Amortización acumulada al 31 de Diciembre de 2015	Ps.	-	Ps.	-	Ps. (36)	Ps. (36)	Ps. (1,619)	Ps.	-	Ps. (302)	Ps.(365)	Ps. (2,286)	Ps. (2,322)	
Valor en Libros														
Al 31 de Diciembre de 2013	Ps.	75,727	Ps.	21,308	Ps.	1,787	Ps. 98,822	Ps.	1,757	Ps. 1,604	Ps. 682	Ps. 428	Ps. 4,471	Ps. 103,293
Al 31 de Diciembre de 2014	Ps.	70,263	Ps.	25,174	Ps.	1,541	Ps. 96,978	Ps.	1,882	Ps. 1,554	Ps. 792	Ps. 321	Ps. 4,549	Ps. 101,527
Al 31 de Diciembre de 2015	Ps.	66,392	Ps.	33,850	Ps.	2,727	Ps. 102,969	Ps.	3,271	Ps. 683	Ps. 923	Ps. 495	Ps. 5,372	Ps. 108,341

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Compañía capitalizó Ps. 28, Ps. 42 y Ps. 25, respectivamente, de costos por financiamiento con relación a Ps. 410, Ps. 600 y Ps. 630 en activos calificables, respectivamente. Los montos fueron capitalizables asumiendo una tasa efectiva de capitalización anual de 4.1%, 4.2% y 4.1%, respectivamente.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la asignación de los gastos por amortización fue como sigue:

	2015	2014	2013
Costo de ventas	Ps. 61	Ps. 12	Ps. 10
Gastos de administración	407	156	249
Gastos de venta	136	255	157
	Ps. 604	Ps. 423	Ps. 416

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

	Años
Costo por Implementación de Sistemas	3-10
Licencias de Alcohol	6

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

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

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

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
México	Ps. 55,137	Ps. 55,137
Guatemala	410	352
Nicaragua	465	418
Costa Rica	1,391	1,188
Panamá	1,033	884
Colombia	4,746	5,344
Venezuela	621	823
Brasil	23,557	29,622
Argentina	69	88
Total	Ps. 87,429	Ps. 93,856

Para el crédito mercantil y los derechos de distribución, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente. Los importes recuperables de las UGEs se basan en los cálculos del valor en uso. El valor en uso se determina descontando los flujos de efectivo futuros generados por el uso continuo de la UGE.

Las proyecciones anteriores podrían diferir de los resultados obtenidos en el tiempo, sin embargo, Coca-Cola FEMSA prepara sus estimaciones en base a la situación actual de cada una de las UGE.

Los valores de recuperación se basan en el valor de uso. El valor de uso de las UGE se determina con base en el método de flujos de caja descontados. Los principales supuestos utilizados en la proyección de los flujos de caja son: volumen, la inflación anual esperada a largo plazo, y el costo de capital promedio ponderado (por sus siglas en inglés “WACC”) utilizado para descontar los flujos proyectados.

Para determinar la tasa de descuento, Coca-Cola FEMSA utiliza la tasa WACC tal como se determina para cada una de las unidades generadoras de efectivo en términos reales y como se describe en los párrafos siguientes.

Las tasas de descuento estimadas para llevar a cabo la NIC 36 “Deterioro de activos”, prueba de deterioro para cada UGE que considera supuestos de los participantes en el mercado. Los participantes en el mercado fueron seleccionados teniendo en cuenta el tamaño, operaciones y características del negocio que son similares a las de Coca-Cola FEMSA.

Las tasas de descuento representan la evaluación actual de los riesgos asociados a cada unidad generadora de efectivo del mercado, teniendo en cuenta el valor temporal del dinero y los riesgos individuales de los activos subyacentes que no han sido incorporados en las estimaciones de flujos de efectivo. El cálculo de la tasa de descuento se basa en las circunstancias específicas de Coca-Cola FEMSA y sus segmentos operativos y se deriva de su tasa WACC. La tasa WACC tiene en cuenta tanto la deuda y el capital. El costo del capital se deriva de la rentabilidad esperada por los inversionistas de la compañía. El costo de la deuda se basa en los intereses devengados de los préstamos que Coca-Cola FEMSA tiene por la obligación del servicio. El riesgo específico del segmento se incorpora mediante la aplicación de factores beta, individuales. Los factores beta son evaluados anualmente y están basados en información de mercado pública disponible.

Los supuestos de los participantes en el mercado son importantes ya que, no sólo incluyen datos de la industria de las tasas de crecimiento, la administración también evalúa cómo la posición de la UGE, en relación con sus competidores, podría cambiar durante el periodo pronosticado.

Los supuestos clave utilizados para el cálculo del valor en uso son los siguientes:

- Los flujos de efectivo fueron proyectados con base en resultados operativos reales y un plan de negocios de cinco años. Los flujos de efectivo por un periodo adicional de cinco años se extrapolaron aplicando tasas moderadas de crecimiento y manteniendo márgenes por país del último año base. Coca-Cola FEMSA espera que estas proyecciones se justifiquen debido a la naturaleza del negocio a largo plazo y experiencias pasadas.
- Los flujos de efectivo después del primer periodo de diez años se extrapolaron utilizando la tasa perpetua de crecimiento igual a la inflación anual a largo plazo esperada, con el fin de calcular el importe recuperable.
- Para calcular el valor de recuperación de las UGE, Coca-Cola FEMSA utilizó por cada unidad, el Costo de Capital Promedio Ponderado (“CCPP”) para descontar los flujos de efectivo; el cálculo también asume un ajuste por prima de riesgo.

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2015, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de Impuestos	CCPP después de Impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2016-2025	Tasa de Crecimiento Esperada 2016-2025
México	6.7%	6.1%	3.4%	2.1%
Colombia	7.6%	6.8%	3.0%	4.4%
Venezuela	17.8%	17.1%	72.5%	3.9%
Costa Rica	8.2%	7.9%	4.7%	3.9%
Guatemala	10.6%	10.0%	3.7%	4.7%
Nicaragua	13.4%	12.8%	5.3%	6.4%
Panamá	7.4%	6.8%	3.1%	5.2%
Argentina	9.8%	9.1%	22.8%	3.4%
Brasil	8.0%	7.4%	4.9%	4.0%

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2014, fueron los siguientes:

UGE	CCPP antes de Impuestos	CCPP después de Impuestos	Inflación a Largo Plazo Anual Esperada 2015-2024	Tasa de Crecimiento Esperada 2015-2024
México	5.5%	5.0%	3.5%	2.3%
Colombia	6.4%	5.9%	3.0%	5.3%
Venezuela	12.9%	12.3%	51.1%	3.9%
Costa Rica	7.7%	7.6%	4.7%	2.7%
Guatemala	10.0%	9.4%	5.0%	4.3%
Nicaragua	12.7%	12.2%	6.0%	2.7%
Panamá	7.6%	7.2%	3.8%	4.1%
Argentina	9.9%	9.3%	22.3%	2.5%
Brasil	6.2%	5.6%	6.0%	3.8%

Los valores asignados a los supuestos clave representan la evaluación por parte de la administración de tendencias futuras en la industria y se basan tanto en fuentes externas como en fuentes internas (datos históricos). Coca-Cola FEMSA aplicó congruentemente su metodología para determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado específico de la UGE para realizar su prueba anual de deterioro.

Sensibilidad a Cambios en Supuestos

El 31 de diciembre de 2015 Coca-Cola FEMSA realizó un cálculo adicional de la sensibilidad del deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso en el costo de capital promedio ponderado después de impuestos, de acuerdo a la prima por riesgo país, utilizando la desviación estándar relativa entre instrumentos de capital y bonos gubernamentales para cada país y una sensibilidad adicional al volumen de 100 puntos base, y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

UGE	Cambio en CCPP	Cambio en Volumen Crecimiento CAT ⁽¹⁾	Efecto sobre la Valoración
México	+0.7%	-1.0%	Passes by 7.53x
Colombia	+0.9%	-1.0%	Passes by 5.16x
Venezuela	+5.8%	-1.0%	Passes by 7.08x
Costa Rica	+2.4%	-1.0%	Passes by 2.27x
Guatemala	+1.2%	-1.0%	Passes by 6.41x
Nicaragua	+2.6%	-1.0%	Passes by 3.53x
Panamá	+0.6%	-1.0%	Passes by 11.89x
Argentina	+5.6%	-1.0%	Passes by 137.35x
Brasil	+1.1%	-1.0%	Passes by 2.29x

(1) Crecimiento anual compuesto.

Nota 13. Otros Activos, Neto y Otros Activos Financieros

13.1 Otros activos, neto

	31 de Diciembre de 2015		31 de Diciembre de 2014
Acuerdos con clientes	Ps. 238	Ps.	239
Pagos anticipados por publicidad a largo plazo	52		87
Depósitos en garantía ⁽¹⁾	1,870		1,400
Pago en bonos	122		92
Pagos anticipados de propiedad, planta y equipo	370		988
Impuestos por recuperar	1,181		1,329
Otros	1,160		782
	Ps. 4,993	Ps.	4,917

(1) Como es costumbre en Brasil la Compañía es requerida por las autoridades, garantizar las contingencias fiscales, legales y laborales para las subsidiarias en Brasil (ver Nota 25.7).

13.2 Otros activos financieros

	31 de Diciembre de 2015		31 de Diciembre de 2014
Cuentas por cobrar no circulantes	Ps. 478	Ps.	155
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	8,377		6,299
Otros activos financieros no circulantes	100		97
	Ps. 8,955	Ps.	6,551

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el valor razonable de las cuentas por cobrar a largo plazo representó Ps. 452 y Ps. 69, respectivamente. El valor razonable se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se calcula utilizando las tasas actuales ofrecidas para cobros con montos y vencimientos similares, que se considera en el nivel 2 en la jerarquía del valor razonable.

Nota 14. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

Los saldos y operaciones entre la Compañía y sus subsidiarias han sido eliminados en la consolidación y no se revelan en esta nota.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Saldos		
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ^{(1) (8)}	Ps. 1,559	Ps. 1,584
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽²⁾	2,683	4,083
Saldo con Grupo Financiero Banorte, S.A. de C.V. ⁽²⁾	1,178	3,653
Cuenta por cobrar con Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ⁽³⁾	79	126
Cuenta por cobrar con Grupo Heineken ^{(1) (7)}	754	811
Cuenta por cobrar con Grupo Estrella Azul ⁽³⁾	69	59
Otras cuentas por cobrar ^{(1) (4)}	1,352	1,209
<hr/>		
Adeudo con The Coca-Cola Company ^{(5) (6) (8)}	Ps. 3,140	Ps. 4,343
Adeudo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	292	149
Adeudo con Caffenio ^{(6) (7)}	108	111
Adeudo con Grupo Heineken ^{(6) (7)}	2,588	2,408
Otros adeudos ⁽⁶⁾	981	1,206

(1) Forma parte del total de cuentas por cobrar.

(2) Forma parte del total de efectivo y equivalentes de efectivo.

(3) Forma parte del total de otros activos financieros.

(4) Forma parte del total de otros activos financieros circulantes.

(5) Forma parte del total de pasivos bancarios.

(6) Forma parte de cuentas por pagar.

(7) Asociadas.

(8) Sin participación controladora.

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. Por consiguiente, por los años terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014, no hubo ningún gasto por el resultado de los saldos por cobrar a partes relacionadas.

Operaciones	2015	2014	2013
Ingresos:			
Servicios y otros con Grupo Heineken ⁽¹⁾	Ps. 3,396	Ps. 3,544	Ps. 2,412
Venta de servicios de logística a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V. ⁽³⁾	407	313	287
Servicios logísticos a Jugos del Valle ⁽¹⁾	564	513	471
Otras ventas con partes relacionadas	644	670	399
Egresos:			
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company ⁽²⁾	Ps. 27,330	Ps. 28,084	Ps. 25,985
Compras de materia prima y cerveza a Heineken ⁽¹⁾	14,467	15,133	11,865
Compra de café de Caffenio ⁽¹⁾	1,774	1,404	1,383
Compra de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. ⁽³⁾	3,740	3,674	2,860
Compra de cigarros a British American Tobacco México ⁽³⁾	-	-	2,460
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company ^{(2) (4)}	1,316	1,167	1,291
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾	3,082	2,592	2,628
Compra de azúcar a Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	1,236	1,020	956
Intereses pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽³⁾	68	99	77
Compras de azúcar a Beta San Miguel ⁽³⁾	1,264	1,389	1,557
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. ⁽³⁾	587	567	670
Compra de productos enlatados a IEQSA ⁽¹⁾	731	591	615
Compra de inventarios a Leao Alimentos e Bebidas, L.T.D.A. ⁽¹⁾	3,359	2,891	2,123
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B. ⁽³⁾	175	158	92
Intereses y comisiones pagadas a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽³⁾	-	2	19
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽³⁾	58	140	67
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽³⁾	-	42	78
Donativos a Fundación FEMSA, A.C. ⁽³⁾	30	-	27
Donaciones a Difusión y Fomento Cultural, A.C. ⁽³⁾	59	73	-
Intereses y comisiones pagados a The Coca-Cola Company ⁽²⁾	1	4	60
Otros gastos con partes relacionadas	470	321	299

(1) Asociadas.

(2) Participación no controladora.

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

(4) Neto de las contribuciones de The Coca-Cola Company por Ps. 3,749, Ps. 4,118 y Ps. 4,206, por los años terminados al 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

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

Compromisos con partes relacionadas

Parte Relacionada	Compromiso	Condiciones
Grupo Heineken	Suministro	Suministro de todos los productos de cerveza de las tiendas OXXO en México. El contrato puede renovarse por cinco años o periodos adicionales. Al final del contrato, OXXO no tendrá contrato exclusivo con otro proveedor por los siguientes tres años. El plazo de compromiso es del 1 de enero de 2010 al 30 de junio de 2020.

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

	2015	2014	2013
Beneficios a empleados pagados a corto plazo	Ps. 1,162	Ps. 964	Ps. 1,268
Beneficios posteriores al retiro (costo laboral)	42	45	37
Beneficios por terminación	63	114	25
Pagos basados en acciones	463	283	306

Nota 15. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

Los activos, pasivos y operaciones denominadas en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda funcional de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera, expresados en pesos mexicanos (montos contractuales), son:

Saldos	Activos a		Pasivos a	
	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo
Al 31 de Diciembre de 2015				
Dólares americanos	Ps. 10,939	Ps. 630	Ps. 1,672	Ps. 71,123
Euros	3	-	23	-
Otras monedas	-	1,173	152	41
Total	Ps. 10,942	Ps. 1,803	Ps. 1,847	Ps. 71,164
Al 31 de Diciembre de 2014				
Dólares americanos	Ps. 5,890	Ps. 989	Ps. 7,218	Ps. 66,140
Euros	32	-	27	-
Otras monedas	27	1,214	50	31
Total	Ps. 5,949	Ps. 2,203	Ps. 7,295	Ps. 66,171

Operaciones	Ingresos	Compra de		Intereses	Pagos por Consultoría	Adquisición de Activos	Otros	
		Otros Ingresos	Materia Prima					
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2015								
Dólares americanos	Ps. 1,891	Ps. 472	Ps. 11,710	Ps. 1,973	Ps. 34	Ps. 75	Ps. 2,035	
Euros	-	1	2	-	2	-	37	
Otras monedas	20	-	-	-	-	-	204	
Total	Ps. 1,911	Ps. 473	Ps. 11,712	Ps. 1,973	Ps. 36	Ps. 75	Ps. 2,276	
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2014								
Dólares americanos	Ps. 2,817	Ps. 641	Ps. 15,006	Ps. 1,669	Ps. 14	Ps. 478	Ps. 2,068	
Euros	7	-	80	15	-	5	13	
Otras monedas	178	-	10	-	-	-	4	
Total	Ps. 3,002	Ps. 641	Ps. 15,096	Ps. 1,684	Ps. 14	Ps. 483	Ps. 2,085	
Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2013								
Dólares americanos	Ps. 2,013	Ps. 605	Ps. 15,017	Ps. 435	Ps. 11	Ps. 80	Ps. 1,348	
Euros	1	3	55	9	-	2	15	
Otras monedas	-	-	-	-	-	-	3	
Total	Ps. 2,014	Ps. 608	Ps. 15,072	Ps. 444	Ps. 11	Ps. 82	Ps. 1,366	

Los tipos de cambio oficiales del peso en vigor en las fechas de los estados consolidados de situación financiera y de la fecha de aprobación de los estados consolidados de la Compañía, fueron:

	31 de Diciembre de		15 de Abril de
	2015	2014	2016
Dólar americano	17.2065	14.7180	17.4900
Euro	18.7873	17.9182	19.8120

Nota 16. Beneficios Posteriores al Retiro y Otros Beneficios a Empleados

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales por beneficios a empleados relacionados a pensiones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro. Los beneficios varían dependiendo del país donde se encuentran los empleados. A continuación se presenta un análisis de los pasivos laborales de la Compañía en México, que constituyen la mayoría substancial de los registrados en los estados financieros consolidados.

Durante 2014, se liquidó el plan de pensiones en Brazil de Coca-Cola FEMSA y en consecuencia hemos reconocido los efectos correspondientes de la cancelación, los cuales se desglosan a continuación.

16.1 Supuestos

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad en los supuestos usados en sus cálculos de pasivos laborales por beneficios a empleados posteriores al retiro y otros beneficios a empleados.

Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad y servicios médicos posteriores al retiro, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo para México y países no hiperinflacionarios:

México	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	7.00%	7.00%	7.50%
Incremento de sueldos	4.50%	4.50%	4.79%
Incrementos futuros de pensiones	3.50%	3.50%	3.50%
Tasa de incremento del costo de salud	5.10%	5.10%	5.10%
Biométrico:			
Mortalidad ⁽¹⁾	EMSSA 2009	EMSSA 2009	EMSSA 82-89
Incapacidad ⁽²⁾	IMSS-97	IMSS-97	IMSS-97
Edad de retiro normal	60 años	60 años	60 años
Tabla de rotación de personal ⁽³⁾	BMAR 2007	BMAR 2007	BMAR 2007

Fecha de medición: diciembre.

(1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social. Actualización por baja en los índices de mortalidad.

(2) IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.

(3) BMAR. Experiencia Actuarial.

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 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	Total
2016	Ps. 489	Ps. 33	Ps. 12	Ps. 534
2017	347	31	17	395
2018	293	33	18	344
2019	336	36	18	390
2020	413	41	19	473
2021 al 2025	1,809	287	101	2,197

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

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Pensiones y Planes de Retiro:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 5,308	Ps. 5,270
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(2,068)	(2,015)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 3,240	Ps. 3,255
Primas de Antigüedad:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 610	Ps. 563
Fondos de plan de prima de antigüedad a valor razonable	(103)	(87)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 507	Ps. 476
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 404	Ps. 338
Fondos de servicios médicos a valor razonable	(57)	(56)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 347	Ps. 282
Posteriores al Empleo:		
Obligación por beneficios adquiridos	Ps. 135	Ps. 194
Fondos para los planes posteriores al empleo a valor razonable	-	-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 135	Ps. 194
Total de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	Ps. 4,229	Ps. 4,207

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 2015	31 de Diciembre de 2014
Rendimiento fijo:		
Títulos negociados	13%	19%
Instrumentos bancarios	6%	8%
Instrumentos del gobierno federal de países respectivos	63%	57%
Rendimiento variable:		
Acciones negociadas públicamente	18%	16%
	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 México, La Ley del Impuesto Sobre la Renta requiere que en el caso de los planes privados, se registren ciertos avisos a las autoridades y se invierta un cierto nivel de instrumentos en valores del Gobierno Federal, entre otros.

Los diferentes planes de pensión de la Compañía tienen un comité técnico que se encarga de verificar el funcionamiento correcto de los planes con respecto al pago de beneficios, las valuaciones actuariales del plan, monitorear y supervisar el beneficiario del fideicomiso. El comité es responsable de determinar la cartera de inversión y los tipos de instrumentos que se invertirán del fondo. Este comité técnico también es responsable de revisar el funcionamiento correcto de los planes en todos los países en los cuales la Compañía tiene estos beneficios.

Los riesgos relacionados con los planes de beneficios para empleados de la Compañía son principalmente atribuibles a los activos del plan. Los activos del plan de la Compañía se invierten en una cartera diversificada, que considera el plazo del plan para invertir en activos cuya rentabilidad esperada coincide con los pagos futuros estimados.

Dado que la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR) mexicana limita la inversión en activos del plan al 10% para las partes relacionadas, este riesgo no se considera importante para efectos de las subsidiarias mexicanas de la Compañía.

En México, la política de la Compañía es la de invertir al menos el 30% de los activos del plan en instrumentos del Gobierno Federal mexicano. Las directrices para la composición óptima del portafolio del plan se han establecido para el porcentaje restante y las decisiones de inversión se toman para cumplir con estas directrices en la medida en que las condiciones del mercado y los fondos disponibles lo permiten.

En 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 2015	31 de Diciembre de 2014
Deuda:		
Cementos Mexicanos, S.A.B. de C.V.	Ps. 7	Ps. 7
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	45	45
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	12	12
El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V.	5	5
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C. V.	3	3
Genera, S.A.B. de C.V.	8	-
Capital:		
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	113	96
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	-	12
Alfa, S.A.B. de C.V.	13	8
Gruma, S.A.B. de C.V.	5	-
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	3	-
The Coca-Cola Company	-	11
Genera, S.A.B. de C.V.	-	7

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera hacer contribuciones materiales a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

16.4 Montos reconocidos en el estado consolidado de resultados y el estado consolidado de utilidad integral

	Estado de Resultados					OPUI ⁽²⁾	
	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Reducción	Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos		
31 de Diciembre de 2015							
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 233	Ps. 3	Ps. (120)	Ps. 212	Ps. 913		
Prima de antigüedad	88	-	(9)	32	39		
Servicios médicos posteriores al retiro	16	-	-	23	119		
Venezuela posterior al retiro	6	-	-	9	-		
Total	Ps. 343	Ps. 3	Ps. (129)	Ps. 276	Ps. 1,071		
31 de Diciembre de 2014							
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 221	Ps. 54	Ps. (193)	Ps. 279	Ps. 998		
Prima de antigüedad	75	9	(27)	28	76		
Servicios médicos posteriores al retiro	10	-	-	16	74		
Venezuela posterior al retiro	24	-	-	18	99		
Total	Ps. 330	Ps. 63	Ps. (220)	Ps. 341	Ps. 1,247		
31 de Diciembre de 2013							
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 220	Ps. 12	Ps. (7)	Ps. 164	Ps. 470		
Prima de antigüedad	55	-	-	22	44		
Servicios médicos posteriores al retiro	11	-	-	15	14		
Venezuela posterior al retiro	48	-	-	67	312		
Total	Ps. 334	Ps. 12	Ps. (7)	Ps. 268	Ps. 840		

(1) Los intereses debido a tope de activos ascendieron a Ps. 8 en 2013.

(2) Montos acumulados en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, han sido incluidos Ps. 343, Ps. 330 y Ps. 334 por concepto de costo laboral en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas, en gastos de administración y venta.

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

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Monto acumulado en otra utilidad integral al principio del periodo, neto de impuestos	Ps. 951	Ps. 585	Ps. 469
Nuevas mediciones durante el año, neto de impuestos	(12)	(173)	(26)
Reconocidas durante el año, neto de impuestos	(46)	318	251
Ganancias actuariales que surgen de cambios en supuestos demográficos	-	41	-
Ganancias y (pérdidas) actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros	(77)	171	(109)
Monto acumulado en otra utilidad integral al final del periodo, neto de impuestos	Ps. 816	Ps. 942	Ps. 585

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.

16.5 Cambios en los saldos de las obligaciones por beneficios a empleados

	31 de Diciembre 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Planes de Pensiones y Jubilaciones:			
Saldo inicial	Ps. 5,270	Ps. 4,866	Ps. 4,495
Costo laboral	233	221	220
Costo laboral de servicios pasados	3	54	-
Costo financiero	353	353	311
Efecto en liquidación	-	(482)	(7)
Efectos de reducción	(120)	-	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	(154)	378	(143)
Pérdida (ganancia) cambiaria	39	42	(60)
Pagos de beneficios	(316)	(162)	(152)
Cambios al plan	-	-	28
Adquisiciones	-	-	174
Saldo final	Ps. 5,308	Ps. 5,270	Ps. 4,866
Prima de Antigüedad:			
Saldo inicial	Ps. 563	Ps. 475	Ps. 324
Costo laboral	88	75	55
Costo laboral de servicios pasados	-	9	-
Costo financiero	38	33	24
Efecto en liquidación	-	(27)	-
Efectos de reducción	(9)	-	-
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	(34)	29	2
Pagos de beneficios	(45)	(37)	(36)
Adquisiciones	9	6	106
Saldo final	Ps. 610	Ps. 563	Ps. 475
Servicios Médicos Posteriores al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 338	Ps. 267	Ps. 267
Costo laboral	16	10	11
Costo financiero	26	20	17
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	44	60	(11)
Pagos de beneficios	(20)	(19)	(17)
Saldo final	Ps. 404	Ps. 338	Ps. 267
Posterior al Retiro:			
Saldo inicial	Ps. 194	Ps. 743	Ps. 594
Costo laboral	5	24	48
Pasivo cierto	73	-	-
Costo financiero	-	18	67
Remediciones de obligaciones netas por beneficios definidos	-	54	238
(Ganancia) cambiaria	(137)	(638)	(187)
Pagos de beneficios	-	(7)	(17)
Saldo final	Ps. 135	Ps. 194	Ps. 743

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Total de Activos del Plan:			
Saldo inicial	Ps. 2,158	Ps. 2,371	Ps. 2,110
Rendimiento de los activos del fondo	65	133	29
Pérdida (ganancia) cambiaria	7	(8)	(73)
Rentas vitalicias	61	197	88
Pagos de beneficios	(63)	-	-
Adquisiciones	-	-	201
Cambios al plan	-	-	16
Efecto por cancelación del plan	-	(535)	-
Saldo final	Ps. 2,228	Ps. 2,158	Ps. 2,371

Como resultado de las inversiones de la Compañía en planes de anualidades de vida, la administración no prevé la necesidad de hacer contribuciones materiales a los activos del fideicomiso para cumplir con sus obligaciones futuras.

16.7 Variación en los supuestos

La Compañía decidió que los supuestos actuariales pertinentes que están sujetos a sensibilidad y valuados a través del método de crédito unitario proyectado, son la tasa de descuento, la tasa de aumento de sueldo y la tasa de incremento del costo de salud. Las razones para elegir estos supuestos son las siguientes:

- Tasa de descuento anual. La tasa que determina el valor de las obligaciones con el tiempo.
- Incremento de sueldos: La tasa que considera el aumento de sueldos que implica un incremento en el beneficio por pagar.
- Tasa de incremento de costo de salud: La tasa que considera las tendencias de los costos del cuidado de la salud que implica un impacto en las obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro y el costo del año.

La siguiente tabla presenta el monto del impacto en los gastos por el plan de beneficios definidos y OPUI en términos absolutos de una variación de 0.5% en los supuestos del pasivo definido neto asociado con los planes de beneficios definidos de la Compañía. La sensibilidad de este 0.5% en los supuestos actuariales significativos se basa en una proyección de las tasas de descuento a largo plazo para México y una curva de rendimiento proyectada de los bonos soberanos a largo plazo:

+0.5%:	Estado de Resultados						OPUI ⁽¹⁾	
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Recorte	Efecto de Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediciones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos			
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 218	Ps. 3	Ps. (111)	Ps. 208	Ps. 588			
Prima de antigüedad	82	-	(9)	31	11			
Servicios médicos posteriores al retiro	14	-	-	19	105			
Posteriores al empleo	-	-	-	-	-			
Total	Ps. 314	Ps. 3	Ps. (120)	Ps. 258	Ps. 704			

+0.5%:

Estado de Resultados

OPUI⁽¹⁾

Incrementos de sueldos esperado	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Recorte	Efecto de Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos	
					Ps.	Ps.
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 249	Ps. 3	Ps. (130)	Ps. 232	Ps.	951
Prima de antigüedad	90	-	(10)	33		82
Servicios médicos posteriores al retiro	16	-	-	23		119
Posteriores al empleo	-	-	-	-		-
Total	Ps. 355	Ps. 3	Ps. (140)	Ps. 288	Ps.	1,152

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 17	Ps. -	Ps. -	Ps. 23	Ps.	134
---	--------	-------	-------	--------	-----	-----

-0.5%:

Estado de Resultados

OPUI⁽¹⁾

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) por beneficios definidos netos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida sobre Liquidación o Recorte	Efecto de Interés Neto en el Pasivo por Beneficios Definidos Netos	Remediones del Pasivo (Activo) Neto por Beneficios Definidos	
					Ps.	Ps.
Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 249	Ps. 3	Ps. (130)	Ps. 216	Ps.	1,001
Prima de antigüedad	94	-	(10)	32		80
Servicios médicos posteriores al retiro	17	-	-	24		136
Posteriores al empleo	-	-	-	-		-
Total	Ps. 360	Ps. 3	Ps. (140)	Ps. 272	Ps.	1,217

Aumento de sueldos esperado

Planes de pensiones y jubilaciones	Ps. 218	Ps. 3	Ps. (111)	Ps. 195	Ps.	609
Prima de antigüedad	87	-	(9)	31		10
Servicios médicos posteriores al retiro	16	-	-	23		119
Posteriores al empleo	-	-	-	-		-
Total	Ps. 321	Ps. 3	Ps. (120)	Ps. 249	Ps.	738

Tasa asumida de incremento en costos por cuidado de la salud

Servicios médicos posteriores al retiro	Ps. 14	Ps. -	Ps. -	Ps. 20	Ps.	105
---	--------	-------	-------	--------	-----	-----

(1) Montos acumulados en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo.

16.8 Gasto por beneficios a empleados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, los gastos por beneficios a empleados reconocidos en el estado consolidado de resultados son como sigue:

	2015	2014	2013
Sueldos y salarios	Ps. 39,459	Ps. 35,659	Ps. 36,995
Seguridad social	6,114	5,872	5,741
Participación de los trabajadores en las utilidades	1,243	1,138	1,936
Beneficios posteriores al retiro	493	514	607
Pagos basados en acciones	463	283	306
Beneficios por terminación	503	431	480
	Ps. 48,275	Ps. 43,897	Ps. 46,065

Nota 17. Programas de Bonos

17.1 Objetivos cuantitativos y cualitativos

El programa de bonos para ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertas metas establecidas anualmente por la administración, las cuales incluyen objetivos cuantitativos, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono, y se basan en la metodología del Valor Económico Agregado (“VEA”). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del VEA generado por su negocio y por la Compañía, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios de cada año para cada ejecutivo.

El monto del bono se determina con base en el nivel de responsabilidad de cada participante y se basa en el VEA generado por la unidad de negocios aplicable para la que trabaja el empleado. Esta fórmula se establece considerando el nivel de responsabilidad dentro de la organización, la evaluación y compensación competitiva del empleado en el mercado. El bono se concede al empleado elegible anualmente y después de retener los impuestos aplicables.

17.2 Plan de bono pagado basado en acciones

La Compañía ha implantado un plan de incentivo en acciones para beneficio de sus altos ejecutivos. Como se discute arriba, el plan usa como su métrica principal de evaluación el VEA. Conforme al plan de incentivos de acciones con VEA, los empleados elegibles tienen derecho a recibir un bono anual especial (monto fijo), pagadero en acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA, según sea el caso, u opciones de compra de acciones (el Plan considera proporcionar opciones de compra de acciones a empleados; sin embargo, desde el principio, únicamente las acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA se han concedido).

El plan es manejado por el Director General de FEMSA, con el apoyo de los departamentos de Finanzas, Recursos Humanos y Legal. El Consejo de Administración de FEMSA es responsable de aprobar la estructura del plan y el monto anual del bono. Cada año, el Director General de FEMSA junto con el Comité de Evaluación y Compensaciones del Consejo de Administración y el Director General de la Compañía sub-tenedora respectiva determinan los empleados elegibles para participar en el plan y la fórmula del bono para determinar el número de acciones por recibir. Hasta el 2015 las acciones se concedieron proporcionalmente durante un periodo de seis años, a partir del 1 de enero de 2016 en adelante se concederán proporcionalmente durante un periodo de cuatro años, con efecto retroactivo. A principios de diciembre 2015, la Compañía y el empleado elegible convienen el acuerdo del pago con base en acciones, siendo cuando éste y la contraparte tienen el entendimiento de los términos y condiciones del arreglo. FEMSA contabiliza su plan de bonos por el pago con base en acciones como una operación de pago con base en acciones liquidadas con capital, ya que finalmente liquidará sus obligaciones con sus empleados emitiendo sus propias acciones o aquéllas de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

La Compañía contribuye el bono especial del empleado individual (después de impuestos) en efectivo al Fideicomiso (que es controlado y consolidado por FEMSA), quien usa los fondos para comprar las acciones de FEMSA o Coca-Cola FEMSA (como lo instruye el Comité Técnico del Fideicomiso), los cuales son asignados a dicho empleado.

El Fideicomiso rastrea el saldo de la cuenta del empleado individual. FEMSA creó el Fideicomiso con el objeto de administrar la compra de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA por cada una de sus subsidiarias con funcionarios elegibles que participan en el plan de incentivos en acciones. Los objetivos del Fideicomiso son adquirir las acciones de FEMSA o acciones de Coca-Cola FEMSA y manejar las acciones concedidas a los empleados individuales con base en instrucciones establecidas por el Comité Técnico. Una vez que las acciones sean adquiridas siguiendo las instrucciones del Comité Técnico, el Fideicomiso asigna a cada participante sus derechos respectivos. Como el fideicomiso es controlado y por tanto consolidado por FEMSA, las acciones compradas en el mercado y conservadas dentro del Fideicomiso se presentan como acciones en tesorería (ya que se relaciona con las acciones de FEMSA) o como una reducción de la participación no controladora (ya que se relaciona con las acciones de Coca-Cola FEMSA) en el estado consolidado de variaciones en las cuentas de capital contable, en la línea de emisión (recompra) de acciones asociadas con planes de pago basado en acciones. Si un empleado sale antes de su adquisición de acciones, perdería los derechos a tales acciones, las cuales permanecerían en el Fideicomiso y podrían ser reasignadas a otro empleado elegible como lo determine la Compañía. El objetivo del plan de incentivos se expresa en meses de salario y el monto final pagadero se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento con las metas establecidas cada año. Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, el gasto por compensación registrado en el estado consolidado de resultados ascendió a Ps. 463, Ps. 283 y Ps. 306, respectivamente.

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

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, 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	
	2015	2014	2015	2014
Saldo inicial	4,763,755	7,001,428	1,298,533	1,780,064
Acciones adquiridas mediante Fideicomiso otorgadas a ejecutivos	1,491,330	517,855	466,036	330,730
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(2,008,293)	(2,755,528)	(604,258)	(812,261)
Acciones canceladas	-	-	-	-
Saldo final	4,246,792	4,763,755	1,160,311	1,298,533

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2015 y 2014 fue de Ps. 830 y Ps. 788, respectivamente, basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

Nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(en millones de pesos)	Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾									
	2016	2017	2018	2019	2020	2021 en Adelante	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2015	Valor Razonable al 31 de Diciembre de 2015	Valor en Libros al 31 de Diciembre de 2014 ⁽¹⁾	
Deuda a corto plazo:										
Deuda de tasa fija:										
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	Ps. 219	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 219	Ps. 220	Ps. -	
Tasa de interés	6.5%	-	-	-	-	-	6.5%	-	-	
Pesos argentinos										
Documentos por pagar	165	-	-	-	-	-	165	164	301	
Tasa de interés	26.2%	-	-	-	-	-	26.2%	-	30.9%	
Pesos chilenos										
Préstamos bancarios	1,442	-	-	-	-	-	1,442	1,442	-	
Tasa de interés	4.2%	-	-	-	-	-	4.2%	-	-	
Arrendamiento financiero	10	-	-	-	-	-	10	10	-	
Tasa de interés	2.4%	-	-	-	-	-	2.4%	-	-	
Deuda de tasa variable:										
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	235	-	-	-	-	-	235	235	-	
Tasa de interés	8.2%	-	-	-	-	-	8.2%	-	-	
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	168	-	-	-	-	-	168	168	148	
Tasa de interés	14.8%	-	-	-	-	-	14.8%	-	12.6%	
Total deuda a corto plazo	Ps. 2,239	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 2,239	Ps. 2,239	Ps. 449	
Deuda a largo plazo:										
Deuda de tasa fija:										
Dólares americanos										
Certificado bursátil	Ps. -	Ps. -	Ps. 17,158	Ps. -	Ps. 8,566	Ps. 25,609	Ps. 51,333	Ps. 52,990	Ps. 43,893	
Tasa de interés	-	-	2.4%	-	4.6%	4.4%	3.8%	-	3.8%	
Certificado bursátil (FEMSA USD 2023)	-	-	-	-	-	5,068	5,068	4,852	4,308	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	2.9%	2.9%	-	2.9%	
Certificado bursátil (FEMSA USD 2043)	-	-	-	-	-	11,675	11,675	10,737	9,900	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	4.4%	4.4%	-	4.4%	
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	30	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	3.9%	
Pesos mexicanos										
Unidades de inversión (UDIs)	-	3,385	-	-	-	-	3,385	3,385	3,599	
Tasa de interés	-	4.2%	-	-	-	-	4.2%	-	4.2%	
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	9,989	9,989	9,527	9,988	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	6.2%	6.2%	-	6.2%	
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	174	187	151	116	80	111	819	653	601	
Tasa de interés	5.4%	5.7%	6.3%	6.6%	6.7%	5.6%	6.0%	-	4.6%	
Arrendamiento financiero	67	66	65	62	51	149	460	356	762	
Tasa de interés	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	-	4.6%	
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	18	-	-	-	-	-	18	17	309	
Tasa de interés	15.3%	-	-	-	-	-	15.3%	-	26.8%	
Pesos chilenos										
Préstamos bancarios	120	82	30	-	-	-	232	232	-	
Tasa de interés	7.3%	7.6%	7.9%	-	-	-	7.5%	-	-	
Arrendamiento financiero	14	15	16	17	18	12	92	92	-	
Tasa de interés	3.6%	3.6%	3.5%	3.5%	3.3%	3.2%	3.4%	-	-	
Subtotal	Ps. 393	Ps. 3,735	Ps. 17,420	Ps. 195	Ps. 8,715	Ps. 52,613	Ps. 83,071	Ps. 82,841	Ps. 73,390	

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

Al 31 de Diciembre de ⁽¹⁾

(en millones de pesos)						2021 en	Valor en	Valor	Valor en
	2016	2017	2018	2019	2020	Adelante	Libros al 31 de Diciembre de 2015	Razonable al 31 de Diciembre de 2015	Libros al 31 de Diciembre de 2014 ⁽¹⁾
Deuda de tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 6,956
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	0.9%
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles	2,496	-	-	-	-	-	2,496	2,500	2,473
Tasa de interés	3.6%	-	-	-	-	-	3.6%	-	3.4%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	82	41	-	-	-	-	123	120	232
Tasa de interés	32.2%	32.2%	-	-	-	-	32.2%	-	21.5%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	189	107	107	107	74	-	584	511	156
Tasa de interés	11.9%	9.2%	9.2%	9.2%	9.2%	-	10.1%	-	6.7%
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	63
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	10.0%
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	280	684	54	53	53	52	1,176	1,165	769
Tasa de interés	6.9%	6.5%	8.0%	8.0%	8.0%	8.2%	6.9%	-	5.9%
Arrendamiento financiero	0.04	0.04	0.05	0.05	0.01	-	0.19	0.19	-
Tasa de interés	8.4%	8.4%	8.4%	8.4%	8.4%	-	8.4%	-	-
Pesos chilenos									
Préstamos bancarios	216	283	374	358	549	395	2,175	2,175	-
Tasa de interés	6.2%	6.3%	6.2%	6.2%	5.7%	5.9%	6.0%	-	-
Subtotal	Ps. 3,263	Ps. 1,115	Ps. 535	Ps. 518	Ps. 676	Ps. 447	Ps. 6,554	Ps. 6,471	Ps. 10,649
Total deuda largo plazo	Ps. 3,656	Ps. 4,850	Ps. 17,955	Ps. 713	Ps. 9,391	Ps. 53,060	Ps. 89,625	Ps. 89,312	Ps. 84,039
Porción circulante de deuda largo plazo							(3,656)		(1,104)
							Ps. 85,969		Ps. 82,935

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

Instrumentos financieros derivados asignados ⁽¹⁾	2016		2017		2018		2019		2020		2021 en Adelante		Total 2015	Total 2014	
	(montos nominales en millones de pesos Mexicanos)														
Swap de tipo de cambio:															
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable:															
Fijo a variable ⁽²⁾	Ps.	-	Ps. 2,500	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps. 2,500	Ps. 2,500
Interés pagado		-	3.4%		-		-		-		-		-	3.4%	3.1%
Interés recibido		-	4.2%		-		-		-		-		-	4.2%	4.2%
Dólares americanos a pesos mexicanos															
Fijo a variable ⁽³⁾		-	-		-		-		-		11,403		11,403	11,403	
Interés pagado		-	-		-		-		-		4.8%		4.8%	4.6%	
Interés recibido		-	-		-		-		-		4.0%		4.0%	4.0%	
Variable a fijo		-	-		7,571		-		-		-		7,571	6,476	
Interés pagado		-	-		3.5%		-		-		-		3.5%	3.2%	
Interés recibido		-	-		2.4%		-		-		-		2.4%	2.4%	
Fijo a fijo		-	-		-		-		-		1,267		1,267	1,267	
Interés pagado		-	-		-		-		-		5.7%		5.7%	5.7%	
Interés recibido		-	-		-		-		-		2.9%		2.9%	2.9%	
Dólares americanos a reales brasileños															
Fijo a variable		-	-		5,592		-		-		-		5,592	6,653	
Interés pagado		-	-		12.7%		-		-		-		12.7%	11.3%	
Interés recibido		-	-		2.7%		-		-		-		2.7%	2.7%	
Variable a variable		-	-		17,551		-		-		-		17,551	20,311	
Interés pagado		-	-		12.6%		-		-		-		12.6%	11.3%	
Interés recibido		-	-		2.1%		-		-		-		2.1%	1.5%	
Pesos chilenos															
Variable a fijo		-	-		-		-		1,097		-		1,097	-	
Interés pagado		-	-		-		-		6.9%		-		6.9%	-	
Interés recibido		-	-		-		-		6.8%		-		6.8%	-	
Swaps de tasa de interés:															
Pesos mexicanos															
Tasa variable a fija:		-	-		-		76		-		1,197		1,273	-	
Interés pagado		-	-		-		6.5%		-		7.1%		7.0%	-	
Interés recibido		-	-		-		4.5%		-		5.5%		5.5%	-	
Tasa variable a fija ⁽²⁾ :		-	-		-		-		-		-		5.2%	5.0%	
Interés pagado		-	5.2%		-		-		-		-		5.2%	5.0%	
Interés recibido		-	3.4%		-		-		-		-		3.4%	3.2%	
Tasa variable a fija ⁽³⁾ :		-	-		-		-		-		7.2%		7.2%	7.2%	
Interés pagado		-	-		-		-		-		7.2%		7.2%	7.2%	
Interés recibido		-	-		-		-		-		4.8%		4.8%	4.6%	

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

(2) Swaps de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 1,250 que recibe una tasa variable de 3.4% y paga una tasa fija de 5.2%; unido a un swap de tipo de cambio con el mismo monto nominal, el cual cubre unidades de inversión (UDIS) a pesos mexicanos, que recibe una tasa fija de 4.2% y paga una tasa variable de 3.4%.

(3) Swap de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 11,403, que recibe una tasa variable de 4.8% y paga una tasa fija de 7.2%; unido a un swap de tipo de cambio con el mismo monto nominal, el cual cubre dólares americanos a pesos mexicanos que recibe una tasa fija de 4.0% y paga una tasa variable de 4.8%.

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, el gasto por interés consistía en lo siguiente:

	2015	2014	2013
Intereses sobre deudas y préstamos	Ps. 4,586	Ps. 3,992	Ps. 3,055
Cargos financieros pagaderos bajo interés capitalizado	(60)	(117)	(59)
Cargos financieros por beneficios a empleados	276	341	268
Instrumentos derivados	2,894	2,413	825
Cargos financieros operativos	79	66	225
Cargos financieros pagaderos bajo arrendamiento financiero	2	6	17
	Ps. 7,777	Ps. 6,701	Ps. 4,331

El 7 de mayo de 2013, la Compañía emitió deuda a largo plazo en la Bolsa de Nueva York por un monto de \$1,000, que se realizó mediante \$300 en certificados bursátiles con fecha de vencimiento a 10 años y una tasa de interés fija de 2.875%; y certificados bursátiles de \$700 con vencimiento a 30 años y una tasa de interés fija de 4.375%. Después de la emisión, la Compañía contrató swaps de tasas de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria asociadas con esta emisión, ver Nota 20.

En noviembre de 2013, Coca-Cola FEMSA emitió certificados bursátiles por \$1,000 dólares con una tasa de interés de 2.375% y vencimiento en 2018, \$750 dólares con una tasa de interés de 3.875% y vencimiento en 2023 y \$400 dólares con una tasa de interés de 5.250% y vencimiento en 2043, en una oferta registrada con la SEC. Estas obligaciones están garantizadas por las subsidiarias: Propimex, S. de R.L. de C.V., Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador CIMSA, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V. (en adelante "las subsidiarias garantes poseídas al 100%").

El 4 de diciembre de 2007, la Compañía obtuvo la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV") para la emisión de certificados bursátiles de largo plazo ("Certificados Bursátiles") por un monto de Ps. 10,000 (valor nominal) o su equivalente en unidades de inversión. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía ha efectuado las siguientes emisiones: i) el 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por un monto de Ps. 3,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento del 29 de noviembre de 2013 y una tasa de interés variable, que fue pagado a su vencimiento; ii) el 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por 637,587,000 unidades de inversión (UDIS con valor nominal total de Ps. 2,500), con fecha de vencimiento al 24 de noviembre de 2017 y con una tasa de interés fija.

Coca-Cola FEMSA tiene los siguientes certificados bursátiles domésticos: a) registradas en la Bolsa Mexicana de Valores: i) Ps. 2,500 (valor nominal), con vencimiento en 2016 y una tasa de interés variable, ii) Ps. 2,500 (valor nominal), con vencimiento en 2021 y tasa de interés fija de 8.27% y iii) Ps. 7,500 (valor nominal), con vencimiento en 2023 y tasa de interés fija de 5.46%; b) registrada ante la SEC: i) certificado bursátil por \$500 con un interés a una tasa fija de 4.63% y vencimiento el 15 de febrero de 2020, ii) certificado bursátil por \$1,000 con tasa de interés fija de 2.38% y vencimiento el 26 de noviembre de 2018, iii) certificado bursátil por \$900 con tasa de interés fija de 3.88% y vencimiento el 26 de noviembre de 2023, iv) certificado bursátil por \$600 con tasa de interés fija de 5.25% y vencimiento el 26 de noviembre de 2043 que están garantizados por las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA: Propimex, S. de R.L. de C.V., Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Distribuidora y Manufacturera del Valle de Mexico, S. de R.L. de C.V. (como garante sucesor de Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V.) y Yoli de Acapulco, S. de R.L. de C.V. ("Garantes").

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de capitalización y apalancamiento, capital contable mínimo consolidado y razones de cobertura de deuda e intereses. A la fecha de estos estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

El 13 de enero de 2014, Coca-Cola FEMSA emitió certificados bursátiles adicionales de \$350 millones de dólares compuestos de bonos de 10 y 30 años. Las tasas de interés y vencimientos de los nuevos certificados son las mismas a las de la oferta inicial de 2013. Estos certificados también están garantizados por los mismos garantes.

En febrero 2014, Coca-Cola FEMSA realizó un prepago en su totalidad por préstamos bancarios denominados en pesos por un monto de Ps. 4,175 (monto nominal).

En diciembre 2015, Coca-Cola FEMSA realizó un prepago en su totalidad por préstamos bancarios denominados en millones de dólares americanos por un monto de Ps. 450 (monto nominal).

Nota 19. Otros Ingresos y Gastos

	2015		2014		2013	
Ganancia en venta de acciones (ver Nota 4)	Ps.	14	Ps.	-	Ps.	-
Ganancia por venta de propiedad, planta y equipo		249		-		41
Ganancia por otras ventas de otros activos		-		276		170
Venta de material de desecho		41		44		43
Contingencias (ver Nota 25.5)		-		475		120
Recuperaciones de ejercicios anteriores		16		89		-
Recuperación de seguros		17		18		-
Otros		86		196		277
Otros ingresos	Ps.	423	Ps.	1,098	Ps.	651
Contingencias asociadas con adquisiciones o cesiones anteriores	Ps.	93	Ps.	-	Ps.	385
Pérdida en venta de activos de largo plazo		-		7		-
Deterioro de activos de largo plazo		134		145		-
Disposición de los activos de largo plazo ⁽¹⁾		416		153		122
Pérdida por tipo de cambio relacionadas con actividades de operación		917		147		99
Impuesto de seguridad en Colombia		30		69		51
Liquidaciones		285		277		190
Donativos		362		172		119
Honorarios legales y otros gastos de adquisiciones pasadas		223		31		110
Otros		281		276		363
Otros gastos	Ps.	2,741	Ps.	1,277	Ps.	1,439

(1) Cargos relacionados con retiro de activos fijos de operaciones ordinarias y otros activos de larga duración.

Nota 20. Instrumentos Financieros

Valor Razonable de Instrumentos Financieros

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2015 y 2014:

	31 de Diciembre de 2015		31 de Diciembre de 2014	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Instrumentos financieros derivados (activos circulantes)	-	523	-	384
Instrumentos financieros derivados (activos a largo plazo)	-	8,377	-	6,299
Instrumentos financieros derivados (pasivos circulantes)	270	89	313	34
Instrumentos financieros derivados (pasivos a largo plazo)	-	277	112	39

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 2015 y 2014, que se consideran en el nivel 1 en la jerarquía del valor razonable.

		2015	2014
Valor en libros	Ps.	91,864	Ps. 84,488
Valor razonable		91,551	86,595

20.2 Swaps de tasa de interés

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes de interés calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima tomando como base modelos técnicos; el método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de interés esperados, calculados a partir de la curva de la tasa de la moneda del flujo de efectivo, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Los cambios en el valor razonable son registrados en otras partidas acumuladas de la utilidad integral, neto de impuestos, hasta el momento en que el importe cubierto es reconocido en resultados.

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015
2017	Ps. 1,250	Ps. (36)	Ps. -
2019	76	(3)	-
2021	623	(62)	-
2022	574	(9)	-
2023	11,403	-	89

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tiene los siguientes contratos de swap de tasas de interés:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014	Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014
2017	Ps. 1,250	Ps. (35)	Ps. -
2023	11,403	(4)	12

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas se reconoce como gasto por intereses dentro de los estados consolidados de resultados.

20.3 Forward para compra de monedas extranjeras

La Compañía tiene contratos forward con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Los contratos forward de tipo de cambio valuados a valor razonable son instrumentos de cobertura asignados en la cobertura de flujo de efectivo de transacciones pronosticadas por entradas de flujo en euros y de compras de materias primas en dólares americanos. Estas transacciones pronosticadas son altamente probables.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable, el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha del cierre del periodo. El precio acordado en el instrumento se compara con el precio actual de la moneda forward del mercado y se descuenta a valor presente con la curva de tasas de la moneda correspondiente. Los cambios en el valor razonable de estos forward se reconocen como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral, neto de impuestos. La ganancia/pérdida neta sobre contratos vencidos se reconoce como parte del costo de ventas cuando la materia prima está incluida en la transacción de venta, y como parte de ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria cuando las entradas de flujo son recibidas en euros.

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015	
2016	Ps.	6,735	Ps.	(84)	Ps.	383

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tenía los siguientes contratos forwards pendientes para comprar monedas extranjeras:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014	
2015	Ps.	4,411	Ps.	-	Ps.	298
2016		1,192		(26)		-

20.4 Opciones para compra de monedas extranjeras

La Compañía ha celebrado opciones de compra (“call”) y estrategias de collar para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias. Una opción de compra es un instrumento que limita la pérdida en caso de una depreciación en moneda extranjera. Un collar es una estrategia que combina una opción de compra (“call”) y una opción de venta (“put”), que limita la exposición al riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio de forma similar al contrato de forward.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado, que se determina basado en tipos de cambio prevalectantes en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable de estas opciones correspondientes al valor intrínseco se registran inicialmente como parte de otras partidas de la utilidad integral. Los cambios en el valor razonable correspondientes al valor extrínseco se registran en el estado consolidado de resultados en el rubro de “ganancia (pérdida) en instrumentos financieros,” como parte de la utilidad neta consolidada. La ganancia (pérdida) neta por contratos vencidos, incluyendo cualquier prima pagada, se reconoce como parte del costo de ventas cuando la partida cubierta se registra en el estado consolidado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía pago una prima neta de Ps. 75 por las siguientes opciones de compra “call” vigentes para compra de moneda extranjera:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015	
2016	Ps.	1,612	Ps.	-	Ps.	65

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tenía los siguientes collares para comprar moneda extranjera:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014	
2015	Ps.	402	Ps.	-	Ps.	56

20.5 Swaps de tasa de interés y tipo de cambio

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y otras monedas. Los swaps de tipo de cambio son asignados como instrumentos de cobertura donde la Compañía cambia el perfil de la deuda a su moneda funcional para reducir su exposición al riesgo.

Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable que se estima usando modelos técnicos formales. El método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de intereses esperados, calculados desde la curva de tasas de la moneda extranjera, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Estos contratos se asignan como instrumentos derivados de valor razonable por utilidad y pérdida. Los cambios en el valor razonable relacionados con esos swaps de tasa de interés y tipo de cambio se registran bajo el título “Ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros,” neto de los cambios de valor de mercado del pasivo de largo plazo, dentro de los estados consolidados de resultados.

La Compañía tiene contratos swaps de tipo de cambio asignados como cobertura de flujos de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de posición financiera a su valor razonable estimado. Los cambios en el valor razonable se registran en otras partidas acumuladas de la utilidad integral, netos de impuestos hasta el momento en que la cantidad de cobertura se registra en el estado consolidado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2015	
2017	Ps.	2,711	Ps.	-	Ps.	1,159
2018		30,714		-		2,216
2020		4,034		(116)		-
2023		12,670		-		4,859

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía tuvo los siguientes contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial		Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014		Valor Razonable Activo al 31 de Diciembre de 2014	
2015	Ps.	30	Ps.	-	Ps.	6
2017		2,711		-		1,209
2018		33,410		-		3,002
2019		369		-		15
2023		12,670		-		2,060

20.6 Contratos de precio de materias primas

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El valor razonable es calculado en base a los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Estos instrumentos son designados como cobertura de flujos y los cambios en el valor razonable son registrados como parte de otras partidas de utilidad integral acumuladas.

El valor razonable de los contratos vencidos son registrados en el costo de ventas donde se registró el costo de la materia prima cubierta.

Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015
2016	Ps. 1,497	Ps. (190)

Al 31 de diciembre 2015, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2015
2016	Ps. 436	Ps. (84)

Al 31 de diciembre de 2014, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del azúcar:

Fecha de Vencimientos	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre de 2014
2015	Ps. 1,341	Ps. (285)
2016	952	(101)
2017	37	(2)

Al 31 de diciembre 2014, Coca-Cola FEMSA tenía la siguiente relación de contratos de precio del aluminio:

Fecha de Vencimiento	Monto Nocial	Valor Razonable Pasivo al 31 de Diciembre 31 de 2014
2015	Ps. 361	Ps. (12)
2016	177	(9)

20.7 Instrumentos financieros por la adquisición de CCFPI

La opción de compra de la Compañía para adquirir el 49% restante de CCFPI es medido a su valor razonable en los estados financieros utilizando el concepto de valuación de Nivel 3. La opción de compra tuvo un valor razonable estimado de Ps. 859 al inicio de la opción y un valor estimado de Ps. 456 y Ps. 755, al 31 de diciembre de 2015 y 2014, respectivamente. Las hipótesis significativas observables utilizadas en la estimación de Nivel 3 incluye el plazo estimado de la opción de compra (7 años al inicio), tasa libre de riesgo como retorno esperado (LIBOR), volatilidad (14.17%) y el valor de CCFPI como valor subyacente. El valor de CCFPI para el propósito de esta estimación, se basó en plan de negocios a largo plazo de CCFPI. La Compañía utilizó la técnica de valuación “Black & Scholes” para medir el valor de opción de compra. La Compañía adquirió el 51% de la inversión de CCFPI en Enero de 2013 y continúa integrando a CCFPI dentro de su operación global mediante el método de participación y actualmente se estima que el precio de ejercicio de la opción de compra se encuentra “fuera de dinero”. El valor razonable de Nivel 3 del valor de la opción de venta relacionada con el 51% de tenencia accionaria se aproxima a cero debido a que su precio de ejercicio definido en el contrato se ajusta proporcionalmente al valor razonable subyacente de CCFPI.

La Compañía estima que la opción está “fuera del dinero” al 31 de diciembre de 2015 y 2014. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la opción está “fuera del dinero” por aproximadamente 13.89% y 17.71% o \$90 millones y \$107 millones de dólares americanos, respectivamente con respecto al precio de ejercicio.

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2015	2014	2013
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps. -	Ps. 337	Ps. 214
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio ⁽¹⁾	Gasto financiero	2,595	-	-
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio ⁽¹⁾	Fluctuación cambiaria	(10,911)	-	-
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Fluctuación cambiaria	(180)	38	(1,710)
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	619	291	362
Opciones para la compra de monedas extranjeras	Costo de ventas	(21)	-	-
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas	(523)	22	-

(1) Este monto corresponde a la liquidación del swap de tasa de interés y tipo de cambio presentado en el portafolio de Brasil como parte de otras actividades de financiamiento en los estados consolidados de flujos de efectivo.

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2015	2014	2013
	Ganancia (pérdida) en la valuación de instrumentos financieros			
Swaps de tasa de interés	Ps. -	Ps. 10	Ps. (7)	
Swaps de tipo de cambio	(20)	59	33	
Otros	56	3	(19)	

20.10 Efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2015	2014	2013
	Ganancia/pérdida en la valuación de instrumentos financieros			
Swaps de tipo de cambio	Ps. 204	Ps. -	Ps. -	

20.11 Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de que el valor razonable de los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúe debido a cambios en el mercado. Los precios de mercado incluyen el riesgo cambiario, riesgo de tasa de interés y el riesgo de los precios de materias primas.

Las actividades de la Compañía la exponen principalmente a los riesgos financieros de cambios en tipos de cambio y precio de materias primas. La Compañía contrata una variedad de instrumentos financieros derivados para manejar su exposición al riesgo cambiario, riesgo de tasa de interés y riesgo de precios de productos básicos, incluyendo:

- Contratos Forward para compra de divisas para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones de tipo de cambio.
- Swaps de tipo de cambio y tasa de interés para reducir la exposición al riesgo de la fluctuación en los tipos de cambio.
- Swaps de tasa de interés para reducir la exposición al riesgo de la fluctuación de las tasas de interés.

- Contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La Compañía realiza un seguimiento del valor de mercado (mark to market) de sus instrumentos financieros derivados y sus cambios posibles utilizando análisis de escenarios.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de la administración de riesgos de mercado que se consideran razonablemente posibles al final del periodo de reporte de acuerdo con volatilidades correspondientes para la prueba, a las cuales la Compañía está expuesta, ya que se relaciona con tipos de cambio, tasas de interés y precio de materias primas que considera en su estrategia de cobertura existente:

Riesgo por Tipo de Cambio	Cambio en Tipo de Cambio	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2015			
FEMSA ⁽¹⁾	+14% MXN/EUR	Ps. (319)	Ps. -
	+10% CLP/USD	(9)	-
	-10% CLP/USD	9	-
	-14% MXN/EUR	319	-
Coca-Cola FEMSA	+11% MXN/USD	(197)	-
	+21% BRL/USD	(387)	-
	+17% COP/USD	(113)	-
	+36% ARS/USD	(231)	-
	-11% MXN/USD	197	-
	-21% BRL/USD	387	-
	-17% COP/USD	113	-
	-36% ARS/USD	231	-
2014			
FEMSA ⁽¹⁾	+9% MXN/EUR	Ps. (278)	Ps. -
	-9% MXN/EUR	278	-
Coca-Cola FEMSA	+7% MXN/USD	119	-
	+14% BRL/USD	96	-
	+9% COP/USD	42	-
	+11% ARS/USD	22	-
	-7% MXN/USD	(119)	-
	-14% BRL/USD	(96)	-
	-9% COP/USD	(42)	-
	-11% ARS/USD	(22)	-
2013			
FEMSA ⁽¹⁾	+7% MXN/EUR	Ps. (157)	Ps. -
	-7% MXN/EUR	157	-
Coca-Cola FEMSA	+11% MXN/USD	67	-
	+13% BRL/USD	86	-
	+6% COP/USD	19	-
	-11% MXN/USD	(67)	-
	-13% BRL/USD	(86)	-
	-6% COP/USD	(19)	-

(1) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Swaps de Tipo de Cambio ^{(1) (2)}	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2015			
FEMSA ⁽³⁾	-11% MXN/USD	Ps. -	Ps. (2,043)
	+11% MXN/USD	-	2,043
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/USD	-	(938)
	-21% BRL/USD	(4,517)	(1,086)
	+11% MXN/USD	-	938
	+21% BRL/USD	4,517	1,086
2014			
FEMSA ⁽³⁾	-7% MXN/USD	Ps. -	Ps. (1,100)
	+7% MXN/USD	-	1,100
Coca-Cola FEMSA	-7% MXN/USD	-	(481)
	-14% BRL/USD	-	(3,935)
	+7% MXN/USD	-	415
	+14% BRL/USD	-	2,990
2013			
FEMSA ⁽³⁾	-11% MXN/ USD	Ps. -	Ps. (1,581)
Coca-Cola FEMSA	-11% MXN/ USD	-	(392)
	-13% BRL/USD	-	(3,719)

Efectivo Neto en Moneda Extranjera ⁽¹⁾	Cambios en Tipo de Cambio	Efecto en Utilidad o Pérdida
2015		
FEMSA ⁽³⁾	+14% EUR/ +11%USD	Ps. 504
	-14% EUR/ -11%USD	(504)
Coca-Cola FEMSA	+11%USD	(1,112)
	-11%USD	1,112
2014		
FEMSA ⁽³⁾	+9% EUR/+7%USD	Ps. 233
	-9% EUR/-7%USD	(233)
Coca-Cola FEMSA	+7%USD	(747)
	-7%USD	747
2013		
FEMSA ⁽³⁾	+7% EUR/+11% USD	Ps. 335
	-7% EUR/-11% USD	(335)
Coca-Cola FEMSA	+11% USD	(1,090)
	-11% USD	1,090

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

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

(3) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

Contratos de Precio de Materias Primas ⁽¹⁾	Cambio en Precio (U.S.)	Efecto en Capital
2015		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 31% Aluminio - 18%	Ps. (406) (58)
2014		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 27% Aluminio - 17%	Ps. (528) (87)
2013		
Coca-Cola FEMSA	Azúcar - 18% Aluminio - 19%	Ps. (298) (36)

(1) Los efectos de los contratos de precios de materias primas son sólo de Coca-Cola FEMSA.

20.12 Riesgo de tasa de interés

El riesgo de tasa de interés es el riesgo de que el valor razonable o flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúen debido a cambios en las tasas de interés del mercado.

La Compañía está expuesta al riesgo de tasa de interés porque ésta y sus subsidiarias piden prestado fondos a tasas de interés fijas y variables. La Compañía maneja el riesgo manteniendo una combinación apropiada entre préstamos a tasa fija y variable y por el uso de los diferentes instrumentos financieros derivados. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para que junto con las perspectivas de las tasas de interés y el afán del riesgo definido, asegurar que se apliquen las estrategias de cobertura más rentables.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de la administración de riesgos de tasas de interés que se consideran que son razonablemente posibles al final del periodo de reporte, al cual la Compañía está expuesta, ya que se relaciona con sus préstamos a tasa fija y variable, que considera en su estrategia de cobertura existente.

Swaps de Tasa de Interés ⁽¹⁾	Cambio en Tasa de Interés	Efecto en Capital
2015		
FEMSA ⁽²⁾	(100 Bps.)	Ps. (542)
Coca-Cola FEMSA	-	-
2014		
FEMSA ⁽²⁾	(100 Bps.)	Ps. (528)
Coca-Cola FEMSA	-	-
2013		
FEMSA ⁽²⁾	-	-
Coca-Cola FEMSA	(100 Bps.)	Ps. (32)

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

(2) No se incluye Coca-Cola FEMSA.

	2015	2014	2013
Efecto sobre los intereses de la porción bancaria no cubierta			
Cambio en tasa de interés	+100 Bps.	+100 Bps.	+100 Bps.
Efecto en utilidad o pérdida	Ps. (192)	Ps. (244)	Ps. (332)

20.13 Riesgo de liquidez

Cada una de las compañías subsidiarias de la Compañía generalmente financia sus requerimientos operacionales y de capital de manera independiente. De la deuda total consolidada pendiente de pago al 31 de diciembre de 2015 y 2014, 82.66% y 80.66%, 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 cuando se considere el financiamiento interno a nivel de sus compañías subsidiarias; por otra parte, generalmente es más conveniente que sus operaciones en el extranjero sean financiadas directamente a través de la Compañía debido a las mejores condiciones del mercado que pueden obtenerse. No obstante, las compañías subsidiarias pueden decidir incurrir en deuda en el futuro para financiar sus propias operaciones y requerimientos de capital de las subsidiarias de la Compañía o adquisiciones, inversiones o gastos de capital significativos. Como Compañía controladora, la Compañía depende de dividendos y otras distribuciones de sus subsidiarias para amortizar los intereses de la deuda de la Compañía.

La principal fuente de liquidez de la Compañía ha sido generalmente el efectivo generado de sus operaciones. Tradicionalmente, la Compañía ha podido depender del efectivo generado de operaciones porque una mayoría importante de las ventas de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio son en efectivo o a crédito a corto plazo, y las tiendas OXXO de FEMSA Comercio pueden financiar una parte importante de sus inventarios iniciales y continuos con crédito del proveedor. El uso de efectivo principal de la Compañía generalmente ha sido para programas de gasto de capital, adquisiciones, pago de deuda y pagos de dividendos.

La máxima responsabilidad de la administración de riesgos de liquidez descansa en el Consejo de Administración, quien ha establecido un marco apropiado de administración de riesgos de liquidez para poder administrar los requerimientos de fondeo y liquidez a corto, mediano y largo plazo de la Compañía. La Compañía administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas de efectivo y líneas de crédito, continuamente monitoreando el pronóstico y flujos de efectivo reales y la mínima concentración de vencimientos por año.

La Compañía tiene acceso a obtener crédito para enfrentar necesidades en tesorería; además, la Compañía tiene la mayor calificación de inversión (AAA) dada por agencia calificadora en México, permitiendo a la Compañía evaluar los mercados de capital en caso de que necesite recursos.

Como parte de la política de financiamiento de la Compañía, la administración espera seguir financiando sus necesidades de liquidez con efectivo de las operaciones. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en los que opera la Compañía, puede no ser beneficioso o, como en el caso de los controles de cambio en Venezuela, práctico remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondear requerimientos de efectivo en otros países. Los controles de cambio como los de Venezuela también podrían aumentar el precio real de las operaciones de envío de remesas en efectivo para financiar los requerimientos de la deuda de otros países. En caso de que el efectivo de las operaciones en estos países no sea suficiente para financiar las futuras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital, la administración puede decidir, verse obligada, a financiar las necesidades de efectivo en estos países a través de préstamos locales, en lugar de remitir fondos de otro país. Además, la liquidez de la Compañía en Venezuela podría verse afectada por cambios en las reglas aplicables a los tipos de cambio, así como otras regulaciones, tales como los controles de cambio. En el futuro la administración de la Compañía podría financiar sus necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos de corto plazo.

La administración de la Compañía continuamente evalúa oportunidades para buscar adquisiciones o comprometerse en negocios conjuntos u otras operaciones. La Compañía espera financiar cualquier operación futura significativa con una combinación de efectivo de operaciones, deuda a largo plazo y capital social.

Las compañías sub-controladoras de la Compañía generalmente incurren en deuda a corto plazo en caso de que no sean capaces temporalmente de financiar operaciones o cumplir con algún requerimiento de capital con efectivo de las operaciones. Una baja significativa en el negocio de alguna de las compañías sub-controladoras de la Compañía puede afectar la capacidad de la Compañía de fondear 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 2015, ver Nota en 18. La Compañía generalmente realiza pagos asociados con sus pasivos financieros a largo plazo con el efectivo generado por sus operaciones.

La siguiente tabla refleja todos los pagos fijos contractuales para las liquidaciones, amortización y los intereses resultantes de los pasivos financieros reconocidos. Incluye las salidas esperadas de flujos de efectivo netos por los pasivos financieros derivados que se encuentran vigentes al 31 de diciembre 2015. 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 2015.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021 en Adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 5,929	Ps. 6,760	Ps. 20,286	Ps. 2,763	Ps. 11,024	Ps. 81,339
Préstamos bancarios	3,522	1,763	964	818	869	627
Obligaciones por arrendamiento financiero	112	100	96	92	77	172
Instrumentos financieros derivados	2,615	1,757	(55)	318	292	(4,294)

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

20.14 Riesgo crediticio

El riesgo crediticio se refiere al riesgo de que una contraparte incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Compañía. La Compañía ha adoptado una política de tratar únicamente con contrapartes solventes, en su caso, como un medio para mitigar el riesgo de pérdida financiera por incumplimientos. La Compañía únicamente lleva a cabo operaciones con entidades que son calificadas con grado de inversión y superior. Esta información es proporcionada por agencias calificadoras independientes cuando está disponible y, si no lo está, la Compañía usa otra información financiera públicamente disponible y sus propios registros de negociación para calificar a sus clientes más importantes. La exposición de la Compañía y las calificaciones crediticias de sus contrapartes se monitorean continuamente y el valor agregado de las operaciones concluidas se extiende entre las contrapartes aprobadas. La exposición crediticia es controlada por límites de la contraparte que son revisados y aprobados por el comité de administración de riesgos.

La Compañía cuenta con una alta rotación de cuentas por cobrar, de ahí que la administración cree que el riesgo crediticio es mínimo debido a la naturaleza de sus negocios, donde una gran parte de sus ventas son liquidadas en efectivo. La máxima exposición de la Compañía al riesgo crediticio por los componentes del estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2015 y 2014 es su valor en libros (véase Nota 7).

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

La Compañía administra el riesgo crediticio relacionado con su cartera de derivados únicamente realizando operaciones con contrapartes acreditadas y solventes así como manteniendo un “Credit Support Annex” (CSA) en algunos casos, el cual establece requerimientos de margen. Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía concluyó que la exposición máxima al riesgo crediticio relacionado con instrumentos financieros derivados no es importante dada la alta calificación crediticia de sus contrapartes.

Nota 21. Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas

A continuación se muestra el análisis de la participación no controladora de FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2015 y 2014, es como sigue:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Coca-Cola FEMSA	Ps. 58,340	Ps. 59,202
Otros	1,992	447
	Ps. 60,332	Ps. 59,649

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

	2015	2014	2013
Saldo inicial	Ps. 59,649	Ps. 63,158	Ps. 54,902
Utilidad neta de participación no controladora ⁽¹⁾	5,593	5,929	6,233
Otra pérdida integral:	(2,999)	(6,265)	(910)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	(3,110)	(6,264)	(664)
Beneficios a empleados	75	(110)	(80)
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	36	109	(166)
Incremento de capital social	-	-	515
Efectos de adquisiciones	1,133	-	5,550
Contribución de la participación no controladora	250	-	-
Dividendos	(3,351)	(3,152)	(3,125)
Pagos basados en acciones	57	(21)	(7)
Saldo final	Ps. 60,332	Ps. 59,649	Ps. 63,158

(1) Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la utilidad neta de Coca-Cola FEMSA asignada a la participación no controladora fue de Ps. 94, Ps. 424 y Ps. 239, respectivamente.

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

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	Ps. (9,436)	Ps. (6,326)
Beneficios a empleados	(241)	(316)
Ganancia no realizada en coberturas de flujo de efectivo	(93)	(129)
Otra pérdida integral	Ps. (9,770)	Ps. (6,771)

Los accionistas de The Coca-Cola Company, en especial aquellos que poseen acciones de la Serie "D," tienen algunos derechos de protección sobre la inversión en o enajenación de negocios importantes en Coca-Cola FEMSA. Sin embargo, estos derechos no limitan la operación continua de Coca-Cola FEMSA.

A continuación se muestra información financiera relevante de Coca-Cola FEMSA:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Total activos circulantes	Ps. 40,717	Ps. 38,128
Total activos no circulantes	168,536	174,238
Total pasivos circulantes	29,484	28,403
Total pasivos no circulantes	71,034	73,845
Total ingresos	Ps. 152,360	Ps. 147,298
Total utilidad neta consolidada	10,329	10,966
Total utilidad integral consolidada	Ps. 5,033	Ps. (1,005)
Flujo de efectivo neto generado por actividades de operación	23,519	24,406
Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(10,945)	(11,137)
Flujo de efectivo neto generado en actividades de financiamiento	(8,567)	(11,350)

Nota 22. Capital Contable

22.1 Cuentas de capital contable

El capital contable de FEMSA consiste en 2,161,177,770 unidades BD y 1,417,048,500 unidades B.

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, 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 2015 y 2014, 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 2015 y 2014, la reserva legal de FEMSA asciende a Ps. 596 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de ISR de acuerdo con la tasa vigente a la fecha de distribución, excepto cuando los reembolsos de capital provengan del saldo de la cuenta de capital social aportado actualizado (CUCA) y cuando las distribuciones de dividendos provengan de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (“CUFIN”).

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarán el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto puede ser acreditado contra el ISR anual del año en el que los dividendos se pagan y en los siguientes dos años contra el impuesto sobre la renta y los pagos estimados. Debido a la Reforma Fiscal en México, una nueva Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR) entró en vigor el 1 de enero de 2014. Dicha ley ya no incluye el régimen de consolidación fiscal que permitía el cálculo de la CUFIN sobre una base consolidada, por lo tanto, a partir de 2014, los dividendos distribuidos deben tomarse de la CUFIN individual de FEMSA, que se puede aumentar con CUFINES individuales de las compañías subsidiarias a través de las transferencias de dividendos. La suma de los saldos de CUFIN individuales de FEMSA y subsidiarias al 31 de diciembre 2015 fue de Ps. 91,248.

Adicionalmente, la nueva LISR establece que las sociedades que distribuyan dividendos a sus accionistas personas físicas y residentes en el extranjero, deberán retener un 10% de los mismos por concepto de ISR, el cual se tomará como un pago definitivo en México. Lo anterior no será aplicable cuando los dividendos distribuidos provengan de la CUFIN existente al 31 de diciembre de 2013.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA celebrada el 15 de marzo de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,684 que se pagó 50% el 7 de mayo de 2013 y otro 50% el 07 de noviembre de 2013; y una reserva para la recompra de acciones de un mínimo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía no ha realizado recompras de acciones. Las acciones en tesorería resultantes del plan de pago basado en acciones, se muestran en la Nota 17.

En una Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA, celebrada el 6 de diciembre de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,684 que fue pagado el 18 de diciembre 2013.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 5 de marzo de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 5,950 el cual se pagó un 50% el 2 de mayo de 2013 y el otro 50% el 5 de noviembre de 2013. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,073.

En una Asamblea General Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 6 de marzo de 2014, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,012 el cual se pagó un 50% el 4 de mayo de 2014 y el otro 50% el 5 de noviembre de 2014. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,134.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA celebrada el 19 de marzo de 2015, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 7,350 que se pagó 50% el 7 de mayo de 2015 y otro 50% el 5 de noviembre de 2015; y una reserva para la recompra de acciones de un mínimo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2015, 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 12 de marzo de 2015, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 6,405 el cual se pagó un 50% el 5 de mayo de 2015 y el otro 50% el 3 de noviembre de 2015. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 3,340.

La siguiente tabla muestra los dividendos decretados y pagados de la Compañía y de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013:

	2015	2014	2013
FEMSA	Ps. 7,350	Ps. -	Ps. 13,368
Coca-Cola FEMSA (100% dividendo pagado)	6,405	6,012	5,950

Por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2015 y 2014 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones	2015	2014
“B”	Ps. 0.36649	Ps. -
“D”	0.45811	-

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 2015 y 2014. La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente que no sea la reserva legal (ver Nota 22.1) y convenios de deuda (ver Nota 18).

El Comité de Finanzas de la Compañía revisa la estructura de capital de la Compañía trimestralmente. Como parte de esta revisión, el comité considera el costo del capital y los riesgos asociados con cada clase de capital. Junto con este objetivo, la Compañía busca mantener la calificación crediticia más alta tanto nacional como internacionalmente, y actualmente está calificada como AAA en México y BBB+ en los Estados Unidos, lo cual requiere que tenga una razón de deuda a utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación y amortización (“UAFIRDA”) menor que 2. Como resultado, antes de constituir nuevas subsidiarias, adquisiciones o desinversiones, la administración evalúa la razón óptima de deuda a UAFIRDA para mantener su calificación crediticia.

Nota 23. Utilidad por Acción

La utilidad neta por acción se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora ponderada durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las propias acciones compradas en el periodo.

Los montos de utilidad neta por acción diluida se calculan dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a la participación controladora por el número de acciones promedio ponderadas durante el periodo, más el número de acciones promedio ponderadas por los efectos de acciones potenciales diluidas (originadas por el programa de pagos basado en acciones de la Compañía).

2015	2014	2013
------	------	------

	Por Acciones de la Serie "B"	Por Acciones de la Serie "D"	Por Acciones de la Serie "B"	Por Acciones de la Serie "D"	Por Acciones de la Serie "B"	Por Acciones de la Serie "D"
Acciones expresadas en millones:						
Número de acciones promedio ponderadas por utilidad neta básica por acción	9,241.91	8,626.69	9,240.54	8,621.18	9,238.69	8,613.80
Efecto de dilución asociado con planes de pago basado en acciones no asignadas	4.51	18.02	5.88	23.53	7.73	30.91
Número de acciones promedio ponderadas ajustadas por el efecto de dilución (Acciones en circulación)	9,246.42	8,644.71	9,246.42	8,644.71	9,246.42	8,644.71
Derechos de dividendos por serie (ver Nota 22.1)	100%	125%	100%	125%	100%	125%
Número de acciones promedio ponderadas ajustadas para reflejar los derechos de los dividendos	9,246.42	10,805.89	9,246.42	10,805.89	9,246.42	10,805.89
Asignación de utilidad, ponderada	46.11%	53.89%	46.11%	53.89%	46.11%	53.89%
Utilidad neta consolidada asignada	Ps. 8,153.84	Ps. 9,529.04	Ps. 7,701.08	Ps. 8,999.92	Ps. 7,341.74	Ps. 8,579.98

Nota 24. Entorno Fiscal

En diciembre de 2013, el gobierno mexicano promulgó un paquete de reformas fiscales (la "Reforma Fiscal 2014"), que incluye cambios importantes en las leyes fiscales, los cuales se analizan en mayor detalle más adelante, entrando en vigor el 1 de enero de 2014. Se espera que los siguientes cambios tengan un mayor impacto en posición financiera y resultados operativos de la Compañía:

- La introducción de un nuevo impuesto con la tasa del 10 % para los dividendos y/o distribución de los ingresos generados en el año 2014 en adelante;
- Una cuota de un peso por litro en la venta e importación de bebidas endulzadas con azúcar añadida, y un impuesto especial del 8% sobre los alimentos con contenido calórico igual o superior a 275 kilocalorías por cada 100 gramos de producto;
- La tasa previa del 11% del impuesto al valor agregado (IVA) que se aplica a las transacciones en la región fronteriza se elevó a 16 %, igualando la tasa general del IVA aplicable en el resto de México;
- La eliminación del impuesto a los depósitos en efectivo (IDE) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU);
- Las deducciones de montos exentos en nómina se limitan a 53%;
- La tasa de impuesto sobre la renta en 2014 y 2013 fue del 30%. Las disminuciones programadas que habrían reducido la tasa al 29% en 2014 y 28% en 2015, fueron canceladas debido a la Reforma Fiscal 2014;
- La derogación del actual régimen de consolidación fiscal, que entró en vigor el 1 de enero de 2014, modificó el plazo de pago del impuesto al activo por un monto de Ps. 180, el cual será pagado en 5 años, en lugar de un tiempo indefinido. Por

otra parte, los activos y pasivos por impuestos diferidos asociados a las subsidiarias de la Compañía en México ya no se compensan al 31 de diciembre 2015 y 2014, debido a que se espera que los saldos futuros de impuestos se reviertan en los períodos en donde la Compañía ya no está consolidando estas entidades para efectos fiscales y a que el derecho a la compensación ya no existe; y

- La introducción de un nuevo régimen de integración opcional de impuestos (una forma modificada de la consolidación fiscal), que sustituye al régimen de consolidación fiscal anterior. El nuevo régimen de integración fiscal opcional requiere una participación en el capital de las subsidiarias al menos del 80% y le permitiría a la Compañía diferir el pago del impuesto anual de sus subsidiarias que generaron utilidades por un período equivalente a 3 años en la medida en que sus gastos por impuestos individualmente excedan el gasto por impuesto integral de la Compañía.

Los impactos de la Reforma Fiscal 2014 en la posición financiera y resultados de operación al y por el año terminado el 31 de diciembre 2013 resultaron en la derogación del régimen de consolidación fiscal, descrita arriba (Impuesto al Activo de Ps. 180) y los efectos de los cambios en las tasas impositivas de los activos y pasivos diferidos tal como se describen a continuación, los cuales fueron reconocidos en la utilidad de 2013.

El 18 de noviembre de 2014, una reforma fiscal entró en vigor en Venezuela. Esta reforma incluye cambios en cómo se informa sobre el valor en libros de las pérdidas fiscales. La reforma establece que las pérdidas fiscales se traslada hacia adelante año tras año (pero limitados a tres años fiscales) no podrá superar el 25% de la renta gravable en el período en cuestión. La reforma también elimina la posibilidad de pasar las pérdidas relativas a ajustes inflacionarios e incluyó cambios que otorgan las autoridades fiscales de Venezuela poderes y autoridad más amplios en relación con su capacidad para dictar disposiciones administrativas relacionadas con la retención de impuestos y para recaudar impuestos y aumentar las multas y sanciones por violaciones relacionados con los impuestos, incluyendo la capacidad para confiscar bienes sin una orden judicial.

El 30 de diciembre de 2015, el gobierno de Venezuela publicó una reforma fiscal para el 2016, que establece: (i) un nuevo impuesto sobre las transacciones financieras que será efectivo a partir del 1 de febrero de, 2016, para las definidas como "contribuyentes especiales" a una tasa de 0.75% con respecto a ciertas transacciones financieras, incluyendo retiros bancarios, las transferencias de bonos y valores, pagos de deudas que no utilizan una cuenta bancaria y el perdón de la deuda; y (ii) la eliminación de los efectos inflacionarios en los cálculos de impuestos sobre la renta.

En Guatemala, la tasa de impuesto sobre la renta para el 2014 fue del 28.0% y disminuyó en 2015 25.0%, como estaba previsto.

En 2009, Nicaragua estableció reglas relacionadas con los precios de transferencia. Esta obligación originalmente se promulgó el 1 de enero de 2016, pero la Asamblea Nacional aprobó una enmienda para posponer la medida hasta el 30 de junio de 2017.

En Brasil, desde julio de 2015, todos los ingresos financieros (excepto fluctuación cambiaria) han sido objeto de las contribuciones federales Sociales, a una tasa de 4.65%.

También en Brasil, a partir de 2016 el impuesto al valor agregado en ciertos estados se cambian de la siguiente manera: Mato Grosso do Sul - del 17% al 20%; Minas Gerais - la tasa de impuestos se mantendrá en 18%, pero habrá un 2% adicional como contribución a la erradicación de la pobreza sólo para las ventas a los no contribuyentes (consumidores finales); Río de Janeiro - la contribución relacionada con fondo de erradicación de la pobreza se incrementó de 1% a 2% en abril con eficacia; Paraná - la tasa se reducirá al 16%, pero una tasa del 2% como contribución a la erradicación de la pobreza se cargará en las ventas a los no contribuyentes.

Además, en Brasil, a partir del 1 de enero de 2016 los impuestos sobre la producción federal se reducirán y se incrementarán las tasas del impuesto sobre las ventas federal. Coca-Cola FEMSA estima que el promedio de estos impuestos sobre las ventas netas se movería de un 14.4% en 2015 a 15.5% en 2016.

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 2015, 2014 y 2013 son:

	2015	2014	2013
Impuesto a la utilidad corriente	Ps. 9,879	Ps. 7,810	Ps. 7,855
Impuestos a la utilidad diferidos:			
Origen y reversión de diferencias temporales	826	1,303	257
(Beneficio) aplicación de pérdidas fiscales reconocidas	(2,789)	(2,874)	(212)
Total impuestos a la (utilidad) gasto diferidos	(1,963)	(1,571)	45
Cambios en la tasa legal ⁽¹⁾	16	14	(144)
	Ps. 7,932	Ps. 6,253	Ps. 7,756

(1) Efecto en 2013 por la Reforma Fiscal de 2014 en México.

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:	2015	2014	2013
Pérdida (ganancia) no realizada sobre coberturas de flujos de efectivo	Ps. 93	Ps. 219	Ps. (128)
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponible para la venta	-	-	(1)
Efecto de conversión	1,699	(60)	1,384
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	49	(49)	(56)
OPUI de compañías asociadas y negocios conjuntos	193	189	(1,203)
Total del (beneficio) costo por impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps. 2,034	Ps. 299	Ps. (4)

La conciliación entre el impuesto a la utilidad y la utilidad antes de impuestos a la utilidad, participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, multiplicado por la tasa impositiva de ISR en México por los años que terminaron al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, es como sigue:

	2015	2014	2013
Tasa impositiva ISR México	30.0%	30.0%	30.0%
Diferencia entre efectos de inflación contables y fiscales, y efectos de conversión	(1.3%)	(3.1%)	(0.2%)
Ajuste anual por inflación	(1.5%)	(4.4%)	(1.2%)
Diferencia entre tasas de renta de países	0.4%	0.9%	1.2%
Gastos no deducibles	3.3%	3.7%	1.0%
Ingresos no acumulables	(0.3%)	(1.1%)	0.7%
Cambios en la tasa impositiva ISR México	0.1%	0.1%	(0.6%)
Otros	0.8%	0.2%	-
	31.5%	26.3%	30.9%

Impuestos a la Utilidad Diferidos

	Estado Consolidado de Situación Financiera		Estado Consolidado de Resultados		
	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	2015	2014	2013
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (128)	Ps. (242)	Ps. 93	Ps. (106)	Ps. (24)
Inventarios	66	132	(14)	77	(2)
Otros activos circulantes	120	114	21	(18)	109
Propiedad, planta y equipo, neto	(1,858)	(1,654)	(314)	(968)	(630)
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	307	(176)	684	87	115
Otros activos	99	226	(52)	422	(2)
Activos intangibles amortizables	419	246	201	(133)	236
Activos intangibles no amortizables	146	75	84	(195)	88
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	(672)	(753)	86	(92)	30
Instrumentos financieros derivados	127	(38)	165	(99)	62
Provisiones	(1,209)	(1,318)	(8)	(477)	(164)
Provisión temporal no deducible	2,486	2,534	735	2,450	562
PTU por pagar	(311)	(268)	(43)	(13)	(27)
Pérdidas fiscales por amortizar	(5,272)	(3,249)	(2,789)	(2,874)	(212)
Otras partidas de la utilidad integral acumulable ⁽¹⁾	(171)	(303)	-	-	-
Efectos por conversión en OPUI	3,834	2,135	-	-	-
Otros pasivos	(46)	(96)	(113)	475	(131)
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos			Ps. (1,264)	Ps. (1,464)	Ps. 10
Provisión (beneficio) por impuestos a la utilidad diferidos neto en participación en las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos			(683)	(93)	(109)
Provisión (beneficio) por impuesto diferido, neto			Ps. (1,947)	Ps. (1,557)	Ps. (99)
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(2,063)	(2,635)			
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(8,293)	(6,278)			
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 6,230	Ps. 3,643			

(1) Impuestos diferidos relacionados con instrumentos financieros derivados y remediaciones del pasivo neto por beneficios definidos.

Impuesto diferido relacionado con Otras Partidas de la Utilidad Integral (OPUI)

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI en el año:	2015	2014
Pérdida (ganancia) no realizada en instrumentos financieros derivados	Ps. 105	Ps. 12
Remediaciones del pasivo neto por beneficios definidos	(275)	(315)
Total del impuesto diferido relacionado con OPUI	Ps. (170)	Ps. (303)

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

	2015	2014	2013
Saldo inicial	Ps. (2,635)	Ps. (799)	Ps. (1,328)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	(1,963)	(1,571)	45
Cambios en la tasa legal	16	14	(144)
Ingreso diferido neto registrado en la participación de los asociados de lucro y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	683	93	109
Adquisición de subsidiarias (ver Nota 4)	(161)	(516)	647
Efectos en capital contable:			
Pérdida (ganancia) no realizada sobre coberturas de flujo de efectivo	184	109	(149)
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para venta	-	-	(1)
Efecto de conversión	1,729	617	2
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos	121	(427)	102
Utilidades retenidas de inversiones en asociadas y negocios conjuntos	(396)	(180)	(121)
Efecto por actualización de saldos iniciales asociados con economías hiperinflacionarias	359	25	39
Saldo final	Ps. (2,063)	Ps. (2,635)	Ps. (799)

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 Sudamérica tienen pérdidas fiscales por amortizar. Las pérdidas fiscales por amortizar no utilizadas, por las cuales se ha reconocido un activo por impuestos diferidos, pueden ser recuperadas, siempre y cuando se cumplan con ciertos requisitos. Las pérdidas fiscales por amortizar y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar
2020	Ps. 23
2021	8
2022	13
2023 y años subsecuentes	5,529
Indefinidas (Sudamérica)	10,890
	Ps. 16,463

Durante 2013, Coca-Cola FEMSA completo algunas adquisiciones en Brasil como fue revelado en la Nota 4. En relación con dichas adquisiciones, Coca-Cola FEMSA registró saldos de crédito mercantil los cuales son deducibles para propósitos del impuesto gravable a la utilidad en Brasil. La deducción de la amortización de dicho crédito mercantil ha resultado en la generación de pérdidas fiscales en Brasil. Las pérdidas fiscales en Brasil no tienen fecha de expiración, sin embargo, su uso está limitado a la aplicación del 30% de la utilidad gravable del año en que sean aplicadas. Al 31 de diciembre de 2015, Coca-Cola FEMSA considera más que probable que al final del día no recuperará tales pérdidas fiscales a través de la reversión de diferencias temporales y el ingreso gravable futuro. En consecuencia, no se ha estipulado ninguna estimación de recuperabilidad.

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

	2015	2014
Saldo inicial	Ps. 8,734	Ps. 558
Adiciones	8,545	8,199
Adiciones por adquisiciones	825	-
Aplicación de pérdidas fiscales	(215)	(45)
Efecto por conversión de saldo inicial	(1,426)	22
Saldo final	Ps. 16,463	Ps. 8,734

No existieron retenciones de impuestos asociadas con los dividendos pagados durante 2015, 2014 y 2013 por la Compañía a sus accionistas.

La Compañía ha determinado que las utilidades retenidas de sus subsidiarias, negocios conjuntos o asociadas no serán distribuidas en un futuro previsible. Las diferencias temporales relacionadas con inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, para las cuales un pasivo por impuesto diferido no ha sido reconocido, ascendieron a Ps. 44,082 (31 de diciembre de 2014: Ps. 43,394 y 31 de diciembre de 2013: Ps. 44,920).

24.2 Otros impuestos

Las operaciones en Guatemala, Nicaragua, Colombia y Argentina están sujetas a un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

Nota 25. Otros Pasivos, Provisiones, Contingencias y Compromisos

25.1 Otros pasivos financieros circulantes

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Acreedores diversos	Ps. 4,336	Ps. 4,515
Instrumentos financieros derivados	358	347
Otros	15	-
Total	Ps. 4,709	Ps. 4,862

El valor en libros de las cuentas por pagar a corto plazo se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2015 y 2014.

25.2 Provisiones y otros pasivos a largo plazo

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Contingencias	Ps. 3,415	Ps. 4,285
Impuestos por pagar	458	444
Otros	1,334	890
Total	Ps. 5,207	Ps. 5,619

25.3 Otros pasivos financieros

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Instrumentos financieros derivados	Ps. 277	Ps. 151
Depósitos en garantía	218	177
Total	Ps. 495	Ps. 328

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 2015 y 2014:

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014
Impuestos indirectos	Ps. 1,725	Ps. 2,271
Laborales	1,372	1,587
Legales	318	427
Total	Ps. 3,415	Ps. 4,285

25.5 Cambios en el saldo de provisiones registradas

25.5.1 Impuestos indirectos

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Saldo inicial	Ps. 2,271	Ps. 3,300	Ps. 1,263
Multas y otros cargos	21	220	1
Provisión	84	38	263
Reclasificación en contingencias de impuestos con Heineken	-	1,349	-
Contingencias por combinaciones de negocios	-	1,190	2,143
Cancelación y expiración	(205)	(798)	(5)
Pagos	(214)	(2,517)	(303)
Porción circulante	-	-	(163)
Efecto amnistía de Brasil	-	(599)	-
Efectos por fluctuación cambiaria	(232)	88	101
Saldo final	Ps. 1,725	Ps. 2,271	Ps. 3,300

Durante 2014, Coca-Cola FEMSA aprovechó el programa de amnistía de impuestos ofrecido por las autoridades tributarias del país. La liquidación de ciertos asuntos bajo el programa de amnistía generó un beneficio de Ps. 455 el cual es reflejado en otros ingresos durante el año terminado al 31 de diciembre de 2014. (ver Nota 19)

25.5.2 Laborales

	31 de Diciembre de 2015	31 de Diciembre de 2014	31 de Diciembre de 2013
Saldo inicial	Ps. 1,587	Ps. 1,063	Ps. 934
Multas y otros cargos	210	107	139
Provisión	44	145	187
Contingencias por combinaciones de negocios	-	442	157
Cancelación y expiración	(102)	(53)	(226)
Pagos	(114)	(57)	(69)
Efectos por fluctuación cambiaria	(253)	(60)	(59)
Saldo final	Ps. 1,372	Ps. 1,587	Ps. 1,063

No se revela una conciliación de contingencias legales debido a que el saldo se considera inmaterial.

Se han realizado provisiones para todas las reclamaciones cuando la resolución final de los juicios y los tiempos de la misma actualmente no pueden ser estimados por la Compañía.

25.6 Juicios pendientes de resolución

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que principalmente involucran a Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. Al 31 de diciembre de 2015, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 29,502. Tales contingencias fueron clasificadas por un abogado consultor como menos que probable, pero más que remoto de ser liquidada contra la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

Dentro de este importe, Coca-Cola FEMSA tiene contingencias fiscales, por un monto aproximado de Ps. 19,133, con las expectativas de pérdida evaluadas por la administración y soportadas por el análisis de los asesores legales las cuales consideran como posibles. Entre las contingencias posibles se encuentran: Ps. 5,770 en varias disputas fiscales en Brasil relacionadas principalmente a créditos del Impuesto sobre Operaciones relativas a Circulación de Mercancías y Prestación de Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicación (ICMS por sus siglas en portugués) e Impuesto sobre materias primas adquiridas de la Zona Franca de Manaus (IPI por sus siglas en portugués). También se incluyen posibles reclamos de Ps. 11,613 relacionados a la desautorización del crédito de IPI en la adquisición de insumos de la Zona Franca de Manaus, Colombia. Los casos relacionados con este tema siguen a la espera de la decisión final a nivel administrativo. También se incluyen posibles reclamos de Ps. 1,348 relativa a la compensación de los impuestos federales no aprobadas por las autoridades fiscales (IRS por sus siglas en inglés). Los casos relacionados con este tema siguen a la espera de la decisión final en las esferas administrativas y judiciales; finalmente, los posibles reclamos incluyen Ps. 402 en relación a la exigencia por las autoridades fiscales del Estado de São Paulo de ICMS (IVA), intereses y multas por el presunto pago insuficiente de impuestos atrasados para el período 1994-1996 en Brasil. Coca-Cola FEMSA esta defendiendo su postura en estos asuntos y la decisión final esta pendiente en la corte. Además, la Compañía tiene contingencias fiscales indirectas pendientes de resolución de Ps. 4,586 relacionadas a indemnizaciones acordadas con Heineken sobre FEMSA Cerveza. Esto está relacionado con diferentes impuestos fiscales brasileños que están pendientes de resolución.

En los últimos años Coca-Cola FEMSA, en sus territorios de México y Brasil, ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de las industrias en las que ambos negocios participan. La Compañía no espera un efecto material derivado de estas contingencias.

25.7 Contingencias garantizadas

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 3,569, y Ps. 3,026 al 31 de diciembre de 2015 y 2014, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias (ver Nota 13).

25.8 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2015, 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 2015, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 3,768	Ps. 200	Ps. 1
Después de un año y antes de 5 años	13,262	782	13
Después de 5 años	16,742	330	2
Total	Ps. 33,772	Ps. 1,312	Ps. 16

El gasto por renta fue de Ps. 6,088, Ps. 4,988 y Ps. 4,345 por los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

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

	Pagos Mínimos 2015	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2014	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. 109	Ps. 91	Ps. 299	Ps. 263
Después de un año y antes de 5 años	359	327	533	504
Después de 5 años	166	149	63	64
Total de pagos mínimos de arrendamiento	634	567	895	831
Menos monto que representa los cargos financieros	67	-	64	-
Valor presente de pagos mínimos de arrendamiento	567	567	831	831

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía a través de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA tiene compromisos para la compra de propiedad, planta y equipo por Ps. 92.

Nota 26. Información por Segmento

La información analítica por segmento se presenta considerando las unidades de negocios de la Compañía (como se define en la Nota 1) sobre la base de sus productos y servicios, lo cual es consistente con el informe interno presentado al Director de Toma de Decisiones Operativas. El segmento A es un componente de la Compañía que se dedica a actividades de negocios de las cuales gana ingresos e incurre en los costos y gastos correspondientes, incluyendo ingresos, y costos y gastos que se relacionan con operaciones con cualquiera de los demás componentes de la Compañía. Todos los resultados operativos de los segmentos son revisados regularmente por el Director de Toma de Decisiones Operativas para tomar decisiones sobre los recursos que serán asignados al segmento y para evaluar su desempeño, y por lo cual existe información financiera disponible.

Las transferencias o transacciones entre segmentos se establecen y presentan en las políticas contables de cada segmento, que son las mismas que las aplicadas por la Compañía. Las operaciones intercompañías se eliminan y se presentan en la columna del ajuste de consolidación incluidas en las siguientes tablas.

a) Por Unidad de Negocio:

2015	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio – División Comercial	FEMSA Comercio – División Combustibles	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps.152,360	Ps.132,891	Ps. 18,510	Ps. -	Ps. 22,774	Ps.(14,946)	Ps.311,589
Ingresos intercompañías	3,794	-	-	-	11,152	(14,946)	-
Utilidad bruta	72,030	47,291	1,420	-	5,334	(2,896)	123,179
Gastos de administración	-	-	-	-	-	-	11,705
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	-	76,375
Otros ingresos	-	-	-	-	-	-	423
Otros gastos	-	-	-	-	-	-	(2,741)
Gasto financiero	(6,337)	(634)	(78)	-	(1,269)	541	(7,777)
Producto financiero	414	31	35	18	1,067	(541)	1,024
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	-	(865)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14,725	10,130	164	8	208	(72)	25,163
Impuesto a la utilidad	4,551	956	28	2	2,395	-	7,932
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	155	(10)	-	5,879	21	-	6,045
Utilidad neta consolidada	-	-	-	-	-	-	23,276
Depreciación y amortización ⁽²⁾	7,144	3,336	63	-	282	-	10,825
Partidas virtuales operativas	1,443	280	17	-	326	-	2,066
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	17,873	744	19	92,694	401	-	111,731
Total activos	210,249	67,211	3,230	95,502	49,213	(16,073)	409,332
Total pasivos	101,514	44,783	2,752	4,202	30,298	(16,073)	167,476
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,484	6,048	228	-	1,448	(323)	18,885

(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.

2014	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio –	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
------	--------------------	---------------------	-----------	----------------------	------------------------------	-------------

	División Comercial					
Ingresos totales	Ps.147,298	Ps.109,624	Ps. -	Ps. 20,069	Ps.(13,542)	Ps.263,449
Ingresos intercompañías	3,475	-	-	10,067	(13,542)	-
Utilidad bruta	68,382	39,386	-	4,871	(2,468)	110,171
Gastos de administración	-	-	-	-	-	10,244
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	69,016
Otros ingresos	-	-	-	-	-	1,098
Otros gastos	-	-	-	-	-	(1,277)
Gasto financiero	(5,546)	(686)	-	(1,093)	624	(6,701)
Producto financiero	379	23	16	1,068	(624)	862
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	(1,149)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14,952	7,959	8	905	(80)	23,744
Impuesto a la utilidad	3,861	541	2	1,849	-	6,253
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	(125)	37	5,244	(17)	-	5,139
Utilidad neta consolidada	-	-	-	-	-	22,630
Depreciación y amortización ⁽²⁾	6,949	2,872	-	193	-	10,014
Partidas virtuales operativas	693	204	-	87	-	984
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	17,326	742	83,710	381	-	102,159
Total activos	212,366	43,722	85,742	51,251	(16,908)	376,173
Total pasivos	102,248	31,860	2,005	26,846	(16,908)	146,051
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,313	5,191	-	1,955	(296)	18,163

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

(2) Incluye rotura de botella.

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

(4) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga vida.

2013	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio – División Comercial	CB Equity	Otros ⁽¹⁾	Ajustes por Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps.156,011	Ps. 97,572	Ps. -	Ps. 17,254	Ps.(12,740)	Ps.258,097
Ingresos intercompañías	3,116	-	-	9,624	(12,740)	-
Utilidad bruta	72,935	34,586	-	4,670	(2,537)	109,654
Gastos de administración	-	-	-	-	-	9,963
Gastos de ventas	-	-	-	-	-	69,574
Otros ingresos	-	-	-	-	-	651
Otros gastos	-	-	-	-	-	(1,439)
Gasto financiero	(3,341)	(601)	-	(865)	476	(4,331)
Producto financiero	654	5	12	1,030	(476)	1,225
Otros gastos financieros netos ⁽³⁾	-	-	-	-	-	(1,143)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	17,224	2,890	4	5,120	(158)	25,080
Impuesto a la utilidad	5,731	339	1	1,685	-	7,756
Participación de las utilidades o pérdidas de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	289	11	4,587	(56)	-	4,831
Utilidad neta consolidada	-	-	-	-	-	22,155
Depreciación y amortización ⁽²⁾	7,132	2,443	-	121	-	9,696
Partidas virtuales operativas	12	197	-	108	-	317
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	16,767	734	80,351	478	-	98,330
Total activos	216,665	39,617	82,576	45,487	(25,153)	359,192
Total pasivos	99,512	37,858	1,933	21,807	(24,468)	136,642
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	11,703	5,683	-	831	(335)	17,882

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

(2) Incluye rotura de botella.

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

(4) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga vida.

b) Por Área Geográfica:

La Compañía agrupa en las siguientes áreas geográficas para propósitos de sus estados financieros consolidados como sigue: (i) división de México y América Central (comprende los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), (ii) división Sudamérica (comprende los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Venezuela), Venezuela opera en una economía con controles cambiarios e hiperinflacionarios; como resultado, no se agrega a la división de Sudamérica, (iii) división de Europa (compuesta del método de participación de la inversión en Heineken) y (iv) división Asia (compuesta del método de participación de la inversión de Coca-Cola FEMSA en CCFPI (Filipinas) que fue adquirida en enero de 2013).

La revelación geográfica para la Compañía es la siguiente:

2015	Total Ingresos	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 228,563	Ps. 158,506
Sudamérica ⁽³⁾	74,928	67,568
Venezuela	8,904	3,841
Europa	-	92,694
Ajustes de consolidación	(806)	-
Consolidado	Ps. 311,589	Ps. 322,609

2014	Total Ingresos	Total Activos No Circulantes
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 186,736	Ps. 139,899
Sudamérica ⁽³⁾	69,172	67,078
Venezuela	8,835	6,374
Europa	-	83,710
Ajustes de consolidación	(1,294)	-
Consolidado	Ps. 263,449	Ps. 297,061

2013	Total Ingresos
México y Centroamérica ⁽¹⁾⁽²⁾	Ps. 171,726
Sudamérica ⁽³⁾	55,157
Venezuela	31,601
Europa	-
Ajustes de consolidación	(387)
Consolidado	Ps. 258,097

(1) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 218,809, Ps. 178,125 y Ps. 163,351 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente. Los activos no circulantes locales (México únicamente) fueron de Ps. 157,080 y Ps. 138,662 al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre de 2014, respectivamente.

(2) La división de Coca-Cola FEMSA en Asia consiste en la inversión de 51 % del capital de CCFPI (Filipinas), que fue adquirida en 2013, y se contabiliza por el método de participación (ver Nota 10). La participación en los resultados de la división de Asia fue de Ps. 86, Ps. (334) y Ps. 108 en 2015, 2014 y 2013, respectivamente, así como el método de participación de la inversión en CCFPI de Ps. 9,996, Ps. 9,021 y Ps. 9,398, y se presentan como parte de las operaciones corporativas de Coca-Cola FEMSA en 2015, 2014 y 2013, respectivamente, por lo tanto se revela de forma neta en la tabla anterior como parte del "Total Activos No Circulantes" en la división de México y Centroamérica. Sin embargo, la división de Asia está representado por las siguientes cantidades a nivel de entidad participada, con anterioridad a la reflexión del 51% del capital en los estados financieros consolidados adjuntos: ingresos de Ps. 19,576, Ps. 16,548 y Ps. 13,438, beneficio bruto de Ps. 5,325, Ps. 4,913 y Ps. 4,285, utilidad antes de impuestos de Ps. 334, Ps. 664 y Ps. 310, depreciación y amortización de Ps. 2,369, Ps. 643 y Ps. 1,229, activos totales de Ps. 22,002, Ps. 19,877 y Ps. 17,232, total pasivo de Ps. 6,493, Ps. 6,614 y Ps. 4,488, y gastos de capital de Ps. 1,778, Ps. 2,215 y Ps. 1,889, al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

(3) Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Venezuela, aunque en las tablas presentadas arriba Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos brasileños de Ps. 39,749, Ps. 45,799 y Ps. 31,138 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente. Los activos no circulantes de Brasil fueron de Ps. 44,851 y Ps. 51,587 al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre de 2014, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Colombia de Ps. 14,283, Ps. 14,207 y Ps. 13,354 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente. Los activos no circulantes de Colombia fueron de Ps. 12,755 y Ps. 12,933, a partir del 31 de diciembre 2015 y 31 de diciembre de 2014, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Argentina de Ps. 14,004, Ps. 9,714 y Ps. 10,729 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente. Los activos no circulantes en Argentina fueron de Ps. 2,861 y Ps. 2,470, al 31 de diciembre de 2015 y del 31 de diciembre de 2014, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen los ingresos de Chile de Ps. 7,586 durante los años terminados al 31 de diciembre de 2015. Los activos no circulantes en Chile fueron de Ps. 7,031 al 31 de diciembre de 2015.

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

La Compañía no ha aplicado las siguientes normas e interpretaciones emitidas, que todavía no entran en vigor, a la fecha de emisión de los estados financieros de la Compañía que se describen a continuación. La intención de la Compañía es adoptar estas normas, si son aplicables, cuando entren en vigor.

NIIF 9, Instrumentos Financieros

En julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9, Instrumentos financieros, la cual refleja todas las fases del proyecto de instrumentos financieros y sustituye a la NIC 39, Instrumentos financieros: reconocimiento y medición, y todas las versiones anteriores de la NIIF 9. Esta norma incluye nuevos requisitos para el reconocimiento y medición, deterioro, y contabilidad de cobertura. La NIIF 9 es efectiva para periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2018, con aplicación anticipada permitida. La transición a la NIIF 9 difiere por los requisitos y es en parte retrospectiva y prospectiva. La Compañía no ha aplicado anticipadamente esta interpretación y está en proceso de evaluar si tendrá un impacto material en sus estados financieros consolidados.

NIIF 15, Ingresos de Contratos con Clientes

La NIIF 15, Ingresos de contratos con clientes, fue originalmente emitida en mayo de 2014 y es efectiva para periodos que inician a partir del 1 de enero de 2018, aunque se permite su adopción anticipada. Bajo esta norma, el reconocimiento de ingresos está basado en control, es decir, utiliza la noción de control para determinar cuándo un bien o servicio es transferido al cliente.

La norma también presenta un único modelo integral para la contabilización de ingresos procedentes de contratos con clientes y sustituye a la guía de reconocimiento de ingresos más reciente, incluyendo la orientación específica de la industria. Dicho modelo integral introduce un enfoque de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos: 1) identificación del contrato; 2) identificar las obligaciones de desempeño en el contrato; 3) determinar el precio de la transacción; 4) asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño en el contrato; 5) reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga la obligación de desempeño. Además, una entidad debe revelar información suficiente para permitir a los usuarios de los estados financieros comprender la naturaleza, importe, medida del tiempo e incertidumbre de los ingresos y los flujos de efectivo derivados de contratos con los clientes. La Compañía tiene que completar su evaluación del impacto significativo como consecuencia de la adopción de este estándar, sin embargo, la mayor parte de las operaciones de la Compañía se encuentran en un único punto en el tiempo, que es cuando la Compañía transfiere bienes o servicios a un cliente. La Compañía no espera un impacto potencial en los estados financieros consolidados y la Compañía espera completar su evaluación durante 2017.

NIIF 16, Arrendamientos

En enero de 2016, el IASB emitió la NIIF 16, Arrendamientos. La norma introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición que requiere de arrendatarios para reconocer activos y pasivos para la mayoría de los contratos de arrendamiento en el balance. Se permite su aplicación anticipada, siempre que el nuevo estándar de ingresos, NIIF 15 Ingresos de Contratos con Clientes, se ha aplicado o se aplique en la misma fecha que la NIIF 16. La Compañía no ha adoptado anticipadamente la NIIF y tiene que completar su evaluación para saber si va a tener un impacto material en los estados financieros consolidados.

Bajo la NIIF 16, los arrendatarios reconocerán el derecho de uso de un activo y el pasivo por arrendamiento correspondiente. El derecho de uso se trata de manera similar a cualquier otro activo no financiero, con su depreciación correspondiente, mientras que el pasivo devengará intereses. Esto típicamente produce un perfil de reconocimiento acelerado del gasto (a diferencia de los arrendamientos operativos bajo la NIC 17 donde se reconocían gastos en línea recta), debido a que la depreciación lineal del derecho de uso y el interés decreciente del pasivo financiero, conllevan a una disminución general del gasto a lo largo de tiempo.

También, el pasivo financiero se medirá al valor presente de los pagos mínimos pagaderos durante el plazo del arrendamiento, descontados a la tasa de interés implícita en el arrendamiento siempre que pueda ser determinada. Si dicha tasa no puede determinarse, el arrendatario deberá utilizar una tasa de interés incremental de deuda. Sin embargo, un arrendatario podría elegir contabilidad los pagos de arrendamiento como un gasto en una base de línea recta en el plazo del arrendamiento, para contratos con término de 12 meses o menos, los cuales no contengan opciones de compra (esta elección es hecha por clase de activo); y para contratos donde los activos subyacentes tengan un valor que no se considere significativo cuando son nuevos, por ejemplo, equipo de oficina menor o computadoras personales (esta elección podrá

hacerse sobre una base individual para cada contrato de arrendamiento). La Compañía se encuentra en proceso de determinar los impactos potenciales que se derivarán en sus estados financieros consolidados por la adopción de esta norma.

Enmiendas a la NIC 7, *Iniciativa de Revelación*

Las modificaciones a la NIC 7 Estado de Flujo de Efectivo, requieren que se revelen por separado los siguientes cambios en pasivos que se deriven de actividades de financiamiento:

- (i) Cambio en flujo de efectivo por financiamiento
- (ii) Cambio por obtención o pérdida de control en subsidiarias u otros negocios
- (iii) Fluctuaciones cambiarias
- (iv) Cambios en valores razonables
- (v) Otros cambios

Una manera de cumplir con el nuevo requisito es a través de una conciliación entre saldo inicial y final de los pasivos en el estado de situación financiera que se deriven de actividades de financiamiento.

Los pasivos que se derivan de actividades de financiamiento son aquellos cuyos flujos de efectivo están clasificados, o serán clasificados en el futuro, como flujos de efectivo por actividades de financiamiento en el estado de flujo de efectivo. Los nuevos requisitos de revelación también aplican para cambios en activos financieros siempre y cuando cumplan con la misma definición.

Estas modificaciones son efectivas para periodos anuales que inician a partir del 1 de enero del 2017, aunque permite su adopción anticipada, y las entidades no necesitan presentar información comparativa cuando se apliquen por primera vez. FEMSA se encuentra en proceso de evaluar los impactos potenciales derivados de la adopción de dichas modificaciones en sus estados financieros.

Nota 28. Eventos Posteriores

El 18 de enero de 2016, Eduardo Padilla Silva reemplazó a Daniel Rodríguez Cofré como Director Corporativo y de Finanzas, y el Sr. Rodríguez Cofré reemplazó al Sr. Padilla Silva como Director General de FEMSA Comercio.

El 17 de febrero de 2016, el presidente de Venezuela anunció una devaluación del tipo de cambio oficial de 37% y convirtió el sistema existente hasta la fecha de tres niveles de tipos de cambio, en un sistema dual como parte del paquete de medidas tomadas destinadas a hacer frente a la crisis económica de los países de la OPEP. El tipo de cambio oficial de (6.3 bolívares por dólares americanos) y el tipo de cambio SICAD (13.50 bolívares por dólares americanos) fueron fusionados en un tipo de cambio oficial a 10 bolívares por dólar americano; se mantiene el sistema complementario flotante de divisas SIMADI, el cual se encuentra en una base de 199 bolívares por dólares americanos. A la fecha de este reporte, no existen guías específicas definidas con respecto al uso específico de cada tipo de cambio disponible. La Compañía seguirá monitoreando los futuros desarrollos en esta área, lo cual puede afectar los tipos de cambio que se usaran en el futuro.

El 23 de Febrero de 2016, el Consejo de Administración de la Compañía acordó proponer un pago de dividendo en efectivo por la cantidad de Ps. 8,355 para ser pagado en dos partes iguales, el 5 de Mayo de 2016 y el 3 de Noviembre de 2016. Este dividendo ordinario fue aprobado por la Asamblea General de Accionistas el 8 de Marzo del 2016.

El 10 de marzo de 2016, el Gobierno de Venezuela anunció que está reemplazando el tipo de cambio SIMADI por un nuevo tipo de cambio basado en el mercado, conocido como DICOM y la tasa de tipo de cambio oficial por un tipo de cambio preferencial denominado DIPRO. El tipo de cambio DIPRO es de \$10.00 bolívares por dólar americano y tal tipo de cambio puede ser utilizado para pagar las importaciones de una lista de productos y materias primas (que a partir de la fecha de este informe anual no ha sido publicado). El tipo de cambio DICOM es determinado en base a la oferta y la demanda de dólares estadounidenses y el 15 de abril de 2016 fue \$ 339.45 bolívares por dólar americano. Coca-Cola FEMSA seguirá de cerca la evolución en este ámbito, lo que puede afectar a la tasa (s) de cambio utilizado de forma prospectiva.

En marzo de 2016, hemos emitido certificados bursátiles por \$1,000 millones de euros con una tasa de interés del 1.75% con vencimiento en 2023, con un rendimiento total de 1.824%. Los recursos obtenidos de esta emisión serán utilizados para fines corporativos, la mejora de nuestro costo de la deuda y la flexibilidad financiera.

El 11 de abril de 2016, Coca-Cola FEMSA pagó Certificados Bursátiles denominados en millones de pesos por un monto de Ps. 2,500 (valor nominal) a una tasa variable de 5 años.

Informe Anual del Comité de Auditoría
Al Consejo de Administración de
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (la "Compañía"):

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 2015. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía y sus Subsidiarias más importantes, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

CONTROL INTERNO

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. Este proceso incluyó presentaciones al Comité de los responsables del área en las subsidiarias más importantes. 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. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse, así como la presentación a las autoridades de la información requerida.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos (quienes han sido los mismos durante los últimos siete años) del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2015. 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 2015.

AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de evaluación de riesgos y en la validación del sistema de control interno, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron, así como su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implantado un plan anual de capacitación.

Revisamos y comentamos con el funcionario responsable las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados, suficientes y que se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los flujos de efectivo de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2015.

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, cerciorándonos que estén en cumplimiento con la normativa vigente, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

Confirmamos la existencia y confiabilidad de los controles establecidos por la empresa, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

Revisamos periódicamente las diversas contingencias fiscales, legales y laborales existentes en la Compañía y en sus Subsidiarias más importantes, vigilando la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Revisamos la versión actualizada del Código de Ética de Negocios de la Compañía la cual entre otros cambios incorpora la actualización de sus valores y validamos que cuente con provisiones relativas al cumplimiento de las leyes contra el lavado de dinero y anticorrupción en los países donde la empresa opera, 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 acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiéndolas al Consejo de Administración para su aprobación.

Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Realizamos nuestra autoevaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Atentamente



José Manuel Canal Hernando

23 de febrero de 2016

Informe Anual del Comité de Auditoría
Al Consejo de Administración de
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.:

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2014. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía y sus Subsidiarias más importantes, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

CONTROL INTERNO

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. En adición, dimos seguimiento a los comentarios y observaciones que al respecto, hayan efectuado los Auditores Externos e Internos en el desarrollo de su trabajo.

Validamos las acciones realizadas por la empresa a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes – Oxley, relativa a la auto-evaluación de control interno, así como la correspondiente actualización del Marco de Control Interno COSO 2013 que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2014. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos (quienes han sido los mismos durante los últimos siete años) del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2014. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

Mantuvimos una comunicación constante y directa para conocer los avances de su trabajo, las observaciones que tuvieran y tomar nota de sus comentarios sobre su revisión a los estados financieros trimestrales y anuales. Conocimos oportunamente sus conclusiones e informes sobre los estados financieros anuales y dimos seguimiento a la implementación de las observaciones y recomendaciones que desarrollaron en el transcurso de su trabajo.

Autorizamos los honorarios pagados a los auditores externos por servicios de auditoría y otros servicios permitidos, asegurándonos que no interfirieran con su independencia de la Compañía.

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2014.

AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de evaluación de riesgos y en la validación del sistema de control interno, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron, así como su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implantado un plan anual de capacitación.

Revisamos y comentamos con el funcionario responsable las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados, suficientes y que se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los flujos de efectivo de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2014.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificando que fueran preparados bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el 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, cerciorándonos que estén en cumplimiento con la normativa vigente, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

Confirmamos la existencia y confiabilidad de los controles establecidos por la empresa, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

Revisamos periódicamente las diversas contingencias fiscales, legales y laborales existentes en la Compañía y en sus Subsidiarias más importantes, vigilando la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

CÓDIGO DE CONDUCTA

Revisamos la versión actualizada del Código de Ética de Negocios de la Compañía la cual entre otros cambios incorpora la actualización de sus valores y validamos que cuente con provisiones relativas al cumplimiento de las leyes contra el lavado de dinero y anticorrupción en los países donde se opera, recomendando al Consejo su aprobación.

Con el apoyo de Auditoría Interna como de otras instancias de la compañía, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal, del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, que existan procesos adecuados para su actualización y difusión al personal, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas.

Revisamos las denuncias recibidas en el Sistema que para este fin tiene establecido la Compañía, dando seguimiento a su correcta y oportuna atención.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, para comentar el desarrollo de su trabajo, limitaciones que pudieran haber tenido y facilitar cualquier comunicación privada que desearan tener con el Comité.

En los casos que juzgamos conveniente, solicitamos el apoyo y opinión de expertos independientes. Asimismo, no tuvimos conocimiento de posibles incumplimientos significativos a las políticas de operación, sistema de control interno y políticas de registro contable.

Celebramos reuniones ejecutivas con la participación exclusiva de los miembros del Comité, estableciéndose acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiendo al Consejo de Administración para su aprobación.

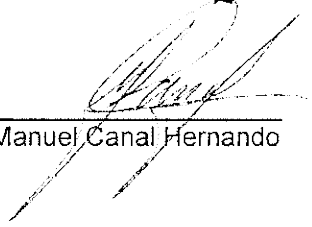
Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Realizamos nuestra autoevaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

24 de febrero de 2015

Atentamente



José Manuel Canal Hernando