



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

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

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

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

**Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondiente al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2011**

**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 2011 se encuentra distribuido en:

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

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

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

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

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

---

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

---

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

<b>Índice del Reporte conforme a Circular Única</b>	<b>Correlación con este Reporte</b>
<b>1) INFORMACIÓN GENERAL</b>	
a) Glosario de Términos y Definiciones	<u>Introducción</u> , Glosario de Referencias
b) Resumen Ejecutivo	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Información Financiera Consolidada Seleccionada
c) Factores de Riesgo	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Factores de Riesgo <u>Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado</u> <u>Addendum A</u> , Factores de Riesgo
d) Otros Valores	<u>Addendum A</u> , Otros Valores Inscritos en el Riesgo Nacional de Valores
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Antecedentes
f) Destino de los fondos	<u>Punto 9. La oferta y el listado</u> , Descripción de Valores No Aplica
g) Documentos de Carácter Público	<u>Addendum A</u> , Documentos de Carácter Público
<b>2) LA EMISORA</b>	
a) Historia y desarrollo de la emisora	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Resumen - Antecedentes - Estrategia de Negocios - Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo <u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> , Eventos Recientes
b) Descripción del negocio	
i) Actividad principal	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Estrategia de Negocios -Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio – FEMSA Cerveza y el Método de Participación en la Inversión en Heineken – Otros Negocios
ii) Canales de distribución	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Estrategia de Negocios - Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Antecedentes – Coca-Cola FEMSA <u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> , Eventos Recientes <u>Punto 10. Información Adicional</u> , Principales Contratos <u>Addendum A</u> , Patentes, licencias, marcas y otros contratos
iv) Principales clientes	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
v) Legislación aplicable y situación tributaria	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Asuntos Regulatorios
vi) Recursos humanos	<u>Punto 10. Información Adicional</u> , Tratamiento Fiscal
vii) Desempeño ambiental	<u>Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados</u> , Empleados
viii) Información del mercado	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Asuntos Regulatorios <u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Coca-Cola FEMSA - FEMSA Comercio
ix) Estructura corporativa	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Estructura Corporativa - Principales Subsidiarias
x) Descripción de los principales activos	<u>Punto 4. Información de la Compañía</u> , Descripción de Propiedad, Planta y Equipo
xi) Procesos judiciales, administrativos y arbitrales	<u>Punto 8. Información Financiera</u> , Procedimientos Legales
xii) Acciones representativas del capital	<u>Punto 9. La oferta y el listado</u> , Descripción de Valores <u>Addendum A</u> , Acciones Representativas del Capital Social
xiii) Dividendo	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Dividendos
<b>3) INFORMACION FINANCIERA</b>	
a) Información financiera seleccionada	<u>Punto 3. Información Clave</u> , Información Financiera Consolidada Seleccionada <u>Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas</u> , Perspectiva

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

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

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

**FORMA 20-F**

REPORTE ANUAL DE DE CONFORMIDAD A LA SECCIÓN 13  
DE LA LEY DE INTERCAMBIO DE VALORES DE 1934  
Para el ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2011  
Número de expediente de la Comisión 333-08752

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

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

Estados Unidos Mexicanos  
(Jurisdicción de constitución de la organización)

General Anaya No. 601 Pte.

Colonia Bella Vista

Monterrey, NL 64410 México

(Domicilio de sus principales oficinas ejecutivas)

Juan F. Fonseca

General Anaya No. 601 Pte.

Colonia Bella Vista

Monterrey, NL 64410 México

(52-818) 328-6167

[investor@femsa.com.mx](mailto:investor@femsa.com.mx)

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

Título de cada clase

Nombre de cada Mercado de Valores en que se está registrado

Acciones Depositarias Americanas, cada una representa 10 unidades BD, y cada Unidad BD consistiendo en una acción serie B, dos acciones serie D-B y dos acciones serie D-L, sin valor nominal.

New York Stock Exchange

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

Ninguno

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

Ninguno

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

2,161,177,770

Unidades BD, cada una consiste en una acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L, sin expresión de valor nominal. Las Unidades BD representan un total de 2,161,177,770 Acciones Serie B, 4,322,355,540 Acciones Serie D-B y 4,322,355,540 Acciones Serie D-L.

1,417,048,500

Unidades B, cada una consiste en 5 acciones Serie B sin expresión de valor nominal. Las Unidades B representa un total 7,085,242,500 Acciones Series B.

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

Si

No

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

Si

No

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

Si

No

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

Si

No

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

Large Accelerated filer

Accelerated filer

Non-accelerated filer

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

U.S. GAAP

IFRS

Otra

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

Partida 17

Partida 18

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

Si

No

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

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Página</b>
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.....	6
Información sobre Tipo de Cambio .....	7
Factores de Riesgo.....	8
PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	18
La Compañía.....	18
Resumen .....	18
Antecedentes.....	19
Estructura Corporativa .....	23
Principales Subsidiarias .....	25
Estrategia de Negocios.....	25
Coca-Cola FEMSA .....	25
FEMSA Comercio .....	43
FEMSA Cerveza y el método de participación en la inversión en Heineken.....	47
Otros Negocios .....	47
Descripción de Propiedad, Planta y Equipo.....	48
Seguros .....	49
Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo.....	50
Asuntos Regulatorios.....	50
PUNTO 4A. COMENTARIOS DE LA COMISIÓN DE MERCADO DE VALORES DE ESTADOS UNIDOS NO RESUELTOS.....	56
PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS .....	56
Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres.....	56
Eventos Recientes.....	56
Apalancamiento Operativo .....	58
Nuevos Pronunciamientos Contables.....	61
Resultados de Operación.....	66
Liquidez y Recursos de Capital .....	73
Conciliación U.S. GAAP .....	80
PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS .....	80
Consejeros.....	80
Ejecutivos .....	86
Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos .....	88
Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA.....	89
Pólizas de Seguro.....	89
Acciones Propiedad de la Administración.....	89
Prácticas del Consejo de Administración.....	90
Empleados.....	91
PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS.....	92
Principales Accionistas .....	92
Operaciones con Partes Relacionadas.....	92
Fideicomiso de Voto.....	92

	Interés de Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones .....	93
	Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company .....	94
PUNTO 8.	INFORMACIÓN FINANCIERA .....	95
	Información Financiera Consolidada .....	95
	Política de Dividendos .....	95
	Procedimientos Legales .....	96
	Cambios Significativos .....	97
PUNTO 9.	LA OFERTA Y LISTADO .....	98
	Descripción de Valores .....	98
	Mercados de Cotización.....	99
	Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores .....	99
	Precios Históricos .....	99
PUNTO 10.	INFORMACIÓN ADICIONAL .....	102
	Estatutos.....	102
	Tratamiento Fiscal .....	109
	Contratos Principales .....	111
	Documentos Disponibles al Público .....	117
PUNTO 11.	DIVULGACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS SOBRE EL RIESGO DEL MERCADO.....	117
	Riesgos Derivados por Tasas de Interés .....	117
	Riesgos Derivados por Tipo de Cambio .....	120
	Riesgos Derivados del Capital.....	122
	Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas .....	122
PUNTO 12.	DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL.....	122
PUNTO 12A.	TÍTULOS DE DEUDA.....	122
PUNTO 12B.	GARANTÍAS Y DERECHOS.....	122
PUNTO 12C.	OTROS VALORES .....	122
PUNTO 12D.	ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS .....	122
PUNTOS 13-14.	NO APLICABLE.....	123
PUNTO 15.	CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS.....	123
PUNTO 16A.	EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA .....	124
PUNTO 16B.	CÓDIGO DE ÉTICA .....	124
PUNTO 16C.	PRINCIPALES HONORARIOS Y SERVICIOS DE AUDITORES .....	125
PUNTO 16D.	NO APLICABLE.....	125
PUNTO 16E.	COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS .....	126
PUNTO 16F.	NO APLICABLE.....	126
PUNTO 16G.	GOBIERNO CORPORATIVO.....	126
PUNTO 16H.	NO APLICABLE.....	127
PUNTO 17.	NO APLICABLE.....	127
PUNTO 18.	ESTADOS FINANCIEROS .....	128
PUNTO 19.	ANEXOS .....	128

## INTRODUCCIÓN

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

### Glosario de Referencias

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

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

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

### Conversiones de Moneda y Estimaciones

Este informe anual contiene conversiones de ciertas cantidades de pesos mexicanos a dólares americanos a tasas especificadas solamente para conveniencia del lector. Estas conversiones no deben interpretarse como declaraciones en cuanto a que los montos en pesos mexicanos realmente representan los montos en dólares o a que se podrían convertir a dólares a la tasa indicada. A menos que se indique lo contrario, tales cantidades de dólares han sido convertidas de pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 13.9510 por \$1 dólar, tipo de cambio a la compra al mediodía del 30 de diciembre de 2011 publicado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York. Al 30 de marzo de 2012, el tipo de cambio fue de Ps. 12.8115 por \$1 dólar. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio” para información sobre tipo de cambio desde 2007.

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

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

### Declaraciones sobre Expectativas

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

## **PUNTOS 1–2. NO APLICABLE**

## **PUNTO 3. INFORMACIÓN CLAVE**

### **Información Financiera Consolidada Seleccionada**

Este informe anual incluye en el “Punto 18”, nuestro estado de situación financiera consolidado auditado al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y los estados consolidados de resultados, flujos de efectivo y variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009. Nuestros estados financieros consolidados auditados fueron preparados de acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas (“NIF mexicanas”), las cuales difieren en algunos aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América, o PCGA Americanos (“U.S. GAAP”).

En las Notas 26 y 27<sup>(\*)</sup> a nuestros estados financieros consolidados auditados se incluye una descripción de las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los U.S. GAAP que afectan a la Compañía, una conciliación a U.S. GAAP de la utilidad neta, utilidad integral y del capital contable, así como un estado de situación financiera, un estado de resultados y de la utilidad integral y un flujo de efectivo presentados bajo U.S. GAAP, por los mismos periodos que se presentan bajo NIF mexicanas, así como también para el estado consolidado de cambios en el capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010.

En la conciliación de U.S. GAAP por el año terminado el 31 de diciembre de 2009 presentamos a nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA, a quien consolidamos bajo NIF mexicanas, y bajo U.S. GAAP se presenta bajo el método de participación, esto debido a los derechos de participación sustantivos que tiene The Coca-Cola Company como accionista minoritario en Coca-Cola FEMSA durante ese año. El 1 de febrero de 2010, FEMSA y The Coca-Cola Company, firmaron una modificación al convenio de accionistas. Como resultado de esta modificación FEMSA empezó a consolidar Coca-Cola FEMSA bajo U.S. GAAP a partir de esta fecha. Véase Nota 26A a nuestros estados financieros consolidados auditados.

A partir del 2012, todas las emisoras de valores inscritas en el Registro Nacional de Valores de la *Comisión Nacional Bancaria y de Valores* o CNBV están obligadas a preparar sus estados financieros de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (“IFRS”, por sus siglas en inglés) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”, por sus siglas en inglés) y a las cuales nos referimos como NIIF. Es por esto que a partir del 1 de enero de 2012, estamos preparando nuestra información financiera de conformidad con las NIIF y presentaremos nuestra información financiera para efectos comparativos en 2011. Véase Nota 28 a nuestros estados financieros consolidados auditados

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo a cambios en la NIF B-10 bajo NIF mexicanas, descontinuamos el uso de contabilidad inflacionaria para nuestras subsidiarias que operan en países “no inflacionarios” en donde la inflación acumulada de los últimos tres años fue menor a 26%. Nuestras subsidiarias en México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil operan en entornos económicos no inflacionarios, por lo tanto, los resultados de 2011, 2010 y 2009 reflejan los efectos de inflación únicamente durante 2007. Nuestras subsidiarias en Nicaragua, Costa Rica, Venezuela y Argentina operan en entornos económicos, donde la inflación acumulada durante estos mismos periodos de tres años fue mayor a 26%, y por consiguiente continuamos utilizando contabilidad inflacionaria durante 2011, 2010 y 2009. Para efectos comparativos, los números previos al 2008 se reexpresaron en pesos mexicanos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007 tomando en cuenta la inflación local para cada país y referenciados al índice de precios al consumidor. Las monedas locales se convirtieron a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio oficial publicado por el banco central local de cada país. Nuestra subsidiaria en la Eurozona, CB Equity LLP (a la cual nos referimos como CB Equity) operó en un entorno económico no inflacionario durante el 2011 y 2010. Véase Nota 4 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

Como consecuencia de la supresión de la contabilidad inflacionaria de las filiales que operan en un entorno económico no inflacionarios, los estados financieros ya no son considerados para ser presentados en una moneda que integralmente incluya los efectos de los cambios en el nivel de precios; por lo tanto, los efectos inflacionarios de los entornos económicos inflacionarios que se plantean en 2009, 2010 y 2011 tuvieron una diferencia para ser reconciliados para fines del U.S. GAAP a excepción de Venezuela, que es considerado un entorno económico hiper-inflacionario a partir

---

<sup>(\*)</sup>Las Notas 26 y 27 aquí referidas, relativas a U.S. GAAP, no están contenidas en los estados financieros de este reporte anual debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras

de Enero 2010 y no han sido revertidos en la conciliación a U.S. GAAP. Véanse Notas 26 y 27<sup>(\*)</sup> a nuestros estados financieros consolidados auditados.

El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción por la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en Heineken Holding N.V y Heineken N.V. a las cuales, incluyendo sus respectivas subsidiarias, nos referimos como Grupo Heineken. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—FEMSA Cerveza y el método de participación en el Grupo Heineken”. De conformidad con las NIF mexicanas, hemos reclasificado nuestros estados consolidados de resultados y flujos de efectivo por el año terminado el 31 de diciembre de 2009 para así reflejar a Cuauhtémoc Moctezuma Holding S.A. de C.V.(antes FEMSA Cerveza), a la cual nos referimos como Cuauhtémoc Moctezuma o FEMSA Cerveza, como una operación discontinuada. Sin embargo, bajo U.S. GAAP, FEMSA Cerveza no se presenta como una operación discontinuada. Véase “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas—Conciliación U.S. GAAP” y Notas 26 y 27<sup>(1)</sup> a nuestros estados financieros consolidados auditados.

La siguiente tabla muestra cierta información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información debe leerse en conjunto con, y está referenciada en su totalidad a los estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas a los mismos. Véase “Punto 18. Estados Financieros”. La información financiera seleccionada se presenta sobre una base consolidada y no necesariamente indica nuestra posición financiera o el resultado de nuestras operaciones en, o para una fecha o periodos futuros. Bajo NIF mexicanas, las cifras de FEMSA Cerveza por los años anteriores al 2010 han sido reclasificadas y presentadas como operaciones discontinuadas para efectos comparativos con el 2011 y 2010. Véase Nota 5B a nuestros estados financieros consolidados auditados. Bajo U.S. GAAP, los números de FEMSA Cerveza se presentan como una operación continua.

---

<sup>(\*)</sup>Las Notas 26 y 27 aquí referidas, relativas a U.S. GAAP, no están contenidas en los estados financieros de este reporte anual debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras

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

	2011 <sup>(2)</sup>	2011	2010	2009	2008	2007
(en millones de dólares y millones de pesos mexicanos excepto los porcentajes, los datos por acción y el número promedio ponderado de acciones en circulación )						
<b>Datos del Estado de Resultados:</b>						
<b>NIF Mexicanas<sup>(1)</sup>:</b>						
Ingresos totales .....	\$14,554	Ps.203,044	Ps.169,702	Ps.160,251	Ps.133,808	Ps.114,459
Utilidad de operación <sup>(3)</sup> .....	1,928	26,904	22,529	21,130	17,349	14,300
Impuestos a la utilidad <sup>(4)</sup> .....	550	7,687	5,671	4,959	3,108	3,931
Utilidad neta consolidada previa a operaciones discontinuadas .....	1,483	20,684	17,961	11,799	7,630	8,438
Utilidad del intercambio de acciones con Heineken, libre de impuestos .....	—	—	26,623	—	—	—
Utilidad neta de operaciones discontinuadas .....	—	—	706	3,283	1,648	3,498
Utilidad neta consolidada .....	1,483	20,684	45,290	15,082	9,278	11,936
Utilidad neta de participación mayoritaria .....	1,085	15,133	40,251	9,908	6,708	8,511
Utilidad neta de participación minoritaria .....	398	5,551	5,039	5,174	2,570	3,425
Utilidad neta de participación mayoritaria previa a operaciones discontinuadas:						
Por Acción Serie B .....	0.05	0.75	0.64	0.33	0.25	0.25
Por Acción Serie D .....	0.07	0.94	0.81	0.42	0.32	0.32
Utilidad neta de participación mayoritaria de operaciones discontinuadas:						
Por Acción Serie B .....	—	—	1.37	0.16	0.08	0.17
Por Acción Serie D .....	—	—	1.70	0.20	0.10	0.21
Utilidad neta de participación mayoritaria por acción <sup>(5)</sup> :						
Por Acción Serie B .....	0.05	0.75	2.01	0.49	0.33	0.42
Por Acción Serie D .....	0.07	0.94	2.51	0.62	0.42	0.53
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):						
Por Acción Serie B .....	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4
Por Acción Serie D .....	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7
Distribución de utilidades por acción:						
Por Acción Serie B .....	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%	46.11%
Por Acción Serie D .....	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%	53.89%
<b>U.S. GAAP<sup>(4)</sup>:</b>						
Ingresos totales .....	\$14,640	Ps.204,242	Ps.177,053	Ps.102,902	Ps.91,650	Ps.83,362
Utilidad de operación .....	1,810	25,252	21,235	8,661	7,881	7,667
Participación en ingresos de Coca-Cola FEMSA <sup>(4)</sup> .....	—	—	183	4,516	2,994	3,635
Utilidad neta consolidada .....	1,279	17,851	72,204 <sup>(10)</sup>	10,685	6,599	8,589
Menos: Utilidad neta atribuible a la utilidad neta de participación minoritaria ..	(387)	(5,402)	(4,759)	(783)	253	(32)
Utilidad neta atribuible a la utilidad neta de participación mayoritaria .....	892	12,449	67,445	9,902	6,852	8,557
Utilidad neta de participación mayoritaria por acción:						
Serie B .....	0.04	0.62	3.36	0.49	0.34	0.43
Serie D .....	0.06	0.78	4.20	0.62	0.43	0.53
Número promedio ponderado de acciones en circulación (millones):						
Serie B .....	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4	9,246.4

Serie D.....	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7	8,644.7
--------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

**Datos del Balance General:**

**NIF Mexicanas:<sup>(1)</sup>**

Total activos de operaciones continuas .....	\$19,691	Ps.274,704	Ps.223,578	Ps.153,638	Ps.126,833	Ps.114,537
Total activos de operaciones discontinuadas .....	—	—	—	72,268	71,201	68,881
Pasivo circulante de operaciones continuas	2,769	38,630	30,516	37,218	35,351	28,783
Pasivo circulante de operaciones discontinuadas .....	—	—	—	10,883	12,912	13,581
Deuda largo plazo de operaciones continuas <sup>(5)</sup> .....	1,723	24,031	22,203	21,260	21,853	23,066
Otros pasivos a largo plazo de operaciones continuas .....	1,500	20,929	17,846	8,500	8,285	9,882
Pasivo no circulante de operaciones discontinuadas .....	—	—	—	32,216	22,738	18,453
Capital social .....	383	5,348	5,348	5,348	5,348	5,348
Total capital contable.....	13,699	191,114	153,013	115,829	96,895	89,653
Participación mayoritaria.....	9,575	133,580	117,348	81,637	68,821	64,578
Participación minoritaria .....	4,124	57,534	35,665	34,192	28,074	25,075

**U.S. GAAP<sup>(4)</sup>:**

Total activos .....	\$27,956	Ps.390,016	Ps.334,517	Ps.158,000	Ps.139,219	Ps.127,167
Pasivo circulante.....	2,772	38,676	30,629	23,539	23,654	18,579
Deuda largo plazo <sup>(5)</sup> .....	1,722	24,031	21,927	24,119	19,557	16,569
Otros pasivos largo plazo .....	3,164	44,148	39,825	10,900	9,966	8,715
Participación minoritaria .....	7,205	100,517	78,495	1,274	505	698
Participación mayoritaria.....	13,092	182,644	163,641	98,168	85,537	82,606
Capital social .....	383	5,348	5,348	5,348	5,348	5,348
Capital contable <sup>(6)</sup> .....	20,297	283,161	242,136	99,442	86,042	83,304

**Otra información:<sup>(1)</sup>**

**NIF Mexicanas:**

Depreciación <sup>(7)</sup> .....	\$394	Ps.5,498	Ps.4,527	Ps.4,391	Ps.3,762	Ps.4,930
Inversiones en activo fijo <sup>(8)</sup> .....	897	12,515	11,171	9,067	7,816	5,939
Margen de operación <sup>(11)</sup> .....	13.2%	13.2%	13.3%	13.2%	13.0%	12.5%

**U.S. GAAP:**

Depreciación <sup>(7)</sup> .....	\$412	Ps.5,743	Ps.4,884	Ps.2,786	Ps.2,439	Ps.2,114
Margen de operación <sup>(9)</sup> .....	12.4%	12.4%	11.9%	8.4%	8.6%	9.2%

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

(2) Conversión a dólares a un tipo de cambio de \$13.9510 pesos mexicanos por \$1.00 dólar, sólo para conveniencia del lector.

(3) A partir de 2008, NIF D-3, "Beneficios a los empleados", permitieron presentar los gastos financieros por pasivos laborales como parte del financiamiento integral antes registrado dentro de la utilidad de operación. En consecuencia, la información para el 2007 se reclasificó para efectos comparativos.

(4) Al 1 de febrero de 2010, Coca-Cola FEMSA no se consolidaba para propósitos de U.S. GAAP. Previo a esta fecha, Coca-Cola FEMSA fue registrado bajo el método de participación, como se menciona en la Nota 26A a nuestros estados financieros consolidados auditados.<sup>(\*)</sup>

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

(6) Al 1 de enero de 2009 U.S. GAAP requiere incluir la participación minoritaria como parte del total del capital social. Esta norma ha sido aplicada retroactivamente para efectos comparativos

(7) Incluye rotura de botellas.

(8) La inversión en activo fijo incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, intangibles y otros activos.

(9) El margen de operación se calcula dividiendo la utilidad de operación entre los ingresos totales.

(10) Incluye ganancias reconocidas en otros ingresos debido a la obtención de participación de Coca-Cola FEMSA. Véase Nota 26A a nuestros estados financieros consolidados auditados.

(\*) La Nota 26 aquí referida, relativa a U.S. GAAP, no está contenida en los estados financieros de este reporte anual debido a que no es requerida por las Disposiciones Generales para Emisoras

## 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 operativa y 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 2007 al 2011:

Fecha en que se pagó el dividendo	Ejercicio para el cual se declaró el dividendo	Monto total del dividendo declarado	Dividendo por Acción Serie B	Dividendo por Acción de Serie B	Dividendo por Acción Serie D	Dividendo por Acción Serie D
15 de mayo de 2007 .....	2006	Ps. 1,485,000,000	Ps. 0.0741	\$0.0069	Ps. 0.0926	\$0.0086
8 de mayo de 2008 .....	2007	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0076	Ps. 0.1009	\$0.0095
4 de mayo de 2009 y 3 de noviembre de 2009 <sup>(2)</sup> .....	2008	Ps. 1,620,000,000	Ps. 0.0807	\$0.0061	Ps. 0.1009	\$0.0076
4 de mayo de 2009 .....	-	-	Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
3 de noviembre de 2009 .....	-	-	Ps. 0.0404	\$0.0030	Ps. 0.0505	\$0.0038
4 de mayo de 2010 y 3 de noviembre de 2010 <sup>(3)</sup> .....	2009	Ps. 2,600,000,000	Ps. 0.1296	\$0.0105	Ps. 0.1621	\$0.0132
4 de mayo de 2010 .....	-	-	Ps. 0.0648	\$0.0053	Ps. 0.0810	\$0.0066
3 de noviembre de 2010 .....	-	-	Ps. 0.0648	\$0.0053	Ps. 0.0810	\$0.0066
3 de mayo de 2011 y 2 de noviembre de 2011 <sup>(4)</sup> .....	2010	Ps. 4,600,000,000	Ps. 0.2294	\$0.0199	Ps. 0.28675	\$0.0249
3 de mayo de 2011 .....	-	-	Ps. 0.1147	\$0.0099	Ps. 0.14338	\$0.0124
2 de noviembre de 2011 .....	-	-	Ps. 0.1147	\$0.0100	Ps. 0.14338	\$0.0125
3 de mayo de 2012 y 6 de noviembre de 2012 <sup>(5)</sup> .....	2011	Ps. 6,200,000,000	Ps. 0.3092	N/D <sup>(6)</sup>	Ps. 0.3865	N/D
3 de mayo de 2012 .....	-	-	Ps. 0.1546	N/D	Ps. 0.1932	N/D
6 de noviembre de 2012 .....	-	-	Ps. 0.1546	N/D	Ps. 0.1932	N/D

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

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

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

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

<sup>(5)</sup> El pago de dividendo para 2011 se dividió en dos pagos iguales. El primer pago se volverá pagadero el 3 de mayo de 2012, con fecha de registro del 2 de mayo de 2012, y el segundo pago será pagadero el 6 de noviembre del 2012, con fecha de registro del 5 de noviembre de 2012.

<sup>(6)</sup> El monto en dólares correspondiente al pago de dividendos del 2011 estará basado en el tipo de cambio de la fecha en la que se efectúen dichos pagos.

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

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

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

## Información sobre Tipo de Cambio

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

Al año terminado el 31 de diciembre	Tipo de Cambio			
	Alto	Bajo	Promedio <sup>(1)</sup>	Fin de Año
2007.....	11.27	10.67	10.93	10.92
2008.....	13.94	9.92	11.21	13.83
2009.....	15.41	12.63	13.50	13.06
2010.....	13.19	12.16	12.64	12.38
2011.....	14.25	11.51	12.46	13.95

<sup>(1)</sup> Tipo de cambio promedio al último día de cada mes.

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin de Periodo
2010:			
Primer Trimestre .....	Ps. 13.19	Ps. 12.30	Ps. 12.30
Segundo Trimestre .....	13.14	12.16	12.83
Tercer Trimestre .....	13.17	12.49	12.63
Cuarto Trimestre .....	12.61	12.21	12.38
2011			
Primer Trimestre .....	12.25	11.92	11.92
Segundo Trimestre .....	11.97	11.51	11.72
Tercer Trimestre.....	13.87	11.57	13.77
Cuarto Trimestre .....	14.25	13.10	12.81
2012			
Enero .....	13.75	12.93	13.04
Febrero .....	12.95	12.63	12.79
Marzo .....	12.99	12.63	12.81
Primer Trimestre .....	13.75	12.63	12.81

## Factores de Riesgo

### Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía

#### Coca-Cola FEMSA

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

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

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

Coca-Cola FEMSA depende de The Coca-Cola Company para la renovación de los contratos de embotellador. Al 31 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA tenía siete contratos de embotellador en México; cada uno correspondiente a un territorio distinto: (i) el territorio del Valle de México, cuyos contratos de embotellador expiran en junio de 2013 y abril de 2016; (ii) el territorio del Centro de México, cuyos contratos de embotellador expiran en mayo de 2015 y julio de 2016; (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste expira en septiembre de 2014, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío expira en mayo de 2015, y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste expira en junio de 2013. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA con *The Coca-Cola Company* para otros de sus territorios vencerán en los siguientes países: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016, y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las mismas partes de dar aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato relevante. Adicionalmente, estos contratos podrían darse por terminados en caso de un incumplimiento material. La terminación impediría a Coca-Cola FEMSA comercializar bebidas marca registrada *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre su negocio, condición financiera, resultados de operación y proyecciones.

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

The Coca-Cola Company ejerce una influencia sustancial en la dirección del negocio de Coca-Cola FEMSA. Al 20 de abril de 2012, The Coca-Cola Company era tenedora de manera indirecta del 29.4% de las acciones del capital en circulación, representando el 37.0% del capital con derecho a voto de Coca-Cola FEMSA. The Coca-Cola Company está autorizada para designar cinco de los 21 consejeros totales y el voto de al menos dos de ellos es requerido para la aprobación de ciertas acciones del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA. Nosotros tenemos derecho a nombrar 13 de los 21 consejeros totales de Coca-Cola FEMSA y a todos los directivos. El 1 de febrero de 2010, nosotros y The Coca-Cola Company, firmamos una segunda modificación al convenio de accionistas que ratifica nuestro poder para dirigir las políticas financieras y de operación de Coca-Cola FEMSA con el fin de ejercer control sobre sus operaciones en el giro ordinario de sus negocios. The Coca-Cola Company, tiene el poder de determinar el resultado de ciertos derechos de protección, tales como fusiones, adquisiciones o la venta de cualquier línea de negocio que esté sujeta a la aprobación del consejo de administración y de los accionistas de Coca-Cola FEMSA. Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos Principales—Coca-Cola FEMSA”. Los intereses de The Coca-Cola Company podrían diferir de los intereses de los otros accionistas de Coca-Cola FEMSA y podrían hacer que Coca-Cola FEMSA emprenda acciones contrarias a los intereses del resto de sus accionistas.

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

Coca-Cola FEMSA participa en diversas transacciones con subsidiarias de The Coca-Cola Company. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA ha firmado acuerdos de mercadotecnia cooperativa con The Coca-Cola Company y forma parte en diversos contratos de embotellador con The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA ha acordado desarrollar un negocio de bebidas no carbonatadas y aguas con The Coca-Cola Company en sus territorios y tiene diferentes contratos para adquirir compañías con The Coca-Cola Company. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones Comerciales entre Coca-Cola FEMSA y Coca-Cola Company”.

Coca-Cola FEMSA podría participar en transacciones con términos menos favorables con partes relacionadas, debido a posibles conflictos de interés en comparación con los términos que podrían obtener con un tercero no afiliado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Además del agua, las materias primas más importantes para Coca-Cola FEMSA son (1) el concentrado que adquiere de compañías afiliadas a The Coca-Cola Company, (2) materiales de empaque y (3) edulcorantes. Los precios del concentrado para refrescos son determinados por The Coca-Cola Company como un porcentaje del promedio ponderado del precio de menudeo en moneda local, en términos netos después de los impuestos aplicables. En 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente los precios de concentrado para refrescos en Brasil y México. Estos incrementos fueron completamente implementados en Brasil en 2008 y en México en 2009. Sin embargo, Coca-Cola FEMSA podría sufrir incrementos adicionales en sus territorios en el futuro. Los precios de las materias primas restantes se contratan según los precios de mercado y su disponibilidad local así como la imposición de aranceles de importación y restricción a las mismas y la fluctuación en los tipos de cambio. Coca-Cola FEMSA también está sujeta a satisfacer todas sus necesidades a través de proveedores aprobados por The Coca-Cola Company lo que limita el número de proveedores con los que cuenta. Los precios de venta se denominan en la divisa local de cada país en la que Coca-Cola FEMSA opera, mientras que los precios de algunos materiales, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de sus productos, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y jarabe de maíz de alta fructuosa (JMAF) son pagadas en o su precio está determinado con referencia al dólar americano, por lo cual podrían encarecerse en caso de que el dólar estadounidense se reevaluara frente a cualquiera de las divisas de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera, y que fue el caso de 2008 y 2009. Ya que el dólar americano no se reevaluó en ninguno de los países en los que Coca-Cola FEMSA opera durante el 2010 y gran parte del 2011, no podemos asegurar el que vuelva a ocurrir una reevaluación del dólar americano respecto a cualquiera de estas divisas. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas”.

El costo de materia prima de empaque más significativo de Coca-Cola FEMSA proviene de la compra de resina y preformas de plástico utilizadas para producir botellas de plástico y de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están relacionados con los precios del petróleo y el suministro mundial de resina. En comparación con 2010, los precios promedio que Coca-Cola FEMSA pagó en dólares americanos por la resina y lingotes de plástico aumentaron significativamente en 2011. No tenemos ninguna certeza de que estos precios no seguirán creciendo en el futuro. El precio promedio de los edulcorantes, incluyendo azúcar y JMAF, pagado por Coca-Cola FEMSA en 2011 fue mayor en comparación al 2010 en todos los países en los que opera. Durante el periodo 2009- 2011, los precios internacionales del azúcar fueron volátiles debido a factores diversos entre ellos la inestabilidad en la demanda, disponibilidad y condiciones climáticas que afectaron la producción y distribución de la misma. Los precios del azúcar en todos los países en los que opera Coca-Cola FEMSA, a excepción de Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, por lo cual Coca-Cola FEMSA paga una mayor cantidad con respecto a los precios del mercado internacional del azúcar. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Materias Primas”.

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

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

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

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

Los productos Coca-Cola FEMSA están de igual manera sujetos a diversos impuestos en la mayoría de los países en los que opera. Algunos países en Centroamérica, así como en Brasil y Argentina también gravan los refrescos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Impuestos sobre los refrescos.” No podemos asegurar que alguna de las autoridades gubernamentales en los países donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrá nuevos impuestos o aumentará en un futuro los impuestos existentes en sus productos.

La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los existentes impuestos sobre los productos de Coca-Cola FEMSA podrían tener un efecto adverso relevante tanto en el negocio, condición financiera, proyecciones y resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

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

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

Históricamente en muchos de los países en los que opera Coca-Cola FEMSA se ha impuesto la restricción voluntaria de precios o el control de precios reglamentario. Actualmente, Coca-Cola FEMSA está sujeta a un control de precios en Argentina y Venezuela. La imposición de estas restricciones voluntarias de precios en otros territorios podría tener un efecto negativo sobre sus resultados de operación y posición financiera. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Asuntos Regulatorios—Control de Precios.” No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de los países donde opera Coca-Cola FEMSA no impondrán un control de precios reglamentario o que Coca-Cola FEMSA no necesitará adoptar restricciones voluntarias para precios en el futuro.

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

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

El 12 de enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en las escuelas. El decreto entró en vigor en 2012. La aplicación de esta ley será gradual, desde 2012 hasta 2014, en función de las características específicas de cada alimento o bebida. De acuerdo con este decreto, la venta de ciertos refrescos y bebidas no carbonatadas que contengan azúcar, jarabe o JMAF en cualquier presentación está prohibido en las escuelas. Coca-Cola FEMSA seguirá estando autorizada para vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas en las escuelas. No podemos asegurar que el gobierno de Costa Rica no restringirá la venta de otros productos de Coca-Cola FEMSA en las escuelas en el futuro, cualquier nueva restricción podría generar un impacto negativo sobre los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA.

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA han sido sujetas a investigaciones y procesos por parte de autoridades de competencia y procesos relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. Coca-Cola FEMSA también ha sido sujeta a investigaciones y procesos en temas ambientales y laborales. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos

futuros no podrán tener un efecto adverso sobre los resultados de operación o sobre la condición financiera de Coca-Cola FEMSA. Véase “Punto 8 Información Financiera—Procedimientos Legales”.

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

Además de operar en México, nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA tiene operaciones en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Los ingresos totales y la utilidad de operación fuera de México incrementaron como porcentaje de sus ingresos totales y la utilidad de operación total, del 47.4% y 32.4% en 2006, respectivamente, al 64.3% y 62.0% en 2011. Como consecuencia, los resultados de Coca-Cola FEMSA se han visto afectados por las condiciones económicas y políticas de los países fuera de México, donde tiene operaciones.

La demanda de consumo, preferencias, precios reales y los costos de materias primas están fuertemente influenciados por condiciones macroeconómicas y políticas en los otros países donde Coca-Cola FEMSA opera. Estas condiciones varían por cada país y pueden no estar correlacionadas con las condiciones de las operaciones mexicanas de Coca-Cola FEMSA. El deterioro de las condiciones económicas y políticas en cualquiera de estos países tendría un efecto adverso en la posición financiera y resultados de operación de Coca-Cola FEMSA. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA continúa enfrentando un riesgo cambiario, así como escasez y restricciones para importar materias primas. Los acontecimientos políticos venezolanos también podrían afectar las operaciones de Coca-Cola FEMSA. La incertidumbre política en Venezuela proveniente de las elecciones en octubre de 2012 u otras similares, podrían tener un efecto negativo sobre la economía venezolana, que a su vez podría generar un efecto adverso en el negocio de Coca-Cola FEMSA. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en México, sobre los cuales no tenemos ningún control, no afecten la situación del negocio de Coca-Cola FEMSA, su condición financiera y resultados de operación.

Adicionalmente, en Guatemala y Nicaragua se celebraron las elecciones presidenciales en noviembre de 2011. Las elecciones en Guatemala derivaron en la elección de un nuevo presidente y partido político (*Partido Patriota*). Las elecciones en Nicaragua resultaron en la reelección presidencial de José Daniel Ortega Saavedra, miembro del *Partido Frente Sandinista de Liberación Nacional*. No podemos asegurar que los presidentes elegidos en estos países seguirán aplicando las mismas políticas que hasta el momento han aplicado a Coca-Cola FEMSA en el pasado.

La depreciación de las monedas locales de los países en donde Coca-Cola FEMSA opera en relación con el dólar de los Estados Unidos de América puede incrementar sus costos de operación. Coca-Cola FEMSA también ha operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde 2003, lo que limita su capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a las monedas locales y que pueda incrementar el precio real de las materias primas y servicios adquiridos en moneda local. En enero de 2010, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema múltiple de tipo de cambio: (1) 2.60 bolívares por dólar estadounidense para categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para categorías no prioritarias y (3) el reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio que el gobierno deberá determinar. En Diciembre 2010, el gobierno de Venezuela anunció su decisión de implementar un nuevo tipo de cambio controlado específico de 4.30 bolívares por dólar; lo que llevó a una devaluación del bolívar frente al dólar. Cambios futuros en el régimen de control cambiario, una devaluación o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que Coca-Cola FEMSA tiene operaciones podría tener un efecto adverso sobre su posición financiera y resultados de operación.

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

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

Temperaturas más bajas, así como mayores precipitaciones fluviales podrían influir negativamente los patrones de consumo, pudiendo traer como resultado un menor consumo per cápita en las ofertas de bebidas de Coca Cola FEMSA. Adicionalmente, las condiciones climáticas adversas podrían afectar la infraestructura carretera en los territorios en los que opera Coca-Cola FEMSA y así limitar su habilidad para vender y distribuir sus productos, lo cual podría afectar sus resultados de operación. Tal como fue el caso de la mayoría de los territorios de Coca-Cola FEMSA en 2011, en donde las condiciones climáticas adversas afectaron las ventas de Coca Cola FEMSA en ciertas regiones de esos territorios.

## **FEMSA Comercio**

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

El sector de venta al menudeo de México es altamente competitivo. FEMSA participa en el sector de la venta al menudeo principalmente a través de FEMSA Comercio. Las tiendas de conveniencia OXXO de FEMSA Comercio enfrentan competencia a nivel regional por parte de las cadenas de tiendas 7-Eleven, Super Extra, Super City y Círculo-K. Las tiendas OXXO también enfrentan la competencia de diversas cadenas pequeñas de minoristas independientes en todo México y de comerciantes que participan en este sector con formatos diferentes a tiendas de conveniencia. FEMSA Comercio podría enfrentar competencia adicional de posibles nuevos competidores en este sector. Una mayor competencia puede limitar la disponibilidad de espacio comercial para FEMSA Comercio y podría requerir una modificación en la oferta de productos y la estrategia de precios. Adicionalmente, los consumidores podrían llegar a preferir productos alternativos o formatos de tiendas ofrecidos por los competidores. Como consecuencia de esto, los resultados de operación y la situación financiera de FEMSA Comercio podrían verse afectados adversamente por un aumento de la competencia.

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

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

### ***FEMSA Comercio podría no mantener su ritmo histórico de crecimiento.***

FEMSA Comercio incrementó el número de tiendas OXXO a un ritmo compuesto anual de crecimiento de 14.5% durante el periodo 2007 al 2011. En este periodo, la rápida expansión ha impulsado un crecimiento en ventas y en la utilidad de operación de FEMSA Comercio. Conforme aumenta la base existente de tiendas, es probable que el ritmo de crecimiento de las tiendas OXXO, medido en porcentaje, tienda a disminuir. Adicionalmente, conforme aumenta la penetración en el número de tiendas de conveniencia en México, tenderá a disminuir el número de ubicaciones viables para establecer un OXXO; además estas nuevas ubicaciones podrían ser menos favorables en términos de ventas-mismas-tiendas, “ticket” promedio y tráfico por tienda. Como consecuencia, los resultados operativos y la situación financiera futura de FEMSA Comercio podrían no ser consistentes con periodos anteriores y se podría caracterizar por menores tasas de crecimiento en cuanto a ingresos totales y utilidad de operación. En Colombia, FEMSA Comercio podría no mantener las mismas tasas históricas de crecimiento como las presentadas en México.

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

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

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

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

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

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

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

### ***Heineken está presente en un gran número de países.***

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

### ***Fortalecimiento del peso Mexicano.***

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

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

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

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

## **Riesgos Relacionados con Nuestros Principales Accionistas y Nuestra Estructura de Capital**

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

Al 23 de marzo de 2012, un fideicomiso de voto, cuyos participantes son integrantes de siete familias, era propietario del 38.69% de nuestro capital social y del 74.86% de nuestro capital con derecho de voto, que consiste en las Acciones de Serie B. Por consiguiente, el fideicomiso de voto tiene el poder de elegir la mayoría de los miembros de nuestro consejo de administración y de desempeñar un papel significativo de control sobre el resultado de prácticamente todos los asuntos que deben decidir nuestro consejo de administración o nuestros accionistas. Los intereses del fideicomiso de voto pueden diferir de los intereses de nuestros accionistas. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas” y “Punto 10. Información Adicional—Estatutos—Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías”.

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

Los tenedores de Acciones de las Series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados y sólo pueden votar sobre temas específicos, tales como ciertos cambios en nuestra estructura corporativa, disolución o liquidación de la compañía,

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

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

Nuestras acciones se cotizan en *The New York Stock Exchange* (“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 cedido, el depositario de ADSs votará de acuerdo a las instrucciones de voto recibidas por la mayoría de las acciones de cada clase.

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

Bajo las leyes mexicanas, si nosotros emitimos nuevas acciones por efectivo como parte de un aumento de capital, exceptuando una oferta pública de nuevas acciones o acciones en tesorería, generalmente se nos exige conceder a nuestros accionistas el derecho de preferencia de compra de una cantidad suficiente de acciones para mantener su porcentaje de propiedad existente. Los derechos de compra de acciones en estas circunstancias se conocen como derechos de preferencia. Por ley, es posible que no permitamos ofrecer a los tenedores de acciones de la Compañía o de ADSs ubicados en los Estados Unidos derechos de preferencia en aumentos de capital futuros a menos que (1) presentemos una declaración de registro ante la *Securities and Exchange Commission* (“SEC”) con respecto a la emisión futura de acciones, o (2) el ofrecimiento califique para una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores de los Estados Unidos de 1933 (*U.S. Securities Act of 1933*, o la “Ley de Valores”). En el momento de cualquier aumento de capital futuro, evaluaremos los costos y obligaciones potenciales asociados con la presentación de una declaración de registro ante la SEC, así como los beneficios de los derechos preferenciales para los tenedores de nuestras acciones en la forma de ADSs en los Estados Unidos y cualesquiera otros factores que consideremos importantes para decidir si presentar o no una declaración de registro.

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

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

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

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

FEMSA está constituida bajo las leyes de México, y la mayoría de los consejeros, directivos y personas de control residen fuera de los Estados Unidos. Además, la totalidad o una parte sustancial de nuestros activos y sus respectivos activos se encuentran ubicados fuera de los Estados Unidos. En consecuencia, podría resultarles difícil a los inversionistas

efectuar notificaciones de proceso dentro de los Estados Unidos a dichas personas o exigir el cumplimiento de sentencias en su contra, incluyendo toda acción basada en responsabilidades civiles en virtud de las leyes federales en materia de valores de los Estados Unidos. Existen dudas respecto de la exigibilidad del cumplimiento de las obligaciones de dichas personas en México, ya sea en acciones originales o en acciones para exigir el cumplimiento de sentencias dictadas por tribunales estadounidenses, basado únicamente en las leyes federales en materia de valores de los Estados Unidos.

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

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

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

FEMSA es una compañía tenedora de acciones. Por lo tanto, el flujo de efectivo de FEMSA deriva principalmente de los dividendos, intereses y otras distribuciones que las subsidiarias efectúan a FEMSA. En la actualidad, las subsidiarias de FEMSA no tienen obligaciones contractuales que les exijan pagar dividendos a FEMSA. Adicionalmente, las deudas y otras obligaciones contractuales de nuestras subsidiarias pueden imponer en el futuro restricciones en la capacidad de pago de dividendos u otros pagos a FEMSA de las subsidiarias, lo que a su vez podrá afectar negativamente la capacidad de pago de dividendos de FEMSA a los accionistas y la capacidad de cumplir con sus obligaciones. Al 31 de diciembre de 2011, FEMSA no tenía restricción alguna en su capacidad para pagar dividendos. Debido al intercambio del 100% de nuestro negocio en FEMSA Cerveza por una participación del 20% en el Grupo Heineken, la posición de FEMSA como accionista no controlador en Heineken N.V y Heineken Holding N.V. implica no poder exigir el pago de dividendos relacionados con las acciones de Heineken N.V o Heineken Holding N.V.

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

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

Somos una sociedad mexicana, y nuestras operaciones mexicanas son el territorio geográfico más importante en lo individual. Como resultado del intercambio del 100% de nuestro negocio en FEMSA Cerveza por una participación del 20% en Grupo Heineken, los accionistas de FEMSA podrían experimentar un menor grado de exposición a las condiciones económicas en México y un mayor grado de exposición indirecta a las circunstancias políticas, económicas y sociales que afecten a los mercados en los que Heineken está presente. Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2011, el 60% de nuestros ingresos totales consolidados se atribuyeron a México; por el lado de la utilidad neta, el porcentaje atribuido a nuestras operaciones en México se redujo aún más. La economía mexicana ha experimentado un descenso como resultado del impacto de la crisis financiera global en muchas de las economías emergentes iniciada en la segunda mitad del 2008 y que ha continuado hasta el 2010. En el cuarto trimestre del 2011, el producto interno bruto mexicano o PIB incrementó aproximadamente 3.7% en términos anualizados versus el mismo periodo en 2010, esto debido a una mejora en los sectores comerciales y de manufactura de la economía. La economía mexicana sigue estando fuertemente influenciada por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación económica de Estados Unidos podría complicar la recuperación de México. En el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de debilidad y deterioros en las condiciones económicas que han tenido un impacto negativo en nuestros resultados de operación. Debido a la continua desaceleración económica global en 2009 y en 2010 y la lenta e incierta recuperación en 2011, la cual también afectó a la economía mexicana, no podemos garantizar que dichas condiciones no tendrán un efecto material adverso en los resultados operativos y en nuestra situación financiera futura.

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

Adicionalmente, un incremento en tasas de interés en México podría incrementar nuestro costo en financiamientos denominados en pesos mexicanos con tasas de interés variables, que constituyó 41% del total de nuestra deuda al 31 de diciembre de 2011 (incluyendo el efecto de swaps de tasa de interés), y podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y en los resultados de operación.

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

La depreciación del peso relativa al dólar incrementa el costo de una porción de materias primas que adquirimos, cuyo precio es pagado o determinado en referencia al dólar, y de nuestras obligaciones de deuda denominada en dólares, de tal modo podría tener un efecto negativo en nuestra situación financiera y los resultados netos de las operaciones. Una severa devaluación o depreciación del peso mexicano podría resultar en una interrupción en los mercados de tipos de cambio internacionales y podría limitar nuestra habilidad para transferir o convertir pesos mexicanos a dólares y a otras monedas con el propósito de hacer pagos programados de intereses y capital de nuestro endeudamiento y obligaciones en dólares americanos en otras monedas. Aunque el peso mexicano se ha comportado estable frente al dólar hasta mediados del 2008, durante el cuarto trimestre de 2008 el peso se ha depreciado aproximadamente un 27% en comparación con el cuarto trimestre de 2007. Desde el 2008, el peso mexicano ha experimentado constantes fluctuaciones cambiarias respecto al dólar americano y han sido de la siguiente forma: Durante 2009 y 2010, el peso mexicano experimentó una recuperación frente al dólar de aproximadamente 5.2% y 5.6% en comparación con 2008 y 2009 respectivamente. Durante el 2011 el peso mexicano experimentó una devaluación frente al dólar americano de aproximadamente 12,7% en comparación con 2010. En el primer trimestre del 2012, el peso mexicano se ha revaluado alrededor del 8.2% frente al dólar en comparación con el cuarto trimestre de 2011.

Aún cuando el gobierno mexicano no restringe actualmente, y desde 1982 no ha restringido, el derecho o habilidad de personas mexicanas o extranjeras o entidades a convertir pesos mexicanos en dólares americanos o transferir otras monedas fuera de México, el gobierno podría instituir políticas restrictivas en el tipo de cambio en el futuro como lo ha hecho en oportunidades anteriores. Las fluctuaciones monetarias podrían tener un efecto negativo en nuestra situación financiera, los resultados de operación y los flujos de caja en ejercicios futuros.

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

***Los acontecimientos políticos en México podrían afectar negativamente nuestras operaciones.***

Eventos en la política mexicana podrían afectar considerablemente nuestras operaciones. Las elecciones presidenciales en México se llevan a cabo cada seis años, y la elección más reciente se llevó a cabo en julio del 2006. Las elecciones del senado también se llevaron a cabo en julio del 2006, y aún cuando el Partido Acción Nacional (“PAN”) ganó una pluralidad de asientos en el Congreso Mexicano en dicha elección, ningún partido logró con éxito asegurar la mayoría. En 2009 se llevaron a cabo las elecciones para escoger a los miembros de la Cámara de Diputados, y aunque el Partido Revolucionario Institucional (“PRI”) ganó una pluralidad de asientos, ningún partido logró asegurar la mayoría. Se espera que el estancamiento legislativo resultado de la falta de una mayoría definitiva por un solo partido continuará hasta las elecciones federales y presidenciales en México a celebrarse en julio de 2012, lo que ha impedido el progreso de reformas estructurales en México que podrían afectar negativamente las condiciones económicas en México y, así, a nuestros resultados de operación.

Las elecciones presidenciales de México en julio de 2012 traerán un cambio en la administración pública, ya que en México la reelección no está permitida. Se espera que la carrera presidencial sea muy competitiva entre los distintos partidos, incluyendo el PRI, el PAN y el Partido de la Revolución Democrática (PRD), los cuales tienen su propia plataforma política. Es por esto que no podemos predecir qué partido ganará las elecciones o si habrá cambios en las políticas gubernamentales como resultado de estas elecciones. Estos cambios podrían llegar a afectar negativamente a las industrias en las cuales participamos en México, y en consecuencia afectar nuestras operaciones y situación financiera.

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

La presencia e incremento de los niveles de violencia entre los cárteles de la droga, y entre éstos y las fuerzas armadas al aplicar la ley pueden representar un riesgo para nuestro negocio. Durante el 2011 y el primer trimestre del 2012, tanto la delincuencia organizada como los incidentes violentos continuaron siendo altos, concentrándose relativamente tanto a lo largo de la frontera norte de México, como en otros estados mexicanos como Sinaloa, Michoacán y Guerrero. El presidente de México, Felipe Calderón, ha tratado de combatir a los cárteles de la droga rompiendo el equilibrio de poder entre ellos. El objetivo principal de la delincuencia organizada es el tráfico de drogas y tiene como meta el suministrar y sacar provecho de la demanda continua de drogas y la oferta de armas en los Estados Unidos. Esta situación podría afectar nuestros negocios ya que los hábitos y patrones de consumo se ajustan de acuerdo a la percepción e inseguridad real mientras las personas se abstienen de salir y gradualmente cambian sus hábitos de consumo en el establecimiento a consumo fuera del establecimiento al comprar comida y bebidas en algunos de sus eventos sociales. La inseguridad podría aumentar y en consecuencia, nuestros resultados operativos y financieros podrían verse negativamente afectados.

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

Los ingresos totales en ciertos territorios fuera de México incrementaron a una tasa mayor a la de los territorios mexicanos en 2010. Aunque éste no fue el caso en 2011, la recurrencia a tener una tasa mayor en el crecimiento de ingresos totales podría resultar en una mayor contribución de los resultados de operación para estos territorios, pero como resultado podría también exponernos a grandes riesgos en estos territorios. La devaluación de la moneda local con respecto al dólar, en nuestros territorios fuera de México, podría incrementar nuestros costos operativos en esos países, y una depreciación con respecto al peso mexicano podría afectar negativamente nuestros resultados de las operaciones en esos países. A excepción de Venezuela, en años recientes el valor de las monedas en los países en donde operamos se ha comportado relativamente estable. Futuras devaluaciones en las monedas o la imposición de controles de cambios en cualquiera de estos países, incluyendo México, podría tener un impacto negativo en nuestros resultados financieros y de operación.

## **PUNTO 4. INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

### **La Compañía**

#### **Resumen**

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

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

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

El 30 de abril de 2010, FEMSA anunció el cierre de la transacción en la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación económica del 20% en el Grupo Heineken. De conformidad con las NIF mexicanas, hemos reclasificado nuestros estados consolidados de resultados y flujos de efectivo para el año terminado el 31 de diciembre de 2009 y así reflejar a FEMSA Cerveza como una operación discontinuada. Sin embargo, bajo U.S. GAAP, FEMSA Cerveza no se presenta como una operación discontinuada. Véase “Punto 5. Resultados Operativos y

Financieros y Perspectivas Conciliación U.S. GAAP” y Notas 26 y 27<sup>(\*)</sup> a nuestros estados financieros consolidados auditados.

## Antecedentes

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

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

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

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

En octubre de 1991, algunos de nuestros accionistas mayoritarios adquirieron una participación mayoritaria en Bancomer, S.A., al cual nos referiremos como Bancomer. La inversión en Bancomer se realizó dentro del contexto de la reprivatización del sistema bancario por parte del Gobierno mexicano, que lo había nacionalizado en 1982. Los accionistas de Emprex, incluyendo FEMSA, financiaron en forma parcial la adquisición de Bancomer mediante una suscripción indirecta de las acciones del Grupo Financiero Bancomer, S.A. de C.V., actualmente Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V., al cual nos referiremos como BBVA Bancomer, la compañía controladora de servicios financieros mexicana que se constituyó con el objeto de poseer una participación mayoritaria en Bancomer. En febrero de 1992, FEMSA ofreció a los accionistas de Emprex la oportunidad de intercambiar las acciones de BBVA Bancomer a las cuales dichos accionistas tenían derecho, por acciones de Emprex que eran de propiedad de FEMSA. En agosto de 1996, las acciones de BBVA Bancomer que recibió FEMSA en el intercambio con los accionistas de Emprex, fueron distribuidas como dividendo a los accionistas de FEMSA.

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

En 1998, finalizamos una reorganización que:

- cambió nuestra estructura de capital, al convertir nuestro capital social en circulación antes de la reorganización en Unidades BD y Unidades B; y

---

<sup>(\*)</sup>Las Notas 26 y 27 aquí referidas, relativas a U.S. GAAP, no están contenidas en los estados financieros de este reporte anual debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras

- unificó a los accionistas de FEMSA y a los accionistas anteriores de Emprex al mismo nivel corporativo, mediante una oferta de intercambio que se consumó el 11 de mayo de 1998.

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

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

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

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

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

En noviembre de 2006, adquirimos 148,000,000 Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 8.02% del capital total de Coca-Cola FEMSA. Adquirimos estas acciones por un monto total de \$427.4 millones de dólares, de acuerdo con un memorándum de entendimiento con The Coca-Cola Company. A abril de 2012, nosotros éramos propietarios indirectos de acciones Serie A de Coca-Cola FEMSA equivalentes al 50.0% de su capital social (63.0% de su capital accionario con derecho total de voto) y The Coca-Cola Company era propietaria indirecta de acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, equivalentes al 29.4% de su capital social (37.0% de su capital accionario con derecho total de voto). El 20.6% del capital social restante de Coca-Cola FEMSA estaba conformado por Acciones Serie L con derecho limitado de voto, las cuales se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (“BMV”) y/o en la Bolsa de Valores de Nueva York (“NYSE”) en forma de Acciones Depositarias Americanas (“ADSs”) bajo el símbolo de KOF.

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

En noviembre de 2007, Administración S.A.P.I. de C.V. o Administración., una compañía mexicana directa o indirectamente propiedad de Coca-Cola FEMSA y de The Coca-Cola Company, adquirió 58,350,908 acciones representando el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle por \$370 millones de dólares en efectivo, y asumiendo pasivos por \$86 millones de dólares. El 30 de junio de 2008, Administración y Jugos del Valle se fusionaron, convirtiéndose Jugos del Valle en la compañía fusionante. Posterior a la adquisición inicial de Jugos del Valle, Coca-Cola

FEMSA ofreció a la venta el 30% de su participación en Administración a otros embotelladores de Coca-Cola en México. En diciembre de 2008, la entidad fusionante Jugos del Valle en Brasil vendió sus operaciones a The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA y otros embotelladores de las marcas de *Coca-Cola* en Brasil. Estas operaciones de bebidas no carbonatadas fueron integradas dentro de una alianza estratégica con The Coca-Cola Company en Brasil. A través de las alianzas estratégicas entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, distribuimos la línea de jugos de Jugos del Valle y hemos comenzado a desarrollar y distribuir nuevos productos. Al 31 de diciembre de 2011, 2010, 2009 y 2008, Coca-Cola FEMSA cuenta con una participación registrada de 19.8% del capital social de Jugos del Valle.

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

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

En enero de 2010, FEMSA anunció que su Consejo de Administración aprobó unánimemente un acuerdo definitivo bajo el cual FEMSA intercambiaría sus operaciones de FEMSA Cerveza por una participación económica del 20% en Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Bajo los términos del acuerdo, FEMSA recibió 43,018,320 acciones de Heineken Holding N.V. y 43,009,699 acciones de Heineken N.V., además de 29,172,504 acciones de Heineken N.V. (a las cuales nos referimos como acciones adicionales o por recibir) que serán entregadas mediante un instrumento de entrega programada de acciones o ASDI. Heineken también asumió US\$ 2,100 millones de deuda incluyendo obligaciones no fondeadas del plan de pensiones de FEMSA Cerveza. Las acciones por recibir fueron entregadas a FEMSA en varios pagos durante el año 2010 y 2011, siendo el último el 5 de octubre de 2011. Al 31 de diciembre de 2011, la participación de FEMSA en Heineken N.V. representaba el 12.53% de las acciones en circulación de Heineken N.V. y el 14.94% de las acciones en circulación de Heineken Holding, N.V. Los principales términos de los documentos de la transacción Heineken se encuentran resumidos más adelante. Véase “Punto 10. Información Adicional—Contratos principales”.

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

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

En abril de 2010, FEMSA celebró su AGO, en la cual los accionistas aprobaron la transacción con Heineken. Los accionistas aprobaron el intercambio del 100% de las operaciones de cerveza en México y Brasil propiedad de FEMSA, por

el 20% del interés económico en el Grupo Heineken, así como la asunción por parte de Heineken N.V. de US\$ 2,100 millones de deuda en base a los acuerdos descritos en enero de 2010.

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

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

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

Durante el tercer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA completó la transacción con una subsidiaria brasileña de The Coca-Cola Company para producir, vender y distribuir productos de la marca *Matte Leão*. Esta transacción reforzó la oferta de Coca-Cola FEMSA de productos no carbonatados a través de la plataforma de The Coca-Cola Company y sus embotelladores socios en Brasil. Como parte del acuerdo, a partir del primer trimestre de 2011, Coca-Cola FEMSA ha vendido y distribuido algunos productos *Matte Leão* listos para beber. Al 20 de abril de 2012, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 19.4% en el negocio de *Matte Leão* en Brasil.

En marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo de Infraestructura Macquarie México (MMIF) y otros inversionistas adquirieron Energía Alterna Istmeña, a la cual nos referimos como EAI y Energía Eólica Mareña S.A. de C.V., a la cual nos referimos como EEM; ambas subsidiarias de la compañía Preneal, S.A., a la cual nos referimos como Preneal. EAI y EEM forman parte del Parque Eólico Mareña Renovables, una planta de energía eólica de 396 Megawatts en el sureste del estado de Oaxaca. Se espera que este proyecto sea el más grande en su tipo en toda América Latina.

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

En octubre 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V, compuesta por la división de bebidas de Grupo Tampico, S.A. de C.V. (a la cual nos referimos como Grupo Tampico) y era una de las embotelladoras familiares de productos *Coca-Cola* más grandes en términos de volumen de ventas en México. Esta franquicia embotelladora opera principalmente en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, además de partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro y vendió 155.7 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de esta transacción a la fecha de su publicación fue de Ps. 9,300 millones. Como consecuencia de esta fusión, los principales accionistas de Grupo Tampico recibirán 63.5 millones de acciones de Coca-Cola FEMSA serie L. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar la división de bebidas de Grupo Tampico en sus estados financieros a partir de Octubre 2011.

En diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA inició la construcción de una planta embotelladora en Minas Gerais, Brasil con una inversión de 250 millones de reales brasileños (equivalentes a US\$140 millones). Se espera que la construcción genere 800 empleos directos e indirectos. Al 31 de diciembre de 2011, se espera que la nueva planta se termine dentro de 18 meses e inicie operaciones en junio de 2013. La planta se ubicará en una parcela de 300.000 metros cuadrados y se estima una capacidad anual de producción de 2,100 millones de litros para el 2015, representando un incremento del 47% en comparación con la planta que actualmente posee Coca-Cola FEMSA en Belo Horizonte, Brasil. Esta nueva planta producirá todas las marcas de Coca-Cola FEMSA y presentaciones de productos *Coca-Cola*.

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

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

El 15 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. (a la cual nos referimos como Grupo Fomento Queretano) que opera principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. El acuerdo fue aprobado por los Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano y está sujeto a, la aprobación de la Comisión Federal de Competencia y a las juntas de Consejo de ambas compañías. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones serie L de la compañía que no se habían emitido anteriormente, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221 millones. Se espera que esta transacción se cierre durante el segundo trimestre de 2012.

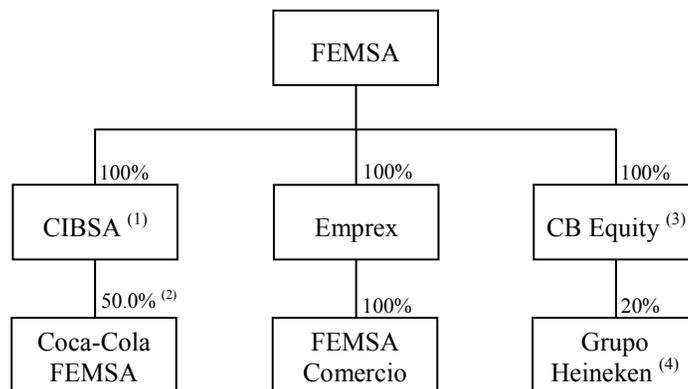
En febrero 2012, Coca-Cola FEMSA anunció su participación en un acuerdo exclusivo de 12 meses con The Coca-Cola Company para evaluar la potencial adquisición por Coca-Cola FEMSA de una participación controladora de las operaciones de la embotelladora propiedad de The Coca-Cola Company en Filipinas. Ambas partes consideran que la experiencia de Coca-Cola FEMSA y su exitoso récord de operación en mercados fragmentados y economías emergentes podría ser utilizada efectivamente en ese territorio para contribuir significativamente a la penetración y la preferencia del consumidor por las marcas de The Coca-Cola Company en ese mercado. Este acuerdo de exclusividad no obliga a ninguna de las partes a realizar una transacción, y no existe seguridad de que un acuerdo definitivo será alcanzado.

El 23 de febrero de 2012, una subsidiaria absoluta de Mitsubishi Corporation, y Stichting Depositary PGGM Infrastructure Funds, un fondo de pensiones administrado por PGGM, adquirió el 45% restante de la participación de FEMSA sobre las compañías controladoras del Parque Eólico Mareña Renovables. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA comercio y Coca-Cola FEMSA tienen acuerdos a 20 años de suministro de energía eólica con el Parque Eólico Mareña Renovables para la compra de producción de energía. Estos acuerdos permanecerán vigentes en su totalidad. La venta de la participación de FEMSA como inversionista resultará en una ganancia.

## 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 2012



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

(2) Porcentaje del capital social, que equivale al 63.0% de las acciones con derecho a voto.

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

(4) Participación económica combinada en Heineken N.V y Heineken Holding N.V.

La siguiente tabla es una perspectiva general de nuestras operaciones por segmento reportado y por región geográfica:

### Resumen de Operaciones por Segmento

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011  
y % de crecimiento vs año anterior<sup>(1)</sup>:

	Coca-Cola FEMSA		FEMSA Comercio		CB Equity <sup>(2)</sup>	
	(expresados en millones de pesos, excepto los empleados y porcentajes)					
Ingresos totales .....	Ps.124,715	20.5%	Ps.74,112	19.0%	Ps. —	— %
Utilidad de operación....	20,152	18.0%	6,276	20.7%	(7)	(133)%
Activos totales.....	151,608	32.9%	26,998	14.0%	76,791	14.6%
Empleados.....	78,979	15.4%	83,820	14.7%	—	N/D

### Resumen de Ingresos Totales por Segmento<sup>(1)</sup>

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2011	2010	2009
	(expresados en millones de pesos)		
Coca-Cola FEMSA .....	Ps.124,715	Ps.103,456	Ps.102,767
FEMSA Comercio.....	74,112	62,259	53,549
CB Equity <sup>(2)</sup> .....	—	—	N/D
Otros .....	13,373	12,010	10,991
Ingresos totales consolidados <sup>(3)</sup> ...	Ps.203,044	Ps.169,702	Ps.160,251

### Resumen de Ingresos Totales por Región Geográfica<sup>(4)(5)</sup>

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2011	2009	2008
México y Centroamérica <sup>(3)(6)</sup> .....	Ps.130,256	Ps.111,769	Ps.101,023
Sudamérica <sup>(3)(7)</sup> .....	53,113	44,468	37,507
Venezuela .....	20,173	14,048	22,448
Ingresos totales consolidados <sup>(3)</sup> ...	Ps.203,044	Ps.169,702	Ps.160,251

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

<sup>(2)</sup> CB Equity es la tenedora de nuestras acciones de Heineken N.V y Heineken Holding N.V.

<sup>(3)</sup> Los ingresos totales consolidados de 2009 fueron modificados excluyendo la información financiera de FEMSA Cerveza debido a su presentación como operación discontinuada.

<sup>(4)</sup> En 2011 Coca-Cola FEMSA cambió su organización y estructura de negocio. En consecuencia, los ingresos por región geográfica han sido reagrupados en dos regiones: México y Centroamérica; y Sudamérica. Véanse Nota 25 a nuestros estados financieros consolidados auditados.

<sup>(5)</sup> La suma de los datos financieros para cada región geográfica difiere de la información financiera consolidada de la Compañía, debido a las transacciones entre compañías, que se eliminan en la consolidación.

<sup>(6)</sup> Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos de las operaciones en México fueron Ps. 122,690, Ps. 105,448 y Ps. 94,819 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

<sup>(7)</sup> Sudamérica incluye Colombia, Brasil y Argentina. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Brasil de Ps. 31,405 millones, Ps. 27,070 millones y Ps. 21,465 millones, e ingresos de Colombia de Ps. 12,320 millones, Ps. 11,057 millones y Ps. 9,904 millones durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

## Principales Subsidiarias

La siguiente tabla presenta nuestras subsidiarias significativas al 29 de febrero de 2012:

<b>Nombre de la compañía</b>	<b>Jurisdicción</b>	<b>Porcentaje de participación</b>
<b>CIBSA</b> .....	México	100.0%
<b>Coca-Cola FEMSA<sup>(1)</sup></b> .....	México	50.0%
Propimex, S. de R.L. de C.V. (una compañía de responsabilidad limitada; antes, Propimex, S.A. de C.V.).....	México	50.0%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V. ....	México	50.0%
Coca-Cola FEMSA de Venezuela, S.A. (antes Panamco Venezuela, S.A. de C.V.).....	Venezuela	50.0%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.....	Brasil	48.9%
<b>FEMSA Comercio</b> .....	México	100.0%
<b>CB Equity</b> .....	Reino Unido	100.0%

<sup>(1)</sup> Porcentaje del capital social. FEMSA posee el 63.0% del capital social con derecho a voto.

## Estrategia de Negocios

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

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

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

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

## Coca-Cola FEMSA

### Resumen

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

- México – una parte substancial del centro de México (incluyendo la Ciudad de México y los estados de Michoacán y Guanajuato), sureste y noreste de México (incluyendo la región del Golfo).

- Centroamérica – Guatemala (la Ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país) y Panamá (todo el país).
- Colombia – la mayor parte del país.
- Venezuela – todo el país.
- Brasil – el área de São Paulo, Campinas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, el estado de Minas Gerais y parte del estado de Goiás.
- Argentina – Buenos Aires y sus alrededores.

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

La siguiente tabla muestra información acerca de las operaciones de Coca-Cola FEMSA por segmento reportado para el 2011:

**Operaciones por Segmento Reportado  
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011<sup>(1)</sup>**

	<b>Ingresos Totales</b>	<b>Porcentaje de los Ingresos Totales</b>	<b>Utilidad de Operación</b>	<b>Porcentaje de la Utilidad de Operación</b>
México y Centroamérica <sup>(2)</sup> ...	52,196	41.9%	8,906	44.2%
Sudamérica (Excluyendo Venezuela) <sup>(3)</sup> .....	52,408	42.0%	7,943	39.4%
Venezuela .....	20,111	16.1%	3,303	16.4%
Consolidado .....	124,715	100.0%	20,152	100.0%

<sup>(1)</sup> Expresados en millones de pesos mexicanos, exceptuando los montos de porcentajes.

<sup>(2)</sup> Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Incluye la división de bebidas de Grupo Tampico a partir de Octubre 2011 y la división de bebidas de Grupo CIMS A a partir de Diciembre 2011.

<sup>(3)</sup> Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

## Historia Corporativa

En 1979, una de nuestras subsidiarias, adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de Coca-Cola FEMSA. En ese momento, las embotelladoras adquiridas tenían 13 centros de distribución que operaban 701 rutas de distribución y su capacidad de producción era de 83 millones de cajas físicas. En 1991, transferimos las acciones de embotelladoras a FEMSA Refrescos, S.A. de C.V., la compañía predecesora de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.

En junio de 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA representado en Acciones Serie D, por \$195 millones. En septiembre de 1993, FEMSA vendió Acciones Serie L al público las cuales representaron el 19% del capital social de Coca-Cola FEMSA, y Coca-Cola FEMSA listó dichas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el mercado de valores de Nueva York (“*New York Stock Exchange*” o NYSE). En una serie de transacciones entre 1994 y 1997, Coca-Cola FEMSA adquirió territorios en Argentina y territorios adicionales en el sur de México.

En mayo de 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió Panamco y empezó a producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola* en territorios adicionales en el centro de México y la región del Golfo de México, y en Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela y Brasil, además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios. Como resultado de la adquisición, The Coca-Cola Company incrementó su participación en el capital social de Coca-Cola FEMSA, pasando de 30.0% a 39.6%.

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

adquisición de Panamco. En marzo de 2006, los accionistas de Coca-Cola FEMSA aprobaron la no cancelación de 98,684,857 Acciones Serie L (equivalentes en ese tiempo a aproximadamente 9.87 millones de ADSs, o más de una tercera parte de las Acciones Serie L emitidas en esa fecha) que no fueron suscritas en la oferta de derechos, las cuales estaban disponibles para ser suscritas a un precio no menor a \$2.216 dólares por acción o su equivalente en moneda mexicana.

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

En noviembre de 2007, Administración S.A.P.I., una compañía propiedad directa o indirectamente Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle. Véase “Información de la Compañía—Antecedentes”. El negocio de Jugos del Valle en Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. Posteriormente, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, así como todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebraron un acuerdo de cooperación para operaciones de México y Brasil respectivamente de Jugos del Valle, mediante diversas transacciones que concluyeron en el 2008. Tomando en cuenta la participación de las divisiones de bebidas de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, Coca-Cola FEMSA tiene actualmente una participación aproximadamente del 24.0% en las operaciones conjuntas en México y aproximadamente 19.7% de las operaciones conjuntas en Brasil de Jugos del Valle. Jugos del Valle vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas.

En mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA celebró una transacción con The Coca-Cola Company para adquirir la totalidad de la franquicia embotelladora REMIL, localizada en el Estado de Minas Gerais en Brasil, Coca-Cola FEMSA pagó un precio de compra de \$364.1 millones de dólares en junio de 2008. A partir del 1° de junio de 2008, Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar los resultados de REMIL en sus estados financieros.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA vendió a *The Coca-Cola Company* la mayoría de sus marcas propias. Actualmente, dichas marcas están licenciadas a Coca-Cola FEMSA por *The Coca-Cola Company* en términos de los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA. La transacción de diciembre de 2007 fue valuada en US\$ 48 millones y la de mayo de 2008 fue valuada en US\$ 16 millones. Coca-Cola FEMSA cree que ambas operaciones fueron hechas a valor de mercado. Los ingresos de la venta de propiedad de las marcas en las que Coca-Cola FEMSA tiene una participación significativa y continua, son diferidos y amortizados contra los costos relacionados a las ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas.

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

En febrero de 2009 Coca-Cola FEMSA, en conjunto con The Coca-Cola Company, adquirió el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. Coca-Cola FEMSA adquirió los activos de producción y territorio de distribución, The Coca-Cola Company adquirió la marca *Brisa*. Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company dividieron en partes iguales el precio de compra de US\$92 millones. Posterior al período de transición, en junio de 2009, Coca-Cola FEMSA comenzó a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

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

En agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company junto con otros embotelladores del sistema *Coca-Cola* en Brasil, el negocio operativo de la marca de té *Matte Leão*. Al 20 de abril de 2010, Coca-Cola FEMSA tenía una participación indirecta del 19.4% en el negocio de *Matte Leão* en Brasil.

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

En octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con la división de bebidas de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V, la cual estaba compuesta por la división de bebidas de Grupo Tampico, S.A. de C.V. y era una de las embotelladoras familiares de productos Coca-Cola más grandes en términos de volumen de ventas en México. Esta franquicia embotelladora opera principalmente en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, además de en ciertas partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro y vendió 155.7 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de esta transacción a la fecha de su publicación fue de Ps. 9,300 millones y 63.5 millones de nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA serie L emitidas en relación con esta transacción. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar la división de bebidas de Grupo Tampico en sus estados financieros a partir de Octubre 2011.

En diciembre 2011, Coca-Cola FEMSA se fusionó con la división de bebidas de Grupo CIMSA, una embotelladora familiar de productos Coca-Cola en México con operaciones principalmente en los estados de Morelos y México, así como en ciertas partes de los estados de Guerrero y Michoacán. Esta franquicia embotelladora vendió 154.8 millones de cajas unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de esta transacción fue de Ps. 11,000 millones y n total de 75.4 millones de nuevas acciones de KOF serie L emitidas en relación con esta transacción. Coca-Cola FEMSA comenzó a consolidar la división de bebidas de Grupo CIMSA en sus estados financieros a partir de Diciembre 2011. Como parte de la fusión de la división de bebidas de CIMSA, Coca-Cola FEMSA adquirió una participación de 13.2% en PIASA.

### Fusiones y Adquisiciones Recientes

El 15 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. (a la cual nos referimos como Grupo Fomento Queretano) que opera principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. El acuerdo fue aprobado por los Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano y está sujeto a, la aprobación de la Comisión Federal de Competencia y a las juntas de Consejo de ambas compañías. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones serie L de la compañía que no se habían emitido anteriormente, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221 millones. Se espera que esta transacción se complete durante el segundo trimestre de 2012.

En febrero 2012, Coca-Cola FEMSA firmó un acuerdo de exclusividad de 12 meses con The Coca-Cola Company para evaluar la posible adquisición de una participación controladora de las operaciones de la embotelladora propiedad de The Coca-Cola Company en Filipinas. Coca-Cola FEMSA continúa en el proceso de evaluación de esta transacción potencial.

### Capital Social

Al 20 de abril de 2012, nosotros poseíamos indirectamente Acciones Serie A de Coca-Cola FEMSA, equivalentes al 50.0% de su capital social (63.0% de su capital social con derecho a voto). Al 20 de abril de 2012, The Coca-Cola Company poseía indirectamente Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, equivalente al 29.4% de su capital social (37.0% de su capital social con derecho a voto). Las Acciones Serie L con derecho a voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y/o en forma de ADSs en NYSE, constituyeron el 20.6% restante del capital social de Coca-Cola FEMSA.



## Estrategia de Negocios

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

Coca-Cola FEMSA opera con una gran presencia geográfica en Latinoamérica mediante las siguientes 2 divisiones:

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

Una de las metas de Coca-Cola FEMSA es maximizar el crecimiento y la rentabilidad con el fin de crear valor para sus accionistas. Sus esfuerzos para alcanzar esta meta están basados en: 1) la transformación de los modelos comerciales de Coca-Cola FEMSA para enfocarse en el valor potencial de sus clientes y el uso de un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el valor potencial de la industria.; 2) la implementación de estrategias de multisegmentación en sus mercados más grandes para atacar distintos grupos divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; 3) la implementación de estrategias bien planeadas de producto, empaque y precios a través de los diversos canales de distribución; 4) impulsar la innovación de productos en sus distintas categorías; 5) ;desarrollar nuevos negocios y canales; y 6) alcanzar el pleno potencial operativo de su modelo comercial y de procesos para impulsar mejoras operativas a lo largo de sus operaciones. Para lograrlo, Coca-Cola FEMSA trata de enfocar continuamente sus esfuerzos en las siguientes iniciativas:

- trabajando con The Coca-Cola Company para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando y participando en nuevas líneas de bebidas, ampliando las líneas de productos actuales, y comercializando eficazmente sus productos;
- desarrollando y expandiendo su portafolio de bebidas no carbonatadas de forma orgánica a través de innovación, adquisiciones estratégicas y celebrando acuerdos para adquirir compañías con The Coca-Cola Company;
- expandiendo su estrategia de agua embotellada con The Coca-Cola Company, a través de innovación y adquisiciones selectivas para maximizar rentabilidad a través del mercado en sus territorios;
- fortaleciendo sus capacidades de venta e implementando estrategias de distribución, incluyendo su sistema de pre-venta, venta convencional y rutas híbridas para acercarse a sus clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- implementando estrategias de empaque selectivas diseñadas para aumentar la demanda de consumo de sus productos, para así construir una sólida base de presentaciones retornables para las marcas *Coca-Cola* ;
- replicando sus mejores prácticas dentro de la cadena de valor;
- racionalizando y adaptando su estructura organizacional y de activos para colocarse en una mejor posición y así responder ante un entorno competitivo en constante cambio;
- comprometiéndose a construir un equipo multicultural de colaboración en todos los niveles; y
- ampliando su presencia geográfico a través del crecimiento orgánico y adquisiciones estratégicas.

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

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

Coca-Cola FEMSA se enfoca en la administración de la calidad como elemento fundamental en sus estrategias de crecimiento y se mantiene comprometida en impulsar al desarrollo de la gestión de calidad a todos los niveles. Tanto nosotros como The Coca-Cola Company compartimos experiencia gerencial con Coca-Cola FEMSA. Para construir en función a estas habilidades, Coca-Cola FEMSA también ofrece programas de capacitación gerencial, diseñados para fortalecer las habilidades de sus ejecutivos y proporcionar un foro para intercambiar experiencias, conocimiento y talento entre un creciente número de ejecutivos multinacionales de sus territorios tanto nuevos como ya existentes.

El desarrollo sostenible es una parte integral del marco estratégico de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA fundamenta sus esfuerzos en cinco ejes: (i) Ética y Valores Corporativos, que define el compromiso de actuar, decidir y organizarse en apego a sus valores y cultura corporativa; (ii) Calidad de vida en la empresa, que impulsa el desarrollo integral de sus empleados y sus familias; (iii) Saludo y Bienestar, el cual promueve la práctica de una cultura de salud, auto cuidado, nutrición y activación física, tanto en el interior como en el exterior de la compañía; (iv) Vinculación con la Comunidad, el cual desarrolla programas y proyectos que mejoren la calidad de vida de las comunidades donde Coca-Cola FEMSA opera; (v) Cuidado del medio ambiente, el cual establece lineamientos que se traducen en acciones para minimizar el impacto que las operaciones de Coca-Cola FEMSA pudieran tener en el medio ambiente y promueve una cultura que favorezca el cuidado del mismo.

### **Territorios de Coca-Cola FEMSA**

El siguiente mapa muestra los territorios de Coca-Cola FEMSA, indicando en cada caso un estimado de la población a quienes ofrecen sus productos, el número de detallistas de sus bebidas y el consumo per cápita de sus refrescos al 31 de diciembre de 2011:



La información sobre el consumo per cápita por territorio se determina dividiendo el volumen total de ventas de bebidas por territorio (en botellas, latas, y fuentes de sodas) entre el número aproximado de población dentro de dicho territorio y se expresan en base al número de porciones de ocho onzas de sus productos consumidos per cápita anualmente. En la evaluación del desarrollo de las ventas locales en sus territorios y para determinar el potencial del producto, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA consideran, entre otros factores, el consumo per cápita de bebidas.

### Productos Coca-Cola FEMSA

Durante el 2010, Coca-Cola FEMSA produjo, comercializó y distribuyó bebidas marca *Coca-Cola*. Estas bebidas marca *Coca-Cola* incluyen: refrescos (colas y refrescos de sabores), aguas y bebidas no carbonatadas (incluyendo bebidas a base de jugo, café, té e isotónicos).

La siguiente tabla establece las principales marcas al 31 de diciembre de 2011:

<b>Colas:</b>	<b>México y Centroamérica<sup>(1)</sup></b>	<b>Sudamérica<sup>(2)</sup></b>	<b>Venezuela</b>
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	

<b>Refrescos:</b>	<b>México y Centroamérica<sup>(1)</sup></b>	<b>Sudamérica<sup>(2)</sup></b>	<b>Venezuela</b>
<i>Aquarius Fresh</i>			✓
<i>Chinotto</i>		✓	
<i>Crush</i>	✓	✓	
<i>Fanta</i>	✓		
<i>Fresca</i>	✓		✓
<i>Frescolita</i>			✓
<i>Hit</i>	✓		
<i>Kuat</i>		✓	
<i>Lift</i>	✓		
<i>Mundet</i>	✓		
<i>Quatro</i>		✓	
<i>Simba</i>		✓	
<i>Sprite</i>	✓	✓	
<i>Schweppes</i>	✓	✓	✓

<b>Agua:</b>	<b>México y Centroamérica<sup>(1)</sup></b>	<b>Sudamérica<sup>(2)</sup></b>	<b>Venezuela</b>
<i>Alpina</i>	✓		
<i>Aquarius<sup>(3)</sup></i>		✓	
<i>Brisa</i>		✓	
<i>Ciel</i>	✓		
<i>Crystal</i>		✓	
<i>Manantial</i>		✓	
<i>Nevada</i>			✓

<b>Otras Categorías:</b>	<b>México y Centroamérica<sup>(1)</sup></b>	<b>Sudamérica<sup>(2)</sup></b>	<b>Venezuela</b>
<i>Cepita</i>		✓	
<i>Hi-C<sup>(4)</sup></i>	✓	✓	
<i>Jugos del Valle<sup>(5)</sup></i>	✓	✓	✓
<i>Nestea<sup>(6)</sup></i>	✓		✓
<i>Powerade<sup>(7)</sup></i>	✓	✓	✓
<i>Matte Leão<sup>(8)</sup></i>		✓	
<i>Valle Frut<sup>(9)</sup></i>	✓	✓	✓
<i>Estrella Azul<sup>(10)</sup></i>	✓		
<i>Hugo<sup>(11)</sup></i>		✓	
<i>Del Prado<sup>(12)</sup></i>	✓		

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

(3) Agua saborizada. En Brasil también refrescos.

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

(5) Bebidas a base de jugos.

(6) Nestea ya no tendrá la licencia de The coca-Cola Company en los territorios de Coca-Cola FEMSA a partir de Mayo de 2012 y será reemplazado por el té Fuze.

(7) Isotónicos.

(8) Té listo para beber

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

(10) Productos lácteos de valor agregado y jugos.

(11) Mezcla de leche y jugo.

(12) Bebidas a base de jugo.

## Resumen de Ventas

Coca-Cola FEMSA mide el volumen de ventas total en términos de cajas unidad. Una caja unidad se refiere a 192 onzas de producto terminado (24 porciones de 8 onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda, se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de bebida como producto terminado.

La siguiente tabla muestra volúmenes de venta históricos de Coca-Cola FEMSA para cada uno de sus territorios.

	Volumen de Ventas		
	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2011	2010	2009
	(millones de cajas unidad)		
México y Centroamérica .....			
México <sup>(1)</sup> .....	1,366.5	1,242.3	1,227.2
Centroamérica <sup>(2)</sup> .....	144.3	137.0	135.8
Sudamérica (excluyendo Venezuela) .....			
Colombia <sup>(3)</sup> .....	252.1	244.3	232.2
Brasil <sup>(4)</sup> .....	485.3	475.6	424.1
Argentina .....	210.7	189.3	184.1
Venezuela .....	189.8	211.0	225.2
Volumen Total .....	2,648.7	2,499.5	2,428.6

<sup>(1)</sup> Incluye los resultados de la división de bebidas de Grupo Tampico a partir de Octubre 2011 y la división de bebidas de Grupo CIMSA a partir de Diciembre 2011.

<sup>(2)</sup> Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

<sup>(3)</sup> A partir de junio de 2009, incluye las ventas de la línea de agua embotellada *Brisa*.

<sup>(4)</sup> Excluye volumen de ventas de cerveza. A partir del primer trimestre de 2010, Coca-Cola FEMSA comenzó a distribuir ciertos productos listos para beber bajo la marca *Matte Leão*.

## Mezcla de Producto y Empaque

De las más de 120 marcas de bebidas y extensiones que Coca-Cola FEMSA vende y distribuye, la más importante, es *Coca-Cola* junto con sus extensiones de línea, *Coca-Cola Light* y *Coca-Cola Zero*, representaron el 61.6% del total del volumen de ventas en el 2010. Las siguientes marcas más grandes en orden consecutivo de Coca-Cola FEMSA son, *Ciel* (marca de agua en México), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Sprite* (y sus extensiones de línea) y *ValleFrut* (y sus extensiones de línea) representaron el 10.4%, 5.1%, 2.7% y 2.2%, del volumen total de ventas en 2011, respectivamente. Coca-Cola FEMSA utiliza el término extensión de línea para referirse a los diferentes sabores en los que Coca-Cola FEMSA ofrece sus marcas. Coca-Cola FEMSA produce, comercializa y distribuye bebidas marca *Coca-Cola* en cada uno de sus territorios en envases autorizados por The Coca-Cola Company, que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no-retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico principalmente fabricadas con politereftalato de etileno, al cual nos referimos como PET.

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

Las características de los territorios de Coca-Cola FEMSA son muy diversas. La región central de México y los territorios de Coca-Cola FEMSA en Argentina están densamente poblados y tienen un gran número de marcas competidoras de bebidas, en comparación con el resto de sus territorios. Los territorios de Coca-Cola FEMSA en Brasil tienen una alta densidad poblacional pero tienen menor consumo per cápita de bebidas comparado con México. Algunas partes del sur de México, Centroamérica y Colombia son áreas grandes y montañosas con baja densidad de población, bajo ingreso per cápita

y bajo consumo per cápita de bebidas. En Venezuela, Coca-Cola FEMSA enfrenta interrupciones operacionales ocasionales, las cuales podrían tener un efecto en sus volúmenes de venta y, en consecuencia, disminuir el consumo per cápita.

A continuación analizamos la mezcla de productos y empaques por segmento reportado de Coca-Cola FEMSA. La información sobre el volumen de ventas que se presenta a continuación corresponde a los años 2011, 2010 y 2009.

### **México y Centroamérica**

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA consiste en bebidas marca *Coca-Cola*. En 2008, como parte de sus esfuerzos para fortalecer su portafolio de bebidas multicategorías, incorporó la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle en México y posteriormente en Centroamérica. El consumo per cápita de bebidas de Coca-Cola FEMSA en México y Centroamérica fue de 632 y 179 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante el 2011.

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

	<b>Por los años terminados el 31 de diciembre del:</b>		
	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Volumen de ventas totales<sup>(1)</sup></b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Total .....	1,510.8	1,379.3	1,363.0
% Crecimiento.....	9.5%	1.2%	6.3%
<b>Mezcla de ventas por categoría<sup>(1)</sup></b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Refrescos.....	74.9%	75.2%	74.7%
Aguas <sup>(2)</sup> .....	19.7	19.4	20.2
Bebidas no carbonatadas .....	5.4	5.4	5.1
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%

<sup>(1)</sup> Incluye los resultados de operación de la división de bebidas de Grupo Tampico a partir de octubre 2011 y la división de bebidas de Grupo CIMSA a partir de diciembre 2011.

<sup>(2)</sup> Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2011 las presentaciones tamaño familiar representaron 67.6% del volumen total de ventas de refrescos en México, manteniéndose estable en comparación con 2010, y 55.7% del volumen total de ventas en Centroamérica, lo que representa una baja de 60 puntos base en comparación con 2010. La estrategia comercial de Coca-Cola FEMSA pretende promover el consumo en presentaciones individuales y mantener los volúmenes de ventas de las presentaciones familiares. En 2011, los envases retornables, como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 31.7% en México, lo que refleja un incremento de 130 puntos base en comparación con 2010 y 31.7% en Centroamérica, que representa una disminución de 150 puntos pase en comparación con 2010.

En 2011, las ventas de los refrescos de Coca-Cola FEMSA disminuyeron como porcentaje del volumen total de ventas de 75.2% en 2010 a 74.9% en 2011, debido principalmente a la integración de las divisiones de bebidas de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, quienes tienen una mezcla de agua más grande en sus portafolios.

En 2011, las presentaciones de refrescos más populares de Coca-Cola FEMSA en México fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plástico no retornable de 3 litros y la botella de plástico no retornable de 0.6 litros (la botella de 20 onzas que también es popular en Estados Unidos de América), que en conjunto representaron 56.8% del volumen total de ventas de refrescos en México.

El volumen total de ventas alcanzó 1,510.8 millones de cajas unidad en 2011, un incremento del 9.5% respecto a 1,379.3 millones de cajas unidad en el 2010. Las fusiones con las divisiones de bebidas de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México contribuyeron con 48.9 millones de cajas unidad en 2011, de las cuales el 63.0% fueron refrescos, 5.2% agua embotellada, 27.4% agua de garrafón y 4.4% en bebidas no carbonatadas. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen de ventas de refrescos creció 6.0% en 2011 a 1,461.8 millones de cajas unidad. Orgánicamente, el volumen de ventas de refrescos creció 6% en comparación con 2010, aportando aproximadamente 70% del volumen incremental. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 5.6%, contribuyendo más de 15% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 7.5%, representando el resto del volumen incremental.

### **Sudamérica (excluyendo Venezuela)**

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Sudamérica consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola* y cervezas de la marca *Kaiser* en Brasil, que Coca-Cola FEMSA vende y distribuye. En 2008 en Brasil, como parte de sus esfuerzos para fortalecer su portafolio de bebidas multicategorías, Coca-Cola FEMSA incorporó la línea de bebidas a

base de jugo de *Jugos del Valle* en Colombia. En 2009, esta línea de bebidas fue también relanzada en Brasil. La adquisición de *Brisa* en 2009 ayudó a Coca-Cola FEMSA a convertirse en el líder del mercado de agua en Colombia, basado en volumen de ventas. En 2010, Coca-Cola FEMSA incorporó las bebidas listas para beber bajo la marca de *Matte Leao* en Brasil. Durante 2011, como parte del esfuerzo continuo para desarrollar las bebidas no carbonatadas, Coca-Cola FEMSA lanzó *Cepita* en botellas de PET no retornable y la naranjada *Hi-C* en Argentina. A partir de 2009, como parte de sus esfuerzos para aumentar el consumo *per cápita* de refrescos en Brasil, Coca-Cola FEMSA relanzó la botella de plástico retornable de 2.0 litros de la marca *Coca-Cola* e introdujo dos presentaciones de 0.25 litros. Durante 2011, estas presentaciones contribuyeron significativamente en el volumen incremental en Brasil. En 2011, el consumo *per cápita* de bebidas de Coca-Cola FEMSA en Colombia Brasil y Argentina fue de 129, 261 y 395 respectivamente, en porciones de ocho onzas.

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

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:		
	2011	2010	2009
<b>Volumen de ventas totales</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Total.....	948.1	909.2	840.4
% Crecimiento.....	4.3%	11.2%	8.4%
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Total Refrescos.....	85.9%	85.5%	87.2%
Aguas <sup>(1)</sup> .....	9.2	10.1	8.8
Bebidas no carbonatadas .....	4.9	4.4	4.0
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%

<sup>(1)</sup> Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

El volumen total de ventas fue de 948.1 millones de cajas unidad en 2011, un incremento de 4.3% comparado con 909.2 millones de cajas unidad en 2010. El crecimiento en refrescos, derivado principalmente de las ventas de bebidas marca *Coca-Cola*, tanto en Argentina como en Colombia, y las marcas *Fanta* y *Schweppes* en Brasil, representaron la mayor parte del crecimiento durante el año. El crecimiento en bebidas no carbonatadas, derivado principalmente de la línea de productos de *Jugos del Valle* en Brasil y la marca de jugo *Cepita* y la naranjada *Hi-C* en Argentina, representaron el balance del incremento en el volumen. Estos incrementos compensaron un decremento en el volumen de Coca-Cola FEMSA del portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, debido principalmente a la reducción del volumen de la marca *Brisa* en Colombia.

En 2011, los envases retornables, como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 39.6% en Colombia, una disminución de 240 puntos base en comparación con 2010; 27.8% en Argentina, una disminución de 70 puntos base en comparación con 2010, y 15.8% en Brasil, un crecimiento de 100 puntos base en comparación con 2010. En 2011 las presentaciones familiares representaron el 62.1%, 71.3% y 85.0% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia, Brasil y Argentina, respectivamente.

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

### Venezuela

El portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA en Venezuela consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola*. Durante 2011, el consumo *per cápita* de las bebidas de Coca-Cola FEMSA en Venezuela fue de 150 porciones de ocho onzas.

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

	<b>Por los años terminados el 31 de diciembre del:</b>		
	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Volumen de ventas totales</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Total.....	189.8	211.0	225.2
% Crecimiento.....	(10.0%)	(6.3%)	9.0%
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Total Refrescos.....	91.7%	91.3%	91.7%
Aguas <sup>(1)</sup> .....	5.4	6.5	5.7
Bebidas no carbonatadas.....	2.9	2.2	2.6
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

<sup>(1)</sup> Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

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

En 2011, las presentaciones familiares representaron el 78.4% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela, un crecimiento de 80 puntos base en comparación con 2010. En 2011, las presentaciones retornables, representaron un 8.0% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela, un incremento de 40 puntos base en comparación con 2010. El volumen total de ventas fue de 189.8 millones de cajas unidad en el 2011, una disminución de 10.0% respecto a 211.0 millones de cajas unidad en 2010.

### **Estacionalidad**

La venta de los productos de Coca-Cola FEMSA es estacional, ya que los niveles de ventas generalmente aumentan durante los meses de verano en cada país y durante la temporada navideña. En México, Centroamérica, Colombia y Venezuela, Coca-Cola FEMSA generalmente alcanza los niveles de venta más altos durante los meses de verano entre abril y septiembre así como durante las vacaciones de navidad en diciembre. En Brasil y Argentina, Coca-Cola FEMSA alcanza los más altos niveles de ventas durante los meses de verano de octubre a marzo y las vacaciones de navidad en diciembre.

### **Mercadotecnia**

Coca-Cola FEMSA, en conjunto con The Coca-Cola Company ha desarrollado una estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de los productos de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA depende en gran medida en la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir sus estrategias a las preferencias particulares de sus consumidores. El gasto total consolidado de mercadotecnia en el 2011 de Coca-Cola FEMSA, sin contar las contribuciones de The Coca-Cola Company, fue de Ps. 4,508 millones. The Coca-Cola Company contribuyó con un monto adicional de Ps.2,561 millones en 2011, incluyendo principalmente la contribución para refrigeradores, botellas y cajas. A través del uso de TI avanzada, Coca-Cola FEMSA ha recopilado información sobre clientes y consumidores que le permite ajustar sus estrategias de mercadotecnia para dirigir las a los diversos tipos de consumidores en cada uno de sus territorios y satisfacer las necesidades específicas de los diversos mercados en los que participa.

#### ***Programas de apoyo a detallistas***

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

### ***Refrigeradores***

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

### ***Publicidad***

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

### ***Canales de mercadotecnia***

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

### ***Multisegmentación***

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

### ***Gestión de Valor del Cliente***

Coca-Cola FEMSA ha ido transformando sus modelos comerciales para enfocarse en el potencial de valor de sus clientes con un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el potencial de la industria. Coca-Cola FEMSA comenzó el despliegue de este nuevo modelo en sus operaciones en México, Centroamérica, Colombia y Brasil en 2009 y a finales del 2011 había cubierto cerca del 90% de sus volúmenes totales.

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

## Venta y Distribución del Producto

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

### Resumen de Distribución de Productos Al 31 de diciembre de 2011

	<u>México y Centroamérica<sup>(1)</sup></u>	<u>Sudamérica<sup>(2)</sup></u>	<u>Venezuela</u>
Centros de distribución.....	152	65	32
Detallistas (en miles) <sup>(3)</sup> .....	863,409	663,678	209,597

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

Coca-Cola FEMSA continuamente evalúa su modelo de distribución para seguir las dinámicas del mercado y analiza la manera de ir hacia el mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de sus clientes, mientras que busca un modelo de distribución más eficiente. Como parte de esta estrategia, Coca-Cola FEMSA está implementando una variedad de nuevos modelos de distribución a través de sus territorios, buscando mejorar su red de distribución.

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

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

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

#### **México**

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

En México Coca-Cola FEMSA vende una gran parte de sus bebidas a pequeños detallistas cuyos consumidores pueden llevarse las bebidas para consumo en casa o en otro lugar. También vende sus productos en el segmento de consumo “*on-premise*”, supermercados y otras ubicaciones. El segmento de consumo “*on-premise*” consiste en ventas mediante puestos sobre las banquetas, restaurantes, bares y diferentes tipos de máquinas dispensadoras, así como ventas a través de programas “punto de venta” en conciertos, auditorios y teatros.

#### **Brasil**

En Brasil Coca-Cola FEMSA vendió aproximadamente el 21.1% del volumen total de ventas en 2011 a través de supermercados. Adicionalmente en Brasil, la entrega de sus productos terminados a detallistas es completada mediante terceros, manteniendo el control sobre la función de venta. En algunas zonas designadas de Brasil, los distribuidores externos compran los productos de Coca-Cola FEMSA con descuento sobre el precio mayorista y lo revenden a detallistas.

### ***Territorios fuera de México y Brasil***

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

### **Competencia**

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

Las estrategias de descuento en precios y de empaque, se han sumado a promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y apoyos no monetarios al detallista, como principales medios de competencia entre embotelladores. Coca-Cola FEMSA compite buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en los que participa, fortaleciendo el valor de su marca. Coca-Cola FEMSA considera que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones ha sido una importante estrategia competitiva que les permite aumentar la demanda por sus productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y crear nuevas alternativas de consumo. Véase “Punto 4— Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Resumen de Ventas”.

### ***México y Centroamérica***

Los principales competidores de Coca-Cola FEMSA en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son idénticos a los de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA compite con la recién formada alianza estratégica entre Grupo Embotelladores Unidos, S.A.B. de C.V., el antiguo embotellador de *Pepsi* en la región central y sureste de México, una subsidiaria de *PepsiCo* y Empresas Polar, S.A., el distribuidor líder de cerveza y embotellador de *Pepsi* en Venezuela. El principal competidor de Coca-Cola FEMSA en la categoría de jugos en México es Grupo Jumex. En la categoría de aguas, *Bonafont*, una marca de agua de Grupo Danone, es su principal competidor. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA compite con Cadbury Schweppes en el segmento de refrescos y con otras marcas nacionales y regionales en sus territorios en México, así como con productores de bajo precio como *Big Cola* y Consorcio AGA, S.A. de C.V., que ofrecen diversas presentaciones de refrescos y bebidas no carbonatadas.

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

### ***Sudamérica (excluyendo Venezuela)***

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

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

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

### ***Venezuela***

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

### **Materias Primas**

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

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

Además del concentrado, Coca-Cola FEMSA compra edulcorantes, dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>), resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico y vidrio terminadas, latas, tapas y contenedores para fuentes así como otros materiales de empaque y materias primas. Los edulcorantes son combinados con agua para producir jarabe simple, el cual es agregado al concentrado como edulcorante para la mayoría de las bebidas de Coca-Cola FEMSA. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA establecen que, respecto a bebidas marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por The Coca-Cola Company, incluyendo nuestras filiales. Los precios de los materiales de empaque y de JJMAF han sido determinados históricamente en base al dólar americano, aunque el precio equivalente en moneda local de cada país está sujeto a la volatilidad del precio de acuerdo a los movimientos en los tipos de cambio de cada moneda. El costo de la materia prima de empaque más importante para Coca-Cola FEMSA es la compra de resina, preformas para producir botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtiene de productores internacionales y locales. Los precios de estos materiales están correlacionados con los precios del petróleo y la oferta mundial de resina. En años recientes, Coca-Cola FEMSA ha experimentado volatilidad en los precios que se pagan por estos materiales. A lo largo de los territorios de Coca-Cola FEMSA, el precio promedio de la resina en dólares americanos incrementó aproximadamente 30% en 2011 en comparación con el 2010.

En términos de los contratos de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company, es posible utilizar azúcar cruda, refinada o JMAF como edulcorante en sus productos. Los precios del azúcar en todos los territorios en donde Coca-Cola FEMSA opera, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, las cuáles ocasionan que Coca-Cola FEMSA pague por encima de los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. En años recientes, el precio internacional del azúcar tuvo una volatilidad significativa.

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

### ***México y Centroamérica***

En México, Coca-Cola FEMSA adquiere sus botellas de plástico retornable de Graham Packaging de México, S.A. de C.V., conocida como *Graham*, quien es el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de The Coca-Cola

Company y sus embotelladores en México. Coca-Cola FEMSA compra resina principalmente de Indorama Ventures Polymers Mexico S. de R.L., (antes Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.), M. & G. Polímeros México, S.A. de C.V. y DAK Resinas Americas México S.A. de C.V., la cual es manufacturada por ALPLA México, S.A. de C.V., conocida como ALPLA y Envases Innovativos de México, S.A. de C.V., para producir botellas de plástico no retornables para Coca-Cola FEMSA.

Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores de productos *Coca-Cola*, en la que Coca-Cola FEMSA, al 20 de abril de 2012, tenía una tenencia accionaria del 25.0%. Coca-Cola FEMSA principalmente compra sus envases de vidrio a Compañía Vidriera, S.A. de C.V., conocida como VITRO y Glass & Silice, S.A. de C.V. (antes conocida como Vidriera de Chihuahua, S.A. de C.V. o VICHISA), una subsidiaria controlada por Cuauhtémoc Moctezuma (antes FEMSA Cerveza), que actualmente es una subsidiaria completamente propiedad de Grupo Heineken

Coca-Cola FEMSA compra azúcar, entre otros proveedores, de Piasa y Beta San Miguel S.A. de C.V. un productor de caña de azúcar en la que, al 20 de abril de 2012, posee aproximadamente el 13.2% y 2.5% del su capital social, respectivamente. Coca-Cola FEMSA adquiere el jarabe de alta fructuosa de maíz de CP Ingredientes, S.A. de C.V. y de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almix.

La importación de azúcar actualmente está sujeta a aranceles de importación, los cuales son fijados por el gobierno mexicano. Debido a lo anterior, los precios del azúcar en México son superiores a los precios internacionales, y en 2011 fueron 47% más altos en México. En 2011 los precios del azúcar aumentaron aproximadamente 29% en comparación con los del 2010.

En Centroamérica, la mayoría de las materias primas de Coca-Cola FEMSA, como botellas de vidrio y plástico son compradas de diversos proveedores locales. Coca-Cola FEMSA compra todas sus latas a PROMESA. El azúcar es abastecida por proveedores que representan a varios productores locales. Los precios locales de azúcar en los países que comprenden esta región se han incrementado debido a la volatilidad en los precios internacionales. En Costa Rica, Coca-Cola FEMSA compra las botellas de plástico no-retornables de ALPLA C.R. S.A y en Nicaragua 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. Durante 2011 Coca-Cola FEMSA empezó a usar JMAF como un edulcorante alternativo para sus productos. Coca-Cola FEMSA compra el JMAF a Archer Daniels Midland Company. Adquiere botellas de plástico de Amcor y Tapón Corona de Colombia, S.A. Coca-Cola FEMSA compra todas sus botellas de vidrio de Peldar O-I y las latas de Crown, ambos proveedores en donde Grupo Ardila Lulle, dueño del principal competidor de Coca-Cola FEMSA, Postobón, tiene una participación minoritaria. Las botellas de vidrio y latas, sólo se pueden obtener de estas fuentes.

El azúcar en Brasil está disponible al precio del mercado local, el cual ha sido históricamente similar a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil en periodos recientes han sido volátiles, principalmente debido al incremento en la demanda de azúcar de caña como combustibles alternativo, y el costo promedio de compra de azúcar para Coca-Cola FEMSA aumentó aproximadamente 30% en 2011 en comparación con 2010. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

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

### ***Venezuela***

Coca-Cola FEMSA utiliza el azúcar como edulcorante en todos sus productos, la cual es adquirida principalmente en el mercado local. Desde el 2003, Coca-Cola FEMSA ocasionalmente ha experimentado una escasez de azúcar debido a una menor producción nacional y la poca capacidad de los importadores más importantes de azúcar para obtener los

permisos necesarios para importarla de manera oportuna. Aunque la distribución del azúcar para las industrias de alimentos y bebidas, y para los comerciantes es controlada por el gobierno, Coca-Cola FEMSA no experimentó ninguna interrupción durante 2011 en relación al abastecimiento de azúcar suficiente. Sin embargo, no podemos asegurar que Coca-Cola FEMSA no experimentará interrupciones en su capacidad para satisfacer sus necesidades de azúcar, en función de medidas restrictivas impuestas por el gobierno venezolano en el futuro. Coca-Cola FEMSA compra botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, S.A., pero hay proveedores alternativos autorizados por The Coca-Cola Company. Coca-Cola FEMSA adquiere la mayoría de sus botellas de plástico no-retornables de ALPLA de Venezuela, S.A. y todas sus latas de aluminio de un proveedor local, Dominguez Continental, C.A.

Bajo las regulaciones actuales promulgadas por las autoridades venezolanas, la capacidad de Coca-Cola FEMSA para importar algunas de sus materias primas y otros insumos utilizados en su producción podría estar limitada, de igual forma, la estipulación del tipo de cambio oficial para la obtención de ciertos insumos de Coca-Cola FEMSA y sus proveedores, incluyendo, entre otros, resina, aluminio, tapas de plástico, camiones y vehículos, sólo es obtenida a través de la aprobación de las autoridades competentes.

### Plantas e Instalaciones

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

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

Al 31 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA era dueña de 35 plantas embotelladoras. Por país tiene, 14 plantas de embotellado en México, 5 en Centroamérica, 6 en Colombia, 4 en Venezuela, 4 en Brasil y 2 en Argentina.

Al 31 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA operó 249 centros de distribución, aproximadamente 51% están en sus territorios de México. Más del 86% de sus centros de distribución son propiedad de Coca-Cola FEMSA y el resto son rentados. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Coca-Cola FEMSA—Venta y Distribución del Producto.”

A continuación se muestra la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de las instalaciones de producción de Coca-Cola FEMSA por país de operación:

#### Resumen de Instalaciones de Producción Al 31 de diciembre de 2011

País	Capacidad Instalada (millones de cajas)	% de utilización <sup>(1)</sup>
México .....	1,897,760	70%
Guatemala .....	34,544	80%
Nicaragua .....	65,475	58%
Costa Rica .....	84,238	54%
Panamá .....	40,754	64%
Colombia .....	531,046	47%
Venezuela .....	296,052	63%
Brasil .....	650,356	68%
Argentina .....	316,040	66%

<sup>(1)</sup> Tasa Anualizada.

## **FEMSA Comercio**

### **Resumen y Antecedentes**

FEMSA Comercio, opera bajo el nombre comercial de “OXXO”, la cadena de tiendas de conveniencia más grande en México, basada en número de tiendas al 31 de diciembre de 2011. A esa fecha, FEMSA Comercio operaba 9,561 tiendas OXXO, de las cuales 9,538 se encuentran ubicadas a lo largo del país, con una presencia particularmente fuerte en el norte de México; las 23 tiendas restantes se encuentran en Bogotá, Colombia.

FEMSA Comercio, el cliente individual más grande de Cuauhtémoc Moctezuma y del sistema Coca-Cola en México, fue creada por FEMSA en 1978, cuando se abrieron dos tiendas OXXO en Monterrey, una en México D.F. y otra tienda en Guadalajara. El elemento que motivó el ingreso de FEMSA a la industria del comercio minorista fue el deseo de mejorar las ventas de cerveza por medio de puntos de venta propiedad de la Compañía y de obtener información sobre las preferencias de los consumidores. En 2011, una tienda OXXO típica ofrecía aproximadamente 2,324 unidades de inventario (SKU, siglas en inglés) diferentes en 31 categorías principales.

En años recientes FEMSA Comercio ha sido un canal efectivo de distribución para nuestras bebidas, así como un creciente punto de contacto con nuestros consumidores. Basados en la creencia que la ubicación juega un importante rol para el éxito a largo plazo del punto de venta al detalle, como la tienda de conveniencia, así como el mejorar continuamente la habilidad para el proceso acelerado y eficiente para el desarrollo de nuevas tiendas, nos hemos enfocado en una estrategia de crecimiento rápido y rentable. FEMSA Comercio abrió 960, 1,092 y 1,135 nuevas tiendas OXXO en los años 2009, 2010 y 2011, respectivamente. En 2011, la expansión acelerada en el número de tiendas se tradujo en un crecimiento total en ingresos de 19.0% para alcanzar Ps. 74,112 millones. Las ventas mismas tiendas crecieron 9.2% en promedio, debido a incrementos en el tráfico y ticket promedio de venta en las mismas. A partir del 2008, los ingresos totales de FEMSA Comercio reflejan un efecto contable derivado del cambio de venta de tarjetas prepagadas para celulares a la venta de recargas electrónicas y para las cuales sólo se registra el margen neto, en lugar del ingreso total de la venta de la recarga. FEMSA Comercio registró aproximadamente 2,700 millones de transacciones en 2011, comparado con 2,300 millones de transacciones en 2010.

### **Estrategia de Negocios**

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

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

FEMSA Comercio ha realizado, y continuará realizando, sustanciales inversiones en TI para mejorar su capacidad para captar información sobre sus clientes y mejorar su desempeño operativo general. La mayoría de los productos comercializados por las tiendas OXXO tienen códigos de barra y todas las tiendas OXXO están equipadas con sistemas de información de punto de venta integrados a la red de información que conecta a toda la compañía. Para implementar estrategias de administración de ingresos, FEMSA Comercio creó una división que ese encarga de administrar la categorización de productos, tales como bebidas, comida rápida y perecederos, buscando mejorar y utilizar de manera más eficiente su base de información y su información de mercado. FEMSA Comercio utiliza una plataforma tecnológica soportada por un sistema de planeación de recursos empresariales (“ERP” por sus siglas en inglés), así como otras soluciones tecnológicas y sistemas de puntos de venta, los cuales permiten que FEMSA Comercio continúe rediseñando sus procesos de operación clave y mejore la utilización de la información del mercado en el futuro. Adicionalmente, FEMSA Comercio ha expandido sus operaciones al abrir 6 nuevas tiendas en Bogotá, Colombia durante el 2011.

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

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

### Ubicación de las Tiendas

Con 9,538 tiendas OXXO en México y 23 tiendas en Colombia, al 31 de diciembre de 2011, FEMSA Comercio opera la mayor cadena de tiendas de conveniencia de Latinoamérica (en base al número de tiendas). Las tiendas OXXO están concentradas en el norte de México, pero también tienen una creciente presencia en el centro del país y en el resto del país.

**FEMSA Comercio**  
**Tiendas OXXO en México y Latinoamérica<sup>(\*)</sup>**  
**Al 31 de diciembre de 2011**



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

### Crecimiento Total de Tiendas OXXO

	Al 31 de diciembre del:				
	2011	2010	2009	2008	2007
Total tiendas OXXO.....	9,561	8,426	7,334	6,374	5,563
% de crecimiento en tiendas (respecto al año anterior)	13.5%	14.9%	15.1%	14.6%	14.8%

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

La selección de la ubicación y la planificación previa a la apertura para optimizar los resultados de los nuevos locales son elementos importantes en el plan de crecimiento de FEMSA Comercio. La empresa revisa en forma permanente el desempeño de sus locales en comparación a ciertos estándares de operación y financieros para optimizar el desempeño general de la cadena. Las tiendas que no pueden mantener los niveles de desempeño de referencia por lo general se cierran. Entre el 31 de diciembre del 2007 y 2011, el número total de tiendas OXXO aumentó en 3,998, resultado de la inauguración de 4,091 nuevas tiendas y del cierre de 93 existentes.

## Competencia

OXXO compete en todo el mercado de comercio minorista, el cual consideramos altamente competitivo. Las tiendas de conveniencia OXXO enfrentan competencia directa de 7-Eleven, Super Extra, Super City y Círculo-K, así como otras cadenas regionales de tiendas de conveniencia. El formato de estas tiendas es similar al de las tiendas OXXO. OXXO compete tanto por los consumidores como por nuevas ubicaciones para las tiendas, así como por los gerentes que las operan. En base a un estudio de mercado realizado por FEMSA Comercio, creemos que FEMSA Comercio opera aproximadamente el 66% de tiendas en México que podrían considerarse parte del segmento de tiendas de conveniencia dentro del mercado de comercio al detalle al 31 de diciembre de 2011. Las tiendas de conveniencia OXXO también enfrentan competencia de diversas cadenas comerciales pequeñas en todo México y de comercios que participan en este segmento con formatos de tienda distintos a las tiendas de conveniencia. Adicionalmente, FEMSA Comercio opera en los 32 estados del país, teniendo una cobertura geográfica mucho más amplia que cualquiera de sus competidores en México.

## Características del Mercado y de las Tiendas

### *Características del mercado*

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

Aproximadamente un 62% de los clientes de las tiendas OXXO se sitúa en el rango de edades de los 15 a los 35 años. FEMSA Comercio también segmenta el mercado según criterios demográficos, incluyendo el nivel de ingreso.

### *Características de las tiendas*

El promedio del tamaño de una tienda OXXO es de aproximadamente 106 metros cuadrados, sin incluir el espacio dedicado a refrigeración, almacenamiento y estacionamiento. El área construida promedio de la tienda tipo es de aproximadamente 186 metros cuadrados y, si se incluye el estacionamiento, la superficie total promedio es de 432 metros cuadrados.

## FEMSA Comercio—Indicadores Operativos

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2011	2010	2009	2008	2007
	<b>(cambio porcentual respecto al año anterior)</b>				
Ingresos totales .....	19.0%	16.3%	13.6%	12.0%	14.3%
Ventas mismas tiendas OXXO <sup>(1)</sup> .....	9.2%	5.2%	1.3%	0.4%	3.3%

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

Cerveza, cigarros, refrescos, botanas y tiempo aire para celulares, representan los principales productos de venta para las tiendas OXXO. FEMSA Comercio tiene un contrato de distribución con Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del Grupo Heineken). Conforme a este acuerdo, las tiendas de conveniencia OXXO solamente distribuirán las marcas de cerveza producidas y distribuidas por Cuauhtémoc Moctezuma. Las tiendas OXXO seguirán beneficiándose de la existente

relación mediante la cual Cuauhtémoc Moctezuma continuará siendo el proveedor exclusivo de cerveza en OXXO hasta junio de 2020. Antes del 2001, las tiendas OXXO tenían acuerdos informales con los embotelladores de Coca-Cola, incluyendo los territorios en el centro de México de Coca-Cola FEMSA, para vender solamente sus productos. A partir de 2001, ciertos OXXO comenzaron a vender otras marcas de refrescos en algunas ciudades de México.

Aproximadamente un 67% de las tiendas son operadas por gerentes independientes que son responsables de todos los aspectos relativos al funcionamiento de las tiendas. Los gerentes son agentes a comisión y no son empleados de FEMSA Comercio. Cada gerente de tienda es el patrón legal del personal de la misma, el cual típicamente se compone de seis personas. FEMSA Comercio invierte constantemente en personal operativo de cada local, con el objetivo de promover la lealtad, el servicio al cliente, así como para una rotación baja de su personal en las tiendas.

### ***Publicidad y promoción***

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

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

### **Inventario y Compras**

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

Consideramos que la escala de operaciones de la cadena OXXO proporciona a FEMSA Comercio una ventaja competitiva para lograr establecer alianzas estratégicas con sus proveedores. Las ofertas de las categorías generales se determinan a nivel nacional, pero las decisiones de compra se implementan según la naturaleza de la categoría de producto a nivel local, regional o nacional. Dada la fragmentación de la industria de comercio minorista mexicana en general, los productores mexicanos de cerveza, refrescos, pan, productos lácteos, botanas, cigarrillos y otros productos con alta frecuencia de consumo han creado sistemas propios de distribución con amplia cobertura de distribución directa. Como resultado, aproximadamente un 52% de las ventas totales de la cadena OXXO está compuesto por productos entregados directamente a las tiendas por los proveedores. Otros productos de vida más prolongada son distribuidos a las tiendas por el sistema de distribución de FEMSA Comercio, que incluye 13 bodegas regionales ubicadas en Monterrey, Guadalajara, Mexicali, Mérida, León, Obregón, Puebla, Chihuahua, Reynosa, Tijuana, Villahermosa y dos en México D.F. Los centros de distribución operan una flota de 627 camiones que efectúan entregas a cada tienda aproximadamente dos veces por semana.

### **Estacionalidad**

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

### **Otras Tiendas**

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

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

Hasta el 30 de abril de 2010, FEMSA Cerveza era una subsidiaria totalmente propiedad nuestra, produciendo cerveza en México y Brasil, y exportando sus productos a más de 50 países en todo el mundo, siendo Norteamérica el mercado de exportaciones más importante, seguido de ciertos países en Europa, Latinoamérica y Asia. Al 31 de diciembre de 2009, FEMSA Cerveza fue clasificada como la décima cervecera del mundo, en términos de volumen de ventas y en México, su principal mercado, FEMSA Cerveza fue clasificado como el segundo productor de cerveza, en términos de volumen de ventas. En 2009, aproximadamente el 66.4% del volumen de ventas de FEMSA Cerveza provino de México, 24.8% de Brasil y 8.8% de exportaciones. Al 31 de diciembre de 2009, FEMSA Cerveza vendió 40,548 millones de hectolitros de cerveza, produjo y/o distribuyó 21 marcas de cerveza bajo 14 diferentes presentaciones, resultando en un portafolio de 111 ofertas distintas de producto en México.

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

A partir del 30 de abril de 2010, FEMSA tiene una participación minoritaria en el Grupo Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo. Nuestra participación económica del 20% en el Grupo Heineken estaba compuesta inicialmente por 43,018,320 acciones de Heineken Holding N.V. y 43,009,699 acciones de Heineken N.V., además de 29,172,504 Acciones Adicionales que serán entregadas a través del ASDI. Al 31 de diciembre de 2011, la entrega de dichas acciones ha sido completada. Véase Nota 9 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Para 2011, FEMSA reconoció un ingreso por participación de Ps. 5,080 millones por su participación económica del 20% en el Grupo Heineken.

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

## Otros Negocios

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

- Nuestro negocio de refrigeración produce refrigeradores comerciales horizontales y verticales para la industria de los refrescos, de la cerveza y alimenticia, con una capacidad anual de 404,000 unidades al 31 de diciembre de 2011. En 2009, vendió 350,040 unidades de refrigeración, 30% a Coca-Cola FEMSA y los refrigeradores restantes fueron vendidos a terceros. Hasta el 31 de diciembre de 2010, el negocio de etiquetas y empaques flexibles era una subsidiaria completamente propiedad nuestra. En 2010, vendió el 14% de su producción de etiquetas a Cuauhtémoc Moctezuma, 20% a Coca-Cola FEMSA y el 66% a terceros. Nuestro negocio de etiquetas y empaques flexibles fue vendido el 31 de diciembre de 2011.
- Nuestra subsidiaria de servicios de logística provee una amplia variedad de servicios de logística y mantenimiento de vehículos a Coca-Cola FEMSA, FEMSA Comercio, Cuauhtémoc Moctezuma y a - clientes externos de las industrias de bebidas, consumo y comercio. Tiene operaciones en México, Brasil, Colombia, Panamá, Costa Rica y Nicaragua.
- Hasta el 23 de septiembre de 2010 éramos dueños de las marcas *Mundet* en México. Dichas marcas fueron transferidas en la venta de Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V., una subsidiaria totalmente propiedad de FEMSA, a The Coca-Cola Company.
- Nuestra subsidiaria de servicios corporativos emplea a todo nuestro personal corporativo, incluyendo las áreas de finanzas, contabilidad corporativa, impuestos, legal, planeación financiera y estratégica, recursos humanos y auditoría interna. A través de esta subsidiaria, dirigimos, controlamos, supervisamos y evaluamos las operaciones de nuestras compañías subtenedoras. Al 31 de diciembre de 2011, FEMSA Comercio, FEMSA

Logística y nuestra subsidiaria de empaques pagan servicios administrativos como contraprestación por los servicios que se les presta. Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA ha celebrado contratos de servicios, en virtud de los cuales paga cierta cantidad por servicios específicos. Como parte de la transacción con Heineken, la subsidiarias de servicios compartidos y corporativos seguirán prestando algunos servicios a Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma (ahora parte del Grupo Heineken), por los cuales dichas compañías continuarán pagando.

### **Descripción de Propiedad, Planta y Equipo**

Al 31 de diciembre de 2011 éramos propietarios de todas nuestras instalaciones de producción y de prácticamente todas las bodegas y centros de distribución. Nuestras propiedades consisten principalmente en plantas de producción y centros de distribución de refrescos así como espacio de oficinas. Además, FEMSA Comercio es propietaria de aproximadamente 10.9% de los locales comerciales de OXXO, mientras que las otras tiendas están ubicadas en propiedades arrendadas bajo contratos a largo plazo con terceros.

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

<b>Instalaciones productivas Al 31 de diciembre de 2011</b>			
<b>País</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Uso principal</b>	<b>Área de Producción (miles de metros cuadrados)</b>
<i>México</i>	San Cristóbal de las Casas, Chiapas ...	Embotellado de refrescos	45
	Cuautitlán, Estado de México.....	Embotellado de refrescos	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México..	Embotellado de refrescos	50
	Toluca, Estado de México .....	Embotellado de refrescos	242
	León, Guanajuato .....	Embotellado de refrescos	124
	Morelia, Michoacán.....	Embotellado de refrescos	50
	Ixtacomitán, Tabasco.....	Embotellado de refrescos	117
	Apizaco, Tlaxcala .....	Embotellado de refrescos	80
	Coatepec, Veracruz .....	Embotellado de refrescos	142
	La Pureza Altamira, Tamaulipas	Embotellado de refrescos	300
	Poza Rica, Veracruz	Embotellado de refrescos	42
	Pacífico, Estado de México	Embotellado de refrescos	89
	Cuernavaca, Morelos	Embotellado de refrescos	37
Toluca, Estado de México	Embotellado de refrescos	41	
<i>Guatemala</i>	Guatemala.....	Embotellado de refrescos	47
<i>Nicaragua</i>	Managua .....	Embotellado de refrescos	54
<i>Costa Rica</i>	Calle Blancos, San José.....	Embotellado de refrescos	52
	Coronado, San José .....	Embotellado de refrescos	14
<i>Panamá</i>	Panamá .....	Embotellado de refrescos	29
<i>Colombia</i>	Barranquilla .....	Embotellado de refrescos	37
	Bogotá .....	Embotellado de refrescos	105
	Bucaramanga .....	Embotellado de refrescos	26
	Cali .....	Embotellado de refrescos	76
	Manantial.....	Embotellado de refrescos	67
	Medellín .....	Embotellado de refrescos	47
<i>Venezuela</i>	Antimano.....	Embotellado de refrescos	15
	Barcelona.....	Embotellado de refrescos	141
	Maracaibo.....	Embotellado de refrescos	68
	Valencia.....	Embotellado de refrescos	100
<i>Brasil</i>	Campo Grande.....	Embotellado de refrescos	36
	Jundiaí .....	Embotellado de refrescos	191
	Mogi das Cruzes .....	Embotellado de refrescos	119
	Belo Horizonte .....	Embotellado de refrescos	73
<i>Argentina</i>	Alcorta.....	Embotellado de refrescos	73
	Monte Grande, Buenos Aires .....	Embotellado de refrescos	32

## Seguros

Mantenemos una póliza de seguros de “todo riesgo” cubriendo nuestras propiedades (propias y arrendadas), maquinaria y equipo e inventarios, así como pérdidas ocasionadas por interrupciones en el negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, granizo, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo, explosiones, incendios, vandalismo, alboroto y pérdidas incurridas en conexión con bienes en tránsito. Además, mantenemos una póliza de seguro sobre responsabilidades de “todo riesgo” que cubre responsabilidades por la fabricación de productos. Compramos nuestra cobertura de seguros a través de un corredor de seguros. Las pólizas de seguro sobre propiedades “todo riesgo” y sobre responsabilidades de “todo riesgo” son emitidas por ACE Seguros, S.A., y la cobertura es parcialmente reasegurada en el mercado internacional de reaseguradoras. Consideramos que nuestra cobertura es consistente con la cobertura mantenida por empresas similares que operan en México.

## Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo

Nuestras inversiones en activo fijo por los años terminados el 31 de diciembre del 2011, 2010 y 2009 fueron de Ps. 12,515 millones, Ps. 11,171 millones y Ps. 9,103 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:		
	2011	2010	2009
	(en millones de pesos mexicanos)		
Coca-Cola FEMSA.....	Ps.7,826	Ps.7,478	Ps.6,282
FEMSA Comercio .....	4,096	3,324	2,668
Otros .....	593	369	153
Total <sup>(1)</sup> .....	Ps.12,515	Ps.11,171	Ps.9,103

<sup>(1)</sup> Las inversiones en activo fijo en 2009 han sido modificadas para así poder integrar los números de 2010 y 2011 que descontinúan las operaciones de FEMSA Cerveza.

### Coca-Cola FEMSA

Durante 2011, la inversión en activo fijo de Coca-Cola FEMSA se enfocó principalmente en incrementar la capacidad de producción, la cobertura de refrigeradores con detallistas, botellas retornables y cajas, mejorar la eficiencia del sistema de distribución y TI. La inversión en activo fijo en México y Centroamérica fue aproximadamente Ps. 4,117 millones, representando aproximadamente 53% del total invertido por Coca-Cola FEMSA, siendo Sudamérica responsable de la diferencia.

### FEMSA Comercio

La principal actividad de inversión de FEMSA Comercio es la construcción y apertura de tiendas nuevas. Durante el 2011, FEMSA Comercio abrió 1,135 nuevas tiendas netas. El monto invertido por FEMSA Comercio en el 2011, fue de Ps. 4,096 millones, los cuales se destinaron a la adición de nuevas tiendas, centros de distribución y a mejoras en las propiedades arrendadas.

### Asuntos Regulatorios

#### Legislación sobre Competencia

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

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

#### Control de precios

La restricción voluntaria de precios o el control reglamentario de precios han sido impuestos históricamente en diversos países en los que Coca-Cola FEMSA opera. En la actualidad, no existen controles de precios sobre los productos de Coca-Cola FEMSA en alguno de sus territorios, a excepción de (i) Argentina, donde las autoridades supervisan directamente ciertos productos vendidos a través de supermercados con el fin de controlar la inflación, y (ii) Venezuela, donde recientemente el gobierno ha impuesto controles de precios sobre ciertos productos, incluyendo el agua potable embotellada. Ver "Punto 3. Información Clave- Factores de Riesgo- Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente el negocio de Coca-Cola FEMSA".

## Impuestos sobre refrescos

Todos los países en donde opera Coca-Cola FEMSA excepto en Panamá, gravan la venta de bebidas carbonatadas con un impuesto al valor agregado, con un tasa del 16% en México a partir de enero de 2011, 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 16% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta en la cadena de suministro), 12% en Venezuela (a partir de abril 2009), 17% (en Mato Grosso do Sul) y, 18% (São Paulo) en Brasil y 21% en Argentina.. Adicionalmente, algunos de los países en donde opera Coca-Cola FEMSA aplican los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- En Guatemala hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (Ps.0.3221 al 31 de Diciembre de 2011), por cada litro de refresco.
- Costa Rica impone un impuesto específico a las bebidas no alcohólicas embotelladas basado en la combinación de tipo de empaque y sabor; valorado actualmente en 15.50 colones (Ps.0.4180al 31 de Diciembre de 2011) por 250 ml, un impuesto especial en marcas locales de 5% en marcas extranjeras de 10% y en mezcladores 14%.
- Nicaragua impone un 9% de impuesto al consumo y los municipios implementaron un impuesto de 1% sobre los ingresos brutos de Coca-Cola FEMSA en Nicaragua.
- Panamá impone un 5% de impuesto con base en el costo del bien producido. Así mismo, Panamá impone un impuesto de 10% selectivo al consumo de jarabes, polvos y concentrados.
- Brasil impone un impuesto estatal en promedio a la producción de aproximadamente 4.9% y un impuesto en promedio a las ventas de aproximadamente 9.6% ambos federales. La mayoría de estos impuestos son fijos, basados en los precios promedio de venta de cada estado en donde Coca-Cola FEMSA opera (IVA) o fijo por el gobierno federal (impuesto sobre el consumo y las ventas).
- Argentina impone un impuesto especial de 8.7% en refrescos que contienen menos 5% de jugo de limón o menos de 10% de jugo de fruta y un impuesto especial en refrescos con 10% o más de jugo de fruta y 4.2% al agua carbonatada, aunque este impuesto especial no aplica en ciertos productos de Coca-Cola FEMSA.

## Asuntos Ambientales

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

### *México*

En México, la principal legislación es la: *Ley General del Equilibrio Ecológico* y la *Protección al Ambiente* (o Ley Federal General del Ambiente), la *Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos*, las cuales se aplican bajo la competencia de la *Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales* (“SEMARNAT”). La SEMARNAT puede entablar procedimientos administrativos y penales contra las empresas que violen las leyes ambientales, y también está facultada para clausurar las plantas que las incumplan. Bajo la ley mexicana, han sido promulgadas reglas referentes a contaminación de aire, agua y ruido así como respecto a sustancias peligrosas. En particular, las leyes y regulaciones ambientales de México nos obligan a presentar informes periódicos respecto emisiones de agua y aire y desechos y sustancias peligrosas, y establecen normas para las descargas de aguas residuales aplicables a nuestras operaciones. También estamos sujetos a ciertas restricciones mínimas aplicables a las operaciones de los camiones de reparto de productos en México D.F. Hemos implementado diversos programas destinados a facilitar el cumplimiento de normas sobre aire, desechos, ruido y energía establecidas conforme a las regulaciones ambientales federales y estatales vigentes, incluyendo un programa para instalar convertidores catalíticos y gas líquido de petróleo en los camiones de reparto para nuestras operaciones en México D.F. Véase “Punto 4. Información de la Compañía —Coca-Cola FEMSA—Venta y Distribución y del Producto”.

Adicionalmente, estamos sujetos a la *Ley de Aguas Nacionales*, en su versión reformada, aplicada bajo la competencia de la Comisión Nacional del Agua. Adoptada en diciembre de 1992, y reformada en el 2004, la Ley de Aguas Nacionales dispone que las plantas localizadas en México que utilicen pozos de agua como fuente en los requerimientos de agua deberá pagar derechos a los gobiernos locales por la descarga de aguas residuales en el drenaje. De conformidad con esta ley, ciertas autoridades locales hacen pruebas sobre la calidad de la descarga de aguas residuales e imponen una cuota

adicional a las plantas por medidas que excedan ciertas normas publicadas por la Comisión Nacional del Agua. En caso de incumplimiento con la ley, sanciones, incluyendo clausuras, pueden ser impuestas. Todas las plantas de Coca-Cola FEMSA localizadas en México han cumplido con estos estándares. De igual manera, las plantas de Coca-Cola FEMSA en Apizaco y San Cristóbal están certificadas con el ISO 14001.

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

Como parte de nuestras estrategias de protección al medio ambiente y de sustentabilidad, algunas de nuestras subsidiarias han celebrado un contrato de suministro de energía eólica con el Parque Eólico Mareña Renovables por 20 años para recibir energía eléctrica en las instalaciones de producción y distribución de FEMSA y Coca-Cola FEMSA en todo México, así como en una importante cantidad de tiendas de conveniencia OXXO. El Parque Eólico Mareña Renovables estará localizado en el estado de Oaxaca y se espera que tenga una capacidad de 396 megawatts. Anticipamos que las operaciones del Parque Eólico Mareña Renovables comenzarán en el 2013.

Además como parte de las estrategias de protección al medio ambiente y de sustentabilidad de Coca-Cola FEMSA, en diciembre de 2009, Coca-Cola FEMSA conjuntamente con socios estratégicos, celebraron un acuerdo de suministro de energía eólica con una subsidiaria mexicana del desarrollador español de energía eólica, GAMESA Energía S.A., o GAMESA, para suministrar energía verde al centro de embotellado de Coca-Cola FEMSA localizado en Toluca, México, propiedad de su subsidiaria Propimex, S. de R.L. de C.V. (anteriormente Propimex, S.A. de C.V.), o Propimex a algunos de sus proveedores de botellas de plástico (PET). El Parque Eólico, generador de dicha energía, está localizado en La Ventosa, Oaxaca, se espera que genere aproximadamente 100 mil horas de megawatt de energía anuales. Los servicios de suministro de energía comenzaron en Abril de 2010 y, durante 2010, suministraron a Coca-Cola FEMSA aproximadamente con 45 mil horas de megawatt de energía. En 2010, GAMESA vendió su participación en la subsidiaria mexicana propietaria del parque eólico Iberdrola Renovables México, S.A. de C.V..

### ***Centroamérica***

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

### ***Colombia***

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Colombia están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales y estatales colombianas relacionadas con la protección del medio ambiente y el manejo de aguas residuales y desecho de materiales tóxicos y peligrosos. Estas leyes incluyen el control de emisiones atmosféricas, emisiones de ruido, tratamiento de aguas residuales y estrictas limitaciones en el uso de clorofluorocarbonos. Para las plantas de Coca-Cola FEMSA en Colombia se ha obtenido la "Certificación Ambiental Fase IV" demostrando su cumplimiento en el nivel más alto con las regulaciones correspondientes colombianas. Coca-Cola FEMSA también está involucrada en campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico, así como en programas de reforestación. En 2011, conjuntamente con la Fundación FEMSA, Coca-Cola FEMSA fue galardonado con el "Premio del Hemisferio Occidental de Ciudadanía Corporativa" por los programas de responsabilidad social que se llevaron a cabo para responder a las condiciones meteorológicas extremas experimentadas en Colombia en 2010 y 2011, conocidas localmente como la "emergencia de invierno". Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA también obtuvo las certificaciones ISO 9001, ISO-22000 y PAS 220 para sus plantas ubicadas en Medellín, Cali, Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga y La Calera, como reconocimiento a la alta calidad en sus procesos de producción.

## ***Venezuela***

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela están sujetas a diversas leyes y reglamentos federales, estatales y municipales relacionados con la protección al medio ambiente. Las leyes más relevantes sobre la materia son la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley Sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos, la Ley Penal del Ambiente y la Ley de Aguas. Desde la aplicación de la Ley Orgánica del Medio Ambiente en 1995, la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Venezuela ha presentado a las autoridades competentes planes para lograr que sus instalaciones de producción y centros de distribución estén en cumplimiento con las leyes aplicables, que en su mayoría consisten en construir y expandir la capacidad de las plantas de tratamiento de agua en las instalaciones de Coca-Cola FEMSA. Aún y cuando Coca-Cola FEMSA ha tenido que ajustar algunos de sus calendarios originalmente propuestos debido a retrasos de construcción, en 2009, Coca-Cola FEMSA completó la construcción y recibió todos los permisos requeridos para operar una nueva planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora ubicada en la ciudad de Barcelona. Al final de 2011, Coca-Cola FEMSA construyó una nueva planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora en la ciudad de Valencia, la cual comenzó a operar en Febrero de 2012. Durante el 2011, Coca-Cola FEMSA también comenzó la construcción de una planta de tratamiento de agua en su planta embotelladora de Antímano, en Caracas, cuya construcción se espera que concluya durante el segundo trimestre de 2012. Coca-Cola FEMSA también está concluyendo el proceso de obtener las autorizaciones y licencias necesarias para poder iniciar con la construcción y expansión de su actual planta de tratamiento de agua en su centro de embotellado en Maracaibo. En Diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA obtuvo la certificación ISO 14000 para todas sus plantas en Venezuela.

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

## ***Brasil***

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

La planta de producción de Coca-Cola FEMSA localizada en Jundiá ha sido reconocida por las autoridades Brasileñas por su cumplimiento con los reglamentos ambientales y por tener normas superiores a aquellas impuestas por la ley. La planta ha sido certificada bajo (i) ISO 9001 desde 1993, (ii) ISO 14001 desde marzo de 1997, (iii) norma OHSAS 18001 desde 2005, (iv) ISO 22000 desde 2007; y (v) PAS 96 desde 2010. En Brasil también es necesario obtener concesión del gobierno para llevar a cabo actividades de drenaje. Las plantas de Coca-Cola FEMSA en Brasil han obtenido esta concesión, excepto Mogi das Cruzes, donde ha comenzado oportunamente el proceso de obtenerla. En diciembre de 2010 Coca-Cola FEMSA incrementó la capacidad de la planta de tratamiento de agua en sus instalaciones en Jundiá.

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

correcta del 75% de mayo 2008 a mayo 2010. Coca-Cola FEMSA presentó una apelación de esta multa. Coca-Cola FEMSA actualmente se encuentra esperando la decisión sobre ambos asuntos.

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

### ***Argentina***

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

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

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

Consideramos que las actividades de Coca-Cola FEMSA no representan un riesgo material al ambiente, y que dichas actividades se encuentran en cumplimiento material con todas las leyes y reglamentos ambientales aplicables.

### **Otras regulaciones**

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

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

En Julio de 2011, el gobierno Venezolano aprobó la Ley de Costos y Precios Justos. El la ley tiene por objeto establecer las normas y procesos administrativos necesarios para mantener la estabilidad de los precios y el acceso igualitario a los bienes y servicios. La ley también crea la Superintendencia Nacional de Costos y Precios, cuya función principal es supervisar los controles de precios e imponer precios máximos al por menor en ciertos servicios y bienes de consumo. De los productos de Coca-Cola FEMSA, sólo algunas de sus bebidas de agua sin gas fueron afectadas por estas normas que ordenaron una reducción en sus precios de venta a partir de abril de 2012. Cualquier incumplimiento a esta ley daría lugar a multas, la suspensión temporal o el cierre de las operaciones. Actualmente Coca-Cola FEMSA se encuentra en cumplimiento de la ley, no podemos asegurar que la futura regulación del gobierno Venezolano sobre bienes y servicios no

dará lugar a una reducción forzosa a los precios de algunos productos de Coca-Cola FEMSA, lo que podría tener un efecto negativo en los resultados de sus operaciones.

El Enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en las escuelas. El decreto entró en vigor en ese mismo año. La ejecución de esta ley será gradual, desde la aplicabilidad de 2012 a 2014, dependiendo de las características específicas de la comida o bebida en cuestión. De acuerdo con el decreto, la venta de determinadas bebidas gaseosas y bebidas no carbonatadas que contienen azúcar, sirope o JMAF en cualquier tipo de presentación en las escuelas está prohibida. Coca-Cola FEMSA seguirá estando autorizada para vender agua y ciertas bebidas sin gas en las escuelas. No podemos asegurar que en el futuro, el gobierno de Costa Rica no restringirá la venta en las escuelas de otros productos de Coca-Cola FEMSA; nuevas restricciones podrían generar un efecto adverso sobre los resultados de las operaciones de Coca-Cola FEMSA.

### **Ley de Suministro de Agua**

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

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

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

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

En Colombia, además de agua natural de manantial, Coca-Cola FEMSA obtiene el agua directamente de sus pozos y de compañías prestadoras de servicios públicos. Coca-Cola FEMSA está obligada a tener una concesión específica para explotar el agua de fuentes naturales. En Colombia, el uso del agua se encuentra regulada por la ley n° 9 de 1979 y decretos No. 1594 de 1984 y n° 2811 de 1974. Las compañías que explotan agua son supervisadas por el Instituto Nacional de Recursos Naturales.

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

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

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

Ninguno

#### **PUNTO 5. RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS Y PERSPECTIVAS**

El siguiente análisis debe leerse en conjunto y está completamente referenciado a nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas de los mismos. Nuestros estados financieros consolidados auditados fueron preparados de acuerdo a las NIF mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos de las U.S. GAAP. Las Notas 26 y 27<sup>(\*)</sup> a nuestros estados financieros consolidados auditados incluyen una descripción de las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los U.S. GAAP que afectan a la Compañía, una conciliación a U.S. GAAP de la utilidad neta y del capital contable, así como un estado de situación financiera, un estado de resultados y de la utilidad integral y flujo de efectivos presentados bajo U.S. GAAP, por los mismos periodos que se presentan bajo NIF mexicanas, y un estado consolidado para las variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2011, así como una conciliación bajo U.S. GAAP de la utilidad neta, utilidad integral y del capital contable. Véase “—Conciliación U.S. GAAP.”

#### **Perspectiva General de Acontecimientos, Tendencias e Incertidumbres**

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

- La región de México y Centroamérica de Coca-Cola FEMSA sigue creciendo firme, pero a ritmo moderado, al igual que la región de Sudamérica. La marca *Coca-Cola*, en conjunto con la reciente adquisición de bebidas no carbonatadas generaron la mayoría del crecimiento en volumen.
- FEMSA Comercio aceleró su tasa de apertura de tiendas y continúa creciendo en términos de ingresos totales y como porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados. FEMSA Comercio tiene márgenes de operación más bajos que nuestro negocio de bebidas. Dado que FEMSA Comercio tiene costos fijos y márgenes de operación más bajos, es más sensible a cambios en sus ventas que pueden afectar dichos márgenes.

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

#### **Eventos Recientes**

El 15 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. (a la cual nos referimos como Grupo Fomento Queretano) que opera principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México,

---

<sup>(\*)</sup> Las Notas 26 y 27 aquí referidas, relativas a U.S. GAAP, no están contenidas en los estados financieros de este reporte anual debido a que no son requeridas por las Disposiciones Generales para Emisoras

Hidalgo y Guanajuato. El acuerdo fue aprobado por los Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano y está sujeto a, la aprobación de la Comisión Federal de Competencia y a las juntas de Consejo de ambas compañías. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones serie L de la compañía que no se habían emitido anteriormente, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221 millones. Se espera que esta transacción se cierre durante el segundo trimestre de 2012.

En febrero 2012, Coca-Cola FEMSA anunció su participación en un acuerdo exclusivo de 12 meses con The Coca-Cola Company para evaluar la potencial adquisición por Coca-Cola FEMSA de una participación controladora de las operaciones de la embotelladora propiedad de The Coca-Cola Company en Filipinas. Ambas partes consideran que la experiencia de Coca-Cola FEMSA y su exitoso récord de operación en mercados fragmentados y economías emergentes podría ser utilizada efectivamente en ese territorio para contribuir significativamente a la penetración y la preferencia del consumidor por las marcas de The Coca-Cola Company en ese mercado. Este acuerdo de exclusividad no obliga a ninguna de las partes a realizar una transacción, y no existe seguridad de que un acuerdo definitivo será alcanzado.

El 23 de febrero de 2012, una subsidiaria absoluta de Mitsubishi Corporation , y Stichting Depositary PGGM Infrastructure Funds, un fondo de pensiones administrado por PGGM, adquirió el 45% restante de la participación de FEMSA sobre las compañías controladoras del Parque Eólico Mareña Renovable, una planta de energía eólica de 396 megawatts en el sureste del estado de Oaxaca. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA tienen acuerdos de 20 años de suministro de energía eólica con el Parque Eólico Mareña Renovables -para la compra de producción de energía. Estos acuerdos permanecerán vigentes en su totalidad. La venta de la participación de FEMSA como inversionista resultará en una ganancia.

## **Cambios en las Normas de Información Financiera**

### **Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para las empresas públicas**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores o CNBV anunció que a partir del 2012, todas las compañías públicas mexicanas deberán reportar su información financiera de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (a las cuales nos referimos como IFRS). Desde 2006, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera ha modificado las NIF mexicanas para asegurar su convergencia con las IFRS. A partir del 1 de enero de 2012, estamos reportando la información financiera de la compañía de acuerdo a NIIF y sobre bases comparativas.

### **Efectos por Cambios en Condiciones Económicas**

Nuestros resultados de operación son afectados por cambios en condiciones económicas en México y en los otros países en los que operamos. Por los años terminados el 31 de diciembre del 2011, 2010 y 2009 el 60%, 62% y 59%, respectivamente, de nuestros ingresos totales fueron atribuibles a México. Como consecuencia, tenemos una exposición importante a las condiciones económicas de ciertos países, particularmente aquellos en Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil, aunque seguimos generando una porción sustancial de nuestras ventas totales de México. La participación de estos otros países como porcentaje total de nuestros ingresos no ha cambiado significativamente durante los últimos 5 años y se espera que crezca en los periodos futuros derivado de adquisiciones.

La economía mexicana se está recuperando gradualmente del descenso resultado del impacto de la crisis financiera global en muchas de las economías emergentes en 2009. En 2011, el producto interno bruto mexicano o PIB creció aproximadamente 3.9% versus el crecimiento del 5.4% durante el 2010, de acuerdo al *INEGI*. De acuerdo con la encuesta del *Banco Nacional de México* referente a las expectativas económicas de los especialistas en su última estimación publicada el 2 de abril de 2012, se espera que el PIB crezca 3.43% en el 2012. La economía mexicana continua estando influenciada de forma importante por la economía de Estados Unidos, por lo tanto, cualquier deterioro adicional en las condiciones económicas o retrasos en la recuperación de la economía de Estados Unidos puede dificultar la recuperación de México.

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

La disminución en tasas de interés en México durante el 2011 disminuye el costo de nuestra deuda denominada en pesos mexicanos a tasa de interés variable, y tiene un efecto favorable en nuestra posición financiera y en los resultados de operación durante el 2012.

A partir del cuarto trimestre del 2009 y durante el 2011, el tipo de cambio entre el peso mexicano frente al dólar ha seguido fluctuando, teniendo un precio mínimo de Ps.11.51 por dólar hasta un máximo de Ps.14.25 por dólar. Al 30 de diciembre de 2011, el tipo de cambio (compra al mediodía) fue de Ps.13.9510 por 1 dólar americano. El 30 de marzo de 2012 el tipo de cambio fue 12.8115 frente al dólar. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre Tipo de Cambio”. Una devaluación del peso mexicano o de cualquier otra moneda en la que operamos contra el dólar americano incrementa nuestro costo de materias primas, tasado en dólares, incluyendo los precios de las materias primas que están determinados en referencia al dólar. Adicionalmente, una devaluación del peso mexicano o de cualquier otra moneda en la que operamos contra el dólar incrementará el costo de nuestra deuda determinada en dólares, lo que podría afectar negativamente nuestra posición financiera y resultados de operación.

## **Apalancamiento Operativo**

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

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

Además, las operaciones comerciales de Coca-Cola FEMSA son llevadas a cabo a través de extensas redes de distribución, cuyos principales activos fijos son almacenes y camiones que están diseñados para manejar grandes volúmenes de bebidas. Los costos fijos representan una proporción importante del gasto total de distribución de Coca-Cola FEMSA. Generalmente, a mayor volumen que pasa a través del sistema de distribución, es menor el costo fijo de distribución como porcentaje de los ingresos. Como resultado, los márgenes de operación mejoran cuando la capacidad de distribución es operada con mayores niveles de utilización. Alternativamente, en periodos de bajos niveles de utilización a causa de menores volúmenes de venta, se afectarán negativamente nuestros márgenes de operación.

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

## **Estimaciones y Políticas Contables Críticas**

La preparación a nuestros estados financieros consolidados auditados requiere que efectuemos estimaciones y supuestos que afectan (1) los montos reportados de nuestros activos y pasivos, (2) la revelación de nuestros pasivos contingentes en la fecha de los estados financieros y (3) las cantidades reportadas de ingresos y gastos durante el periodo de reporte. Basamos nuestras estimaciones y juicios en nuestra experiencia histórica, así como en otros factores razonables que en conjunto forman la base para efectuar juicios de los valores en libros de nuestros activos y pasivos. Es posible que nuestros resultados reales difieran de las estimaciones bajo diferentes supuestos o condiciones. Evaluamos nuestras estimaciones y juicios continuamente. Nuestras políticas contables más significativas son descritas en la Nota 4 a nuestros estados financieros consolidados auditados. A continuación se definen nuestras políticas contables más críticas, que consideramos involucran la aplicación de estimaciones y/o juicios:

### ***Propiedad, planta y equipo***

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

Cuando un elemento de la propiedad, planta y equipo se integra de componentes significativos con diferentes periodos de vida útil, estos componentes son contabilizados y depreciados por separado (componentes mayores) como propiedad, planta y equipo.

Los activos de importación se registran utilizando el tipo de cambio a la fecha de adquisición y es actualizado utilizando el factor de inflación del país donde el activo es adquirido en un entorno económico inflacionario.

Los activos de larga duración se evalúan para determinar si existen indicadores de deterioro y se pueda identificar la existencia de éste a través de comparar el valor en libros del activo contra su valor de recuperación, el cual se obtiene a través de flujos descontados. En caso de que el activo no sea recuperable se compara su valor en libros contra el valor razonable del mismo el cual se calcula considerando las condiciones de operación y los flujos futuros que pueda generar considerando la vida útil remanente del activo determinada por la administración.

Las botellas retornables y no retornables han sido agregadas en el renglón de propiedad, planta y equipo. Las botellas retornables son depreciadas en base al método de línea recta a partir de su costo de adquisición. Coca-Cola FEMSA estima las tasas depreciación considerando la vida útil de las botellas retornables

Las botellas retornables y cajas se registran a su costo de adquisición y las actualizamos utilizando factores inflacionarios en aquellos países con un ambiente económico inflacionario. En Coca-Cola FEMSA, la rotura es enviada a resultados cuando se incurre en ella como parte de la depreciación. El gasto por depreciación anual calculado ha sido similar al gasto por rotura anual de botellas. En el momento en que decidimos discontinuar una presentación retornable en particular y retirarla del mercado, damos de baja la presentación discontinuada a través de un incremento en nuestro gasto por rotura, y lo presentamos como parte de la depreciación.

### ***Valuación y deterioro de activos intangibles y crédito mercantil***

Identificamos todos los activos intangibles relacionados con las adquisiciones de negocios y de inversiones en acciones. Separamos los activos intangibles entre aquéllos de vida definida y aquéllos de vida indefinida, de acuerdo con el periodo en el que esperamos recibir los beneficios. Los activos intangibles y el crédito mercantil identificados en las inversiones en acciones están presentados como parte del renglón de inversión en acciones.

Los activos intangibles de vida indefinida asociados con adquisiciones de negocio están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Al 31 de diciembre de 2011, hemos reconocido activos intangibles de vida indefinida que consisten en:

- Derechos de Coca-Cola FEMSA para la producción y distribución de productos de la marca *Coca-Cola* por Ps. 62,822 millones, principalmente como resultado de la adquisición de Panameco;
- Crédito mercantil por Ps. 5,214 relacionado a adquisiciones realizadas por Coca-Cola FEMSA durante el 2011; y
- Otros activos intangibles de vida indefinida, los cuales ascendieron a Ps.343 millones.

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

Las inversiones en acciones, incluyendo el crédito mercantil relacionado, están sujetos a pruebas de deterioro cuando ciertos eventos o cambios en las circunstancias ocurran que indiquen que el monto en libros pueda exceder su valor razonable. Se reconoce una pérdida por deterioro cuando ésta se considera que sea algo no temporal. Al 31 de diciembre de 2011, los activos intangibles de vida indefinida y el crédito mercantil identificados en relación al interés económico del 20% en el Grupo Heineken corresponden a €3,055 millones (aproximadamente U.S.\$3,940 millones) y € 1,200 millones (aproximadamente U.S.\$1,548 millones, respectivamente).

Siguiendo nuestras evaluaciones durante 2011 y hasta la fecha de este reporte anual, no tenemos información alguna que indique deterioro del significativo del crédito mercantil o de activos intangibles con vida indefinida o de nuestras inversiones en acciones. No podemos asegurar que nuestras expectativas no cambiarán como resultado de nueva información o de desarrollos. Sin embargo, los cambios futuros en las condiciones económicas o políticas en cualquier país donde operamos o en las industrias en las que participamos, pueden provocar que cambiemos nuestro cálculo actual.

### **Beneficios a los empleados**

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

Considerando que nuestros supuestos son apropiados, es posible que existan diferencias significativas en nuestra experiencia real o cambios significativos en nuestros supuestos que puedan afectar de forma material nuestras obligaciones por pensiones y otras obligaciones posteriores al retiro, así como gastos futuros. La siguiente tabla muestra un resumen de los tres supuestos clave a ser usados para determinar el gasto por el pasivo laboral de 2011, junto con el impacto en este gasto con un cambio de 1% en cada tasa supuesta.

Supuestos 2011 <sup>(1)</sup>	Tasas Nominales <sup>(3)</sup>			Tasas Reales <sup>(4)</sup>			Impacto por Cambio en Tasas <sup>(2)</sup>	
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	+1%	-1%
							(en millones de pesos mexicanos)	
<b>Subsidiarias Nacionales y Extranjeras:</b>								
Tasa de descuento .....	7.6%	7.6%	8.2%	4.0%	4.0%	4.5%	Ps.(386)	Ps.567
Tasa de incremento de la nómina .....	4.8%	4.8%	5.1%	1.2%	1.2%	1.5%	419	(275)
Retorno sobre activos a largo plazo .....	9.0%	8.2%	8.2%	5.0%	3.6%	4.5%	(16)	(17)

<sup>(1)</sup> Calculado usando datos a diciembre de 2011.

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

<sup>(3)</sup> Para países que se considera no inflacionario bajo NIF mexicanas.

<sup>(4)</sup> Para países que se considera inflacionario bajo NIF mexicanas.

### **Impuestos a la utilidad**

Como describimos en la Nota 23 a nuestros estados financieros consolidados auditados, la Reforma Fiscal Mexicana efectiva en 2011 no tuvo impacto en nuestro resultado fiscal. Sin embargo, los cambios más importantes derivados de la Reforma Fiscal de 2010 efectivos en 2010 y los siguientes años son: incremento a la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) del 15% en 2009 al 16% para 2010 y años siguientes, incremento en el impuesto especial sobre producción y servicios de 25% en 2009 a 26.5% en 2010 y años siguientes, incremento en la tasa del impuesto sobre la renta de 28% en 2009 a 30% en 2010, 2011 y 2012 y posteriormente una disminución de 30% a 29% y 28% para 2013 y 2014, respectivamente. Adicionalmente, la Reforma Fiscal efectiva en 2010, requiere que los pagos del impuesto sobre la renta relacionados a los beneficios fiscales consolidados obtenidos a partir de 1999 sean pagados durante los cinco años subsecuentes empezando en el sexto año en que los beneficios fiscales fueron aplicados. Véanse Notas 23C y D a nuestros estados financieros consolidados auditados.

El Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU) funciona de forma similar a un impuesto sobre la renta empresarial mínimo, excepto que cualquier cantidad pagada no puede ser acreditada contra pagos futuros del impuesto sobre la renta. Los contribuyentes mexicanos ahora están sujetos al pasivo más alto entre el IETU y el impuesto sobre la renta registrado bajo la Ley del Impuesto Sobre la Renta. El IETU es calculado sobre una base de flujos de efectivo y la tasa para 2009 fue de 17% y para 2010 y 2011 fue de 17.5%.

La Compañía ha pagado ISR desde la entrada en vigor del IETU, y con base en nuestras proyecciones financieras estimadas, esperamos pagar impuesto sobre la renta en el futuro y esperamos seguir pagando IETU, por lo tanto, no reconocimos IETU diferido. Como tal, la promulgación del IETU no tuvo impacto en nuestra posición financiera consolidada ni en nuestros resultados operativos, ya que únicamente reconoce impuesto sobre la renta diferido.

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

que registrar estimaciones adicionales contra nuestros impuestos a la utilidad diferidos resultando un impacto en la utilidad neta.

La tasa de ISR causada en México fue de 30% para 2011 y 2010 y 28% para 2009. La tasa de impuesto sobre la renta para Panamá fue del 25%, 27.5% y 30% para 2011, 2010 y 2009, respectivamente. La tasa de ISR de cada uno de los países en los cuales operamos durante 2011 fue la siguiente: 31% en Guatemala; 30% en Nicaragua; 30% en Costa Rica, 33% en Colombia; 34% en Venezuela; 34% en Brasil y 35% en Argentina. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas al saldo fiscal durante cierto periodo de tiempo y varía por país de la siguiente forma: en México 10 años, Nicaragua, Costa Rica y Venezuela 3 años, Panamá y Argentina 5 años, en Colombia las pérdidas fiscales son indefinidas pero están limitadas al 25% del ingreso gravable de cada año y en Brasil, también se pueden amortizar por tiempo indefinido pero no se pueden actualizar y están limitadas al 30% del ingreso gravable del año. Hacemos análisis de la recuperación de las pérdidas fiscales por amortizar de la forma descrita anteriormente.

#### *Contingencias indirectas fiscales y legales*

Estamos sujetos a varios juicios y contingencias relacionados con impuestos indirectos y procedimientos legales como se describe en la Nota 24 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Debido a su naturaleza, dichos procedimientos legales involucran incertidumbres inherentes, que incluyen, pero no se limitan a, fallos de la corte, negociaciones entre las partes afectadas y acciones gubernamentales. La administración calcula periódicamente la probabilidad de pérdida de dichas contingencias y acumula un pasivo y/o revela las circunstancias relevantes, como sea apropiado. Si la pérdida potencial de algún juicio o procedimiento legal se considera probable y la cantidad puede ser estimada razonablemente, acumulamos un pasivo por la pérdida estimada.

#### *Instrumentos financieros derivados*

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

### **Nuevos Pronunciamientos Contables**

Como se describe en la Nota 28 de nuestros estados financieros consolidados auditados, estamos adoptando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para la preparación de nuestra información financiera a partir del 2012. En conformidad con los requerimientos para reportar ante la SEC (Securities and Exchange Commission) los emisores privados extranjeros podrán mostrar en sus registros ante la SEC, los estados financieros de acuerdo a las NIIF sin la conciliación a U.S. GAAP.

Los estados financieros consolidados a ser emitidos por la Compañía al 31 de diciembre de 2012, serán los primeros estados financieros anuales que cumplan con las NIIF emitidas por el IASB, "International Accounting Standards Board." La fecha de transición es el 1 de enero de 2011 y, por lo tanto, el año terminado el 31 de diciembre de 2011 será el periodo comparativo a ser cubierto por la NIIF 1, "Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera" (NIIF 1). Debido a esto, la Compañía aplicará excepciones obligatorias y ciertas exenciones opcionales relacionadas a la aplicación retrospectiva de NIIF.

#### ***Excepciones Obligatorias***

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias para la aplicación retrospectiva de NIIF, efectiva a partir de la fecha de transición:

#### ***Estimaciones Contables***

Las estimaciones preparadas bajo NIIF al 1 de enero de 2011 son consistentes con las estimaciones registradas bajo NIF mexicanas en la misma fecha, a menos que la Compañía sea requerida para ajustar tales estimaciones de acuerdo con las NIIF

### ***Bajas de Activos y Pasivos Financieros***

La Compañía aplicó las reglas de NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación” (NIC 39), de forma prospectiva para las transacciones que ocurrieron después o en la fecha de transición.

### ***Cobertura Contable***

A partir de la fecha de transición, la Compañía midió a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y asignó como cobertura contable aquellos instrumentos cuya relación de cobertura se designó y documentó de manera efectiva de acuerdo a NIC 39, lo cual es consistente con el tratamiento bajo NIF mexicanas.

### ***Participación No Controladora***

La Compañía aplicó los requisitos de la NIC 27, “Estados Financieros Consolidados e Individuales” (NIC 27), relacionados con el reconocimiento prospectivo de la participación no controladora a partir de la fecha de transición.

### ***Excepciones Opcionales***

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

#### ***Adquisiciones de Negocios y Adquisiciones de Asociadas y Negocios Conjuntos***

De acuerdo con la NIIF 1, una entidad puede optar por no aplicar retrospectivamente la NIIF 3 “Adquisiciones de Negocios” (NIIF 3) a las adquisiciones realizadas antes de la fecha de transición a NIIF.

La exención para las adquisiciones de negocios también aplica para las inversiones en asociadas y participación en negocios conjuntos.

La Compañía adoptó esta exención y no modificó sus adquisiciones de negocios o inversiones en asociadas y negocios de participación conjunta anteriores a la fecha de transición, por lo cual, no realizó la remediación de los valores determinados a la fecha de adquisición, incluyendo el importe del crédito mercantil previamente registrado en adquisiciones anteriores.

#### ***Pagos Basados en Acciones***

La Compañía tiene planes basados en acciones, los cuales paga a sus empleados calificados con base en acciones propias y de su subsidiaria, Coca-Cola FEMSA. La administración decidió aplicar las exenciones opcionales establecidas en la NIIF 1, donde no había aplicado la NIIF 2, “Pagos Basados en Acciones” (NIIF 2), (i) a los instrumentos de capital concedidos antes del 7 de noviembre de 2002, (ii) los instrumentos de capital concedidos después del 7 de noviembre de 2002 y que fueron adquiridos antes de (a) la fecha de transición bajo NIIF y (b) 1 de enero de 2005, la que sea mayor, y (iii) a los pasivos relacionados con las transacciones de pagos basados en acciones que fueron liquidados antes de la fecha de transición.

#### ***Costo Asumido***

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

La Compañía presenta sus propiedades, planta y equipo así como sus activos intangibles a costo histórico bajo NIIF en todos los países. En Venezuela este costo histórico bajo NIIF representa el costo histórico a la fecha de adquisición, actualizado con índices de inflación al considerarse una economía hiperinflacionaria de conformidad con lo establecido en la NIC 29.

### ***Efecto de Conversión Acumulado***

La entidad que adopta las NIIF por primera vez no está obligada a reconocer las diferencias por conversión en otras partidas de la utilidad integral y acumularlas en un componente separado del capital ni a reclasificar de capital a resultados la conversión acumulada por las disposiciones de una operación extranjera, como parte de la ganancia o pérdida en las disposiciones.

La Compañía aplicó esta exención y reclasificó el efecto acumulado de conversión registrado bajo NIF mexicanas a utilidades retenidas y a partir del 1 de enero de 2011 se calcula el efecto de conversión de las operaciones extranjeras prospectivamente de acuerdo a la NIC 21, “Efecto de las Variaciones en los Tipos de Cambio de la Moneda Extranjera.”

### ***Costos por Financiamiento***

La Compañía aplicó la exención de la NIIF 1 relacionada con los costos de financiamiento incurridos por los activos calificables existentes a la fecha de transición con base en sus políticas contables similares a NIF mexicanas, y a partir del 1 de enero de 2011 capitaliza los costos de financiamiento conforme a NIC 23, “Costos por Financiamientos” (NIC 23).

### ***Efectos Registrados de la Transición de NIF Mexicanas a NIIF***

Las siguientes revelaciones proveen una descripción cualitativa de los efectos esperados más significativos preliminares de la transición a NIIF determinados a la fecha de la emisión de los estados financieros consolidados:

#### **a) Efectos de la Inflación**

De acuerdo a las NIF mexicanas, el peso mexicano dejó de ser la moneda de una economía inflacionaria en diciembre 2007, cuando la inflación acumulada de los tres años a dicha fecha no excedió al 26%.

De acuerdo a la NIC 29 “Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias” (NIC 29), el último periodo hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Debido a esto, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en el activo de largo plazo y el capital contribuido para las operaciones mexicanas de la Compañía, de acuerdo a las NIF mexicanas durante 1999 a 2007, los cuales no se consideraron hiperinflacionarios bajo NIIF.

Para las operaciones extranjeras, se eliminó la inflación acumulada desde su fecha de adquisición (excepto en el caso de Venezuela, considerada como economía hiperinflacionaria a la fecha de transición) a partir de que se empezaron a consolidar.

#### **b) Beneficios a los Empleados**

De acuerdo a la NIF D-3, “Beneficios a los Empleados” (NIF D-3), se debe registrar una provisión por indemnización y su gasto correspondiente conforme la Compañía tenga la intención de terminar la relación laboral antes de la fecha de retiro, o estime pagar beneficios como resultado de una oferta realizada a los empleados para incentivar un retiro voluntario. Para efectos de la NIIF, esta provisión únicamente se registra de acuerdo con la NIC 19 (Revisada 2011), al momento que la entidad tenga un compromiso demostrable para terminar la relación con el empleado o haber hecho una oferta para alentar el retiro voluntario, de acuerdo con un plan formal que describe las características de la jubilación del empleado. Acorde con esto, a la fecha de transición, la Compañía canceló sus indemnizaciones registradas bajo NIF mexicanas contra utilidades retenidas dado que no existe un plan formal. Un plan formal no fue requerido para el registro bajo NIF mexicanas.

Además, la NIC 19 (Revisada 2011), adoptada anticipadamente por la Compañía, elimina el uso del método del corredor, que difiere las ganancias / pérdidas actuariales, y requiere que se registren directamente en otras partidas de la utilidad integral de cada periodo. El estándar también elimina los costos diferidos de servicios pasados y las entidades deben registrarlos en la utilidad integral de cada periodo. Estos requerimientos incrementaron el pasivo por beneficios a los empleados de la Compañía con una reducción en la utilidad retenida a la fecha de transición.

#### **c) Derivados Implícitos**

Para propósitos de NIF mexicanas, la Compañía registró derivados implícitos para contratos denominados en moneda extranjera. De acuerdo a los principios establecidos en la NIC 39, hay una excepción para los derivados implícitos

en los contratos denominados en ciertas monedas extranjeras, por ejemplo, si la moneda extranjera se utiliza generalmente en el entorno económico en el que la transacción se lleva a cabo. La Compañía concluyó que todos sus derivados implícitos están dentro del alcance de esta excepción.

Por lo cual, a la fecha de transición, la Compañía canceló todos los derivados implícitos reconocidos bajo NIF mexicanas.

#### **d) Plan de Bonos en Acciones**

Bajo la NIF mexicana NIF D-3, la Compañía reconoce su plan de bonos en acciones que ofrece a ciertos ejecutivos clave como un plan de contribución definida. La NIIF requiere que el plan de pagos basado en acciones se registre bajo los principios establecidos en la NIIF 2, “Pagos Basados en Acciones.” La diferencia significativa de cambiar el tratamiento contable está relacionada con el periodo durante el cual los gastos de compensación se reconocen, ya que bajo la NIF D-3 la cantidad total del bono se registra en el periodo en el que se concedió, mientras que en la NIIF 2 se debe reconocer durante el periodo de asignación de dichos bonos.

Adicionalmente, los fideicomisos que tienen en su patrimonio las acciones asignadas a los ejecutivos correspondientes, se consideran que mantienen activos del plan y no se consolidan bajo NIF mexicanas. Sin embargo, para NIIF, acorde con SIC 12, “Consolidación-Entidades de Propósito Específico,” la Compañía consolidará los fideicomisos, reflejará sus acciones como acciones en tesorería y reducirá el interés minoritario de las acciones de Coca-Cola FEMSA.

#### **e) Impuestos a la Utilidad Diferidos**

Los ajustes de NIIF reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo de los impuestos a la utilidad diferidos de acuerdo a los requerimientos establecidos por la NIC 12, “Impuestos a la Utilidad” (NIC 12).

Además, la Compañía canceló el pasivo diferido registrado en el intercambio de acciones de FEMSA Cerveza con el Grupo Heineken. Las NIIF tienen la excepción de reconocer el impuesto diferido pasivo por una inversión en una subsidiaria si la controladora es capaz de establecer el tiempo de la reversión y es probable de que no se revertirá en el futuro cercano.

#### **f) Utilidades Retenidas**

Todos los ajustes derivados de la conversión de la Compañía a NIIF a la fecha de transición, fueron registrados contra utilidades retenidas.

#### **g) Otras Diferencias en Presentación y Revelación de los Estados Financieros**

Generalmente, los requisitos de revelación de las NIIF son más amplios que los de las NIF, lo cual resultará en un incremento de revelaciones sobre políticas contables, juicios y estimaciones significativas, instrumentos financieros y riesgo administrativo, entre otros. La Compañía reestructurará su Estado de Resultados bajo NIIF para cumplir con la NIC 1, “Presentación de Estados Financieros” (NIC 1). Adicionalmente, puede haber otras diferencias en la presentación.

Existen otras diferencias entre NIF mexicanas y NIIF, sin embargo, la Compañía considera que las diferencias mencionadas anteriormente describen los efectos significativos.

Como resultado de la transición a NIIF, los efectos al 1 de enero de 2011 en los principales rubros del estado de situación financiera condensado se describen a continuación:

	<b>NIF Mexicanas</b>	<b>Efectos de transición a NIIF</b>	<b>NIIF</b>
Activos circulantes .....	Ps.51,460	(47)	51,413
Activos de largo plazo .....	172,118	(10,078)	162,040
Total Activo .....	<u>223,578</u>	<u>(10,125)</u>	<u>213,453</u>
Pasivos circulantes .....	30,516	(254)	30,262
Pasivos de largo plazo .....	40,049	(10,012)	30,037
Total Pasivo .....	<u>70,565</u>	<u>(10,266)</u>	<u>60,299</u>
Total Capital Contable .....	<u>Ps.153,013</u>	<u>Ps.141</u>	<u>Ps.153,154</u>

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

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

Durante el 2011, las normas bajo US GAAP emitidas no tuvieron impacto en la información financiera de la compañía.

## Resultados de Operación

La siguiente tabla muestra nuestro estado de resultados consolidado bajo NIF mexicanas, por los años terminados el 31 de diciembre del 2011, 2010 y 2009:

	Por los años terminados el 31 de diciembre de:			
	2011 <sup>(1)</sup>	2011	2010	2009
	(en millones de dólares (“\$”) y pesos mexicanos (“Ps.”) al 31 de diciembre)			
Ventas netas .....	\$14,470	Ps.201,867	Ps.168,376	Ps.158,503
Otros ingresos de operación .....	84	1,177	1,326	1,748
Ingresos totales .....	14,554	203,044	169,702	160,251
Costo de ventas .....	8,459	118,009	98,732	92,313
Utilidad bruta .....	6,095	85,035	70,970	67,938
Gastos de operación:				
De administración .....	591	8,249	7,766	7,835
De ventas .....	3,576	49,882	40,675	38,973
Total de gastos de operación .....	4,167	58,131	48,441	46,808
Utilidad de operación .....	1,928	26,904	22,529	21,130
Otros gastos, neto .....	(209)	(2,917)	(282)	(1,877)
Gasto financiero .....	(210)	(2,934)	(3,265)	(4,011)
Producto financiero .....	72	999	1,104	1,205
Gasto financiero, neto .....	(138)	(1,935)	(2,161)	(2,806)
Ganancia(pérdida) por fluctuación cambiaria, neta .....	84	1,165	(614)	(431)
Ganancia por posición monetaria, neta .....	9	146	410	486
Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados .....	(11)	(159)	212	124
Resultado integral de financiamiento .....	(56)	(783)	(2,153)	(2,627)
Participación en los resultados de asociadas .....	370	5,167	3,538	132
Utilidad antes de impuesto .....	2,033	28,371	23,632	16,758
Impuestos sobre a la utilidad .....	550	7,687	5,671	4,959
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas .....	1,483	20,684	17,961	11,799
Utilidad del intercambio de acciones con Heineken, neta de impuestos .....	—	—	26,623	—
Utilidad neta de operaciones discontinuadas .....	—	—	706	3,283
Utilidad neta consolidada .....	1,483	20,684	45,290	15,082
Utilidad neta controladora .....	1,085	15,133	40,251	9,908
Utilidad neta no controladora .....	398	5,551	5,039	5,174
Utilidad neta consolidada .....	1,483	20,684	45,290	15,082

<sup>(1)</sup> Se utilizó el tipo de cambio de Ps.13.9510 por dólar estadounidense únicamente para facilidad del lector.

La siguiente tabla muestra información financiera por segmento reportado conforme a las Normas de Información Financiera por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009. Debido a que FEMSA Cerveza es considerada una operación discontinuada, no aparece como un segmento reportable:

	Por los años terminados el 31 de diciembre del:				
	2011	2010	2009	Porcentaje de Crecimiento	
				2011 vs. 2010	2010 vs. 2009
(en millones de pesos mexicanos)					
<b>al 31 de diciembre de 2011, excepto por los porcentajes)</b>					
<b>Ventas Netas</b>					
Coca-Cola FEMSA.....	Ps.124,066	Ps.102,988	Ps.102,229	20.5%	0.7%
FEMSA Comercio .....	74,112	62,259	53,549	19.0%	16.3%
CB Equity <sup>(1)</sup> .....	—	—	N/D	N/D	N/D
<b>Ingresos Totales</b>					
Coca-Cola FEMSA.....	124,715	103,456	102,767	20.5%	0.7%
FEMSA Comercio .....	74,112	62,259	53,549	19.0%	16.3%
CB Equity .....	—	—	N/D	N/D	N/D
<b>Costo de Ventas</b>					
Coca-Cola FEMSA.....	67,488	55,534	54,952	21.5%	1.1%
FEMSA Comercio .....	48,636	41,220	35,825	18.0%	15.1%
CB Equity .....	—	—	N/D	N/D	N/D
<b>Utilidad Bruta</b>					
Coca-Cola FEMSA.....	57,227	47,922	47,815	19.4%	0.2%
FEMSA Comercio .....	25,476	21,039	17,724	21.1%	18.7%
CB Equity .....	—	—	N/D	N/D	N/D
<b>Utilidad de Operaciones</b>					
Coca-Cola FEMSA.....	20,152	17,079	15,835	18.0%	7.9%
FEMSA Comercio .....	6,276	5,200	4,457	20.7%	16.7%
CB Equity .....	(7)	(3)	N/D	(133.0)%	N/D
<b>Depreciación<sup>(2)</sup></b>					
Coca-Cola FEMSA.....	4,163	3,333	3,472	24.9%	(4.0)%
FEMSA Comercio .....	1,175	990	819	18.7%	20.9%
CB Equity .....	—	—	N/D	N/D	N/D
<b>Margen Bruto<sup>(3) (4)</sup></b>					
Coca-Cola FEMSA.....	45.9%	46.3%	46.5%	(0.4) p.p.	(0.2) p.p.
FEMSA Comercio .....	34.4%	33.8%	33.1%	0.6 p.p.	0.7 p.p.
CB Equity .....	—	N/D	N/D	N/D	N/D
<b>Margen de Operación<sup>(4) (5)</sup></b>					
Coca-Cola FEMSA.....	16.2%	16.5%	15.4%	(0.3) p.p.	1.1 p.p.
FEMSA Comercio .....	8.5%	8.4%	8.3%	0.1 p.p.	0.1 p.p.
CB Equity .....	N/D	N/D	N/D	N/D.	N/D

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

(2) Incluye rotura de botellas.

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

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

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

## **Resultados de operación para el año terminado el 31 de diciembre de 2011, comparado con el año terminado el 31 de diciembre del 2010**

### **FEMSA Consolidado**

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

#### ***Ingresos Totales***

Los ingresos totales consolidados aumentaron 19.6% alcanzando Ps. 203,044 millones en 2011 en comparación con Ps. 169,702 millones en 2010. Todas las operaciones de FEMSA—bebidas y comercio—contribuyeron positivamente a dicho incremento. Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 20.5% a Ps. 124,715 millones, resultado del crecimiento de doble dígito en ingresos totales en nuestras dos divisiones y la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en los territorios de México. Los ingresos totales de FEMSA Comercio incrementaron 19.0% a Ps. 74,112 millones, debido principalmente a la apertura de 1,135 nuevas tiendas durante el año y al incremento promedio en las ventas-mismas-tiendas de 9.2%.

#### ***Utilidad Bruta***

La utilidad bruta consolidada aumentó 19.8% a Ps. 85,035 millones en 2011 en comparación con Ps. 70,970 millones en 2010, impulsada por Coca-Cola FEMSA. El margen bruto se expandió 0.1 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2010, de 41.8% en 2010 a 41.9% en 2011.

#### ***Utilidad de Operación***

Los gastos de operación consolidados aumentaron 20.0% a Ps. 58,131 millones en 2011 comparados con Ps. 48,441 millones en 2010. La mayoría de este incremento resultó de Coca-Cola FEMSA y a mayores gastos de operación en FEMSA Comercio, debidos en gran medida al acelerado ritmo de apertura de tiendas. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación consolidados disminuyeron de 28.5% en 2010 a 28.6% en 2011.

Los gastos de administración consolidados aumentaron 6.2% a Ps. 8,249 millones en 2011 comparado con Ps. 7,766 millones en 2010. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración consolidados disminuyeron de 4.6% en 2010, comparado con 4.1% en el 2011.

Los gastos de ventas consolidados aumentaron 22.6% a Ps. 49,882 millones en 2011 comparado con Ps. 40,675 millones en 2010 debido a Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de ventas incrementaron 0.5 puntos porcentuales de 24.0% en 2010 a 24.5% en el 2011.

La utilidad de operación consolidada aumentó 19.4% a Ps. 26,904 millones en 2011 comparada con Ps. 22,529 millones en 2010. El margen de operación consolidado en el 2011 se mantuvo estable en 13.3% de los ingresos totales, en comparación a los niveles del 2010..

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

### **Coca-Cola FEMSA**

#### ***Ingresos Totales***

Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 20.5% a Ps. 124,715 millones en 2011 comparados con Ps. 103,456 millones en 2010 como resultado del crecimiento de doble dígito en ventas de nuestras divisiones Sudamérica y México y Centroamérica, y la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en nuestros territorios de México durante el cuarto trimestre del 2011. Excluyendo la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 19% en el 2011. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los territorios fusionados recientemente en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 15% en el 2011. El precio promedio por caja unidad en 2011 fue Ps. 45.38, un incremento de 13.8% en comparación a Ps. 39.89 en el 2010.

El volumen total de ventas incrementó 6.0% a 2,648.7 2,648.6 millones de cajas unidad en 2011 comparado con 2,499.5 millones de cajas unidad en 2010. El crecimiento de volumen fue resultado del crecimiento de la categoría de refrescos, la cual contribuyó con aproximadamente 80% del volumen incremental, impulsada principalmente por la marca Coca-Cola. La categoría de bebidas no carbonatadas aportó aproximadamente 15% del volumen incremental, impulsada principalmente por el desempeño de la línea de Jugos de Valle en México, Brasil y Venezuela, y la naranjada Hi-C y la marca de jugo Cepita en Argentina, mientras que el segmento de agua embotellada representó el resto. Excluyendo la integración de Grupo Tampico y CIMSA en México, el volumen total de ventas creció 4.0% a 2,599.7 millones de cajas unidad.

### ***Utilidad Bruta***

El costo de ventas aumentó 21.5% a Ps. 67,488 millones en 2011 en comparación con Ps. 55,534 millones en 2010 como resultado de presiones por mayores costos de edulcorantes y PET en nuestras operaciones, que fueron parcialmente compensados por la apreciación del Peso mexicano, el Peso colombiano y el Real brasileño aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en US Dólares. La utilidad bruta consolidada aumentó 19.4% a Ps. 57,227 millones en 2011 en comparación con el 2010; el margen bruto disminuyó 0.4 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2010, a 45.9% en 2011.

### ***Gastos de Operación***

Los gastos de operación aumentaron 20.2% a Ps. 37,075 millones en 2011. Como porcentaje de los ingresos totales los gastos de operación se mantuvieron estables a 29.7% en 2011 comparado con 29.8% en 2010.

### ***Utilidad de Operación***

La utilidad de operación aumentó 18.0% a Ps. 20,152 millones en 2011 en comparación a Ps. 17,079 millones en 2010, impulsada por la división de Sudamérica. El margen de operación se contrajo 0.3 puntos porcentuales con respecto a los niveles del 2010, a 16.2% en 2011.

## **FEMSA Comercio**

### ***Ingresos Totales***

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 19.0% a Ps. 74,112 millones en 2011, en comparación con Ps. 62,259 millones en 2010, resultado de la combinación de la apertura de 1,135 nuevas tiendas netas durante el 2011 aunado al crecimiento de las ventas-mismas-tiendas de 9.2%. Al 31 de diciembre de 2011 teníamos 9,561 tiendas en México. Las ventas-mismas-tiendas tuvieron incremento de 9.2% en comparación al 2010, reflejando un crecimiento de 4.6% en el tráfico y 4.3% en el ticket promedio.

### ***Utilidad Bruta***

El costo de ventas aumentó 18.0% a Ps. 48,636 millones en 2011, por debajo del crecimiento de los ingresos totales, en comparación con Ps. 41,220 millones en 2010. Como resultado, la utilidad bruta alcanzó Ps. 25,476 millones en 2011, representando un incremento de 21.1% en relación con el 2010. El margen bruto fue de 34.4% de los ingresos totales, una expansión de 0.6 puntos porcentuales comparado con 2010. Esta mejora refleja una colaboración y ejecución más efectiva con nuestros proveedores claves y mayor efectividad en el uso de recursos de promoción relacionados a mercadotecnia, así como a un cambio positivo en la mezcla debido al crecimiento de categorías con mayores márgenes.

### ***Utilidad de Operación***

Los gastos de operación aumentaron 21.2% a Ps. 19,200 millones en 2011 en comparación con Ps. 15,839 millones en 2010, debido principalmente al crecimiento en el número de tiendas así como a gastos incrementales por el fortalecimiento de la estructura organizacional de FEMSA Comercio, principalmente relacionados con tecnología de información y a ciertos programas puntuales de mercadotecnia.

Los gastos administrativos aumentaron 21.2% a Ps. 1,438 millones en 2011 en comparación con Ps. 1,186 millones en 2010, sin embargo como porcentaje de ventas se mantuvo estable en 1.9%.

Los gastos de ventas incrementaron 21.2% a Ps. 17,762 durante 2011 comparado con Ps. 14,653 millones en 2010.

La utilidad de operación incrementó 20.7% a Ps. 6,276 millones en 2011 en comparación con Ps. 5,200 millones en 2010. El margen de operación incrementó 0.1 puntos porcentuales, alcanzando 8.5% de los ingresos totales en 2011 comparado con 8.4% en 2010.

## **FEMSA Consolidado—Utilidad neta**

### ***Otros Gastos***

Los principales conceptos registrados en “Otros Gastos” son la participación de los trabajadores en las utilidades (“PTU”), deterioro en el valor de los activos de largo plazo, reserva por contingencias, así como sus respectivos intereses y penas, indemnizaciones por programas de reestructura, participación de compañías afiliadas, así como los gastos que se deriven de programas que no están relacionados a la principal actividad de negocios de la Compañía y que no formen parte del resultado integral de financiamiento. Durante 2011, otros gastos incrementaron a Ps. 2,917 millones de Ps. 282 millones en 2010, derivado principalmente del efecto neto de partidas no recurrentes. Estas incluyen el producto del ingreso por la venta de las operaciones de empaques flexibles y de la venta de la marca Mundet a The Coca-Cola Company en el 2010.

### ***Resultado Integral de financiamiento***

El resultado integral de financiamiento decreció 63.6% en 2011 a Ps. 783 millones, reflejando una ganancia en la fluctuación cambiaria (de Ps. 1,165 millones) en el 2011, derivada del efecto de la devaluación del peso mexicano con respecto a nuestra posición en caja denominada en dólares americanos, comparado con la pérdida de Ps. 614 millones en 2010.

### ***Participación en los resultados de asociadas***

La participación en los resultados de asociadas aumentó 46,0% alcanzando Ps. 5.167 millones en 2011 en comparación con Ps. 3.538 millones en 2010, impulsado principalmente por la incorporación de la utilidad neta de todo 2011 correspondiente a nuestra participación económica del 20% en Heineken, en comparación con la incorporación de ocho meses de utilidad neta en 2010, correspondientes a nuestra participación del 20% en Heineken.

### ***Impuestos a la utilidad***

La provisión contable de impuesto efectivo fue de Ps. 7,687 millones en 2011 comparado con 5,671 millones en 2010, resultando en una tasa efectiva de impuestos de 27.1%, comparada con una tasa de 24.0% en 2010.

### ***Utilidad neta antes de Operaciones Discontinuas***

Para el 2011, la utilidad neta por operaciones continuas incrementó 15.2%, ascendiendo a Ps.20,684 millones de pesos comparada con Ps. 17,961 millones de pesos en 2010, debido principalmente al crecimiento en la utilidad de operación que más que compensó el aumento en la línea de otros gastos, cuyo efecto neto proviene en su mayoría de partidas no recurrentes. Estas incluyen la difícil base de comparación, producto del ingreso por la venta de las operaciones de empaques flexibles y de la venta de la marca *Mundet* a The Coca-Cola Company en el 2010 y una pérdida en la disposición de activos de largo plazo en 2011.

### ***Utilidad neta consolidada***

La utilidad neta consolidada en 2011 fue de Ps. 20,684 millones en comparación con Ps. 45,290 millones en 2010, la diferencia fue principalmente debida a la ganancia extraordinaria registrada por la transacción con Heineken durante 2010 (de Ps.26,623 millones). La utilidad neta controladora fue de Ps. 15,133 millones en 2011 en comparación con Ps. 40,251 millones en 2010, cuya diferencia también se debió principalmente al efecto de la transacción con Heineken. La utilidad neta controladora por una Unidad FEMSA<sup>(\*)</sup> para el 2011 fue de Ps. 4.23 (US\$3.03 por cada ADS).

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

---

\* Las Unidades de FEMSA consisten en Unidades FEMSA BD y Unidades FEMSA B. Cada Unidad FEMSA BD está compuesta por una Acción Serie B, dos Acciones Serie D-B y dos Acciones Serie D-L. Cada Unidad FEMSA B está compuesta por cinco Acciones Serie B. El número de Unidades FEMSA en circulación al 31 de diciembre del 2011 fue 3,578,226,270 equivalente al número total de acciones en circulación a la misma fecha, dividido entre 5.

## **FEMSA Consolidado**

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

### ***Ingresos Totales***

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

### ***Utilidad Bruta***

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

### ***Utilidad de Operación***

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

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

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

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

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

## **Coca-Cola FEMSA**

### ***Ingresos Totales***

Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA incrementaron 0.7% a Ps. 103,456 millones en 2010, comparados con Ps. 102,767 millones en 2009 como resultado del crecimiento en ventas de las divisiones de Mercosur y México de Coca-Cola FEMSA, a pesar de la devaluación del bolívar venezolano el cual afectó los ingresos en ese país. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y la adquisición de Brisa en Colombia, los ingresos totales crecieron aproximadamente 15% en 2010.

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

El volumen total de ventas incrementó 2.9% a 2,499.5 millones de cajas unidad en 2010 comparado con 2,248.6 millones de cajas unidad en 2009. El crecimiento de volumen resultado del crecimiento de la categoría de refrescos, fue de 2.6% el cual contribuyó con aproximadamente más de 70% del volumen incremental, impulsada principalmente por la marca Coca-Cola. La categoría de bebidas no carbonatadas aportó aproximadamente 20% del volumen incremental, impulsada por el desempeño de la línea de Jugos del Valle en los territorios clave de Coca-Cola FEMSA, mientras que el segmento de agua embotellada representó el resto. Excluyendo la adquisición de Brisa, el volumen total de ventas creció 1.6% alcanzando 2,479.6 millones de cajas unidad.

### ***Utilidad Bruta***

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

### ***Gastos de Operación***

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

### ***Utilidad de Operación***

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

## **FEMSA Comercio**

### ***Ingresos Totales***

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

### ***Utilidad Bruta***

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

### ***Utilidad de Operación***

Los gastos de operación aumentaron 19.4% a Ps. 15,839 millones en 2010 en comparación con Ps. 13,267 millones en 2009, debido principalmente al crecimiento en el número de tiendas, así como a gastos incrementales por (i) el alza en las tarifas de servicios públicos a nivel de tienda; y (ii) el fortalecimiento de la estructura organizacional de FEMSA

Comercio, principalmente relacionada con tecnología de información, gastos que fueron diferidos el año anterior debido al difícil entorno económico en México en ese tiempo.

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

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

## **FEMSA Consolidado—Utilidad neta**

### ***Otros Gastos***

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

### ***Resultado Integral de financiamiento***

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

### ***Impuestos a la utilidad***

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

### ***Utilidad neta antes de Operaciones Discontinuas***

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

### ***Utilidad neta consolidada***

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

La utilidad neta controladora fue de Ps. 40,251 millones en 2010 en comparación con Ps. 9,908 millones en 2009. La utilidad neta controladora por una Unidad FEMSA<sup>(2)</sup> para el 2010 fue de Ps. 11.25 (US\$9.08 por cada ADS)..

## **Liquidez y Recursos de Capital**

### **Liquidez**

Cada una de nuestras compañías subtenedoras, generalmente, financia sus propios requerimientos de operación y de capital de forma independiente. Al 31 de diciembre de 2011, 76.9% 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

---

<sup>2</sup> Las Unidades de FEMSA consisten en Unidades FEMSA BD y Unidades FEMSA B. Cada Unidad FEMSA BD está compuesta por una Acción Serie B, dos Acciones Serie D-B y dos Acciones Serie D-L. Cada Unidad FEMSA B está compuesta por cinco Acciones Serie B. El número de Unidades FEMSA en circulación al 31 de diciembre del 2010 fue 3,578,226,270 equivalente al número total de acciones en circulación a la misma fecha, dividido entre 5.

estructura de capital de Coca-Cola FEMSA. Actualmente esperamos continuar financiando nuestras operaciones y requerimientos de capital principalmente al nivel de nuestras compañías subtenedoras. No obstante, podríamos incurrir en deuda a través de nuestra compañía tenedora en el futuro, para financiar las operaciones y requerimientos de capital de nuestras subsidiarias, adquisiciones significativas o inversiones en activo fijo. Como una compañía tenedora, dependemos de los dividendos y otros ingresos de nuestras subsidiarias, para cubrir nuestro endeudamiento.

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

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

El siguiente es un resumen de las principales fuentes y usos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 de nuestro estado de flujo de efectivo consolidado:

**Fuentes y usos principales de los recursos de Operaciones Continuas**  
**Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009**

(en millones de pesos mexicanos)<sup>(1)</sup>

	2011	2009	2008
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación.....	Ps.22,244	Ps.17,802	Ps.22,744
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de inversión <sup>(2)</sup> .....	(18,090)	6,178	(11,376)
Flujos netos de efectivo neto aplicados en actividades de financiamiento <sup>(3)</sup>	(6,922)	(10,496)	(7,889)
Pago de dividendos .....	(6,625)	(3,813)	(2,246)

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

<sup>(2)</sup> Incluye inversión neta en propiedad, planta y equipo, inversión en acciones y otros activos.

<sup>(3)</sup> Incluye dividendos declarados y pagados.

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

Nuestro endeudamiento total consolidado al 31 de diciembre de 2011 fue de Ps. 29,604 millones comparada con Ps. 25,506 millones al 31 de diciembre de 2010. Nuestro endeudamiento a corto plazo (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fueron de Ps. 5,573 millones y Ps. 24,031 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 2011, comparada con Ps. 3,303 millones y Ps. 22,203 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 2010. Efectivo y valores de realización inmediata fueron Ps. 26,329 millones al 31 de diciembre de 2011, comparado con Ps. 27,097 millones al 31 de diciembre de 2010.

Creemos que nuestras fuentes de liquidez al 31 de diciembre de 2011, fueron adecuadas para la conducción de los negocios de nuestras compañías subtenedoras y que tendremos suficiente capital de trabajo disponible para enfrentar nuestra demanda y necesidades de financiamiento para el 2011 y los años subsiguientes.

### Acuerdos fuera del Balance General

No tenemos ningún acuerdo fuera del balance general.

## Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2011:

	Vencimiento				Total
	Menor a 1 año	1 – 3 Años	3 - 5 años	Más de 5 años	
(en millones de pesos mexicanos)					
<b>Deuda a Largo Plazo</b>					
Pesos mexicanos .....	Ps.3,067	Ps.5,158	Ps.5,325	Ps.5,837	Ps.19,387
Reales brasileños.....	9	30	24	36	99
Pesos colombianos.....	935	—	—	—	935
Dólares americanos.....	42	209	—	6,990	7,241
Pesos argentinos.....	644	81	—	—	725
<b>Arrendamiento Financiero<sup>(1)</sup></b>					
Pesos colombianos.....	205	181	—	—	386
Reales brasileños.....	33	82	78	—	193
<b>Pagos de Intereses<sup>(3)</sup></b>					
Pesos mexicanos.....	1,042	1,690	781	795	4,309
Reales brasileños.....	22	28	9	4	62
Pesos colombianos.....	53	10	—	—	63
Dólares americanos.....	326	647	646	1,023	2,642
Pesos argentinos.....	86	2	—	—	88
<b>Swap de Tasa de Interés y de tipos de cambio<sup>(2)</sup></b>					
Pesos mexicanos.....	887	1,516	1,011	694	4,109
Reales brasileños.....	22	28	10	2	62
Pesos colombianos.....	53	12	—	—	65
Dólares americanos.....	325	648	646	646	2,266
Pesos argentinos.....	86	13	—	—	99
<b>Arrendamientos Capitalizables</b>					
Pesos mexicanos.....	2,370	4,380	3,914	11,324	21,988
Dólares americanos.....	113	210	873	—	1,196
Otros.....	203	187	18	—	408
<b>Contratos de Precio de Materias Primas</b>					
Dólares americanos.....	427	327	—	—	754
<b>Contribuciones que se espera sean aportadas al plan de pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos para jubilados e indemnizaciones.....</b>					
	579	759	682	1,739	3,759
<b>Otras Deudas a Largo Plazo<sup>(3)</sup>.....</b>					
	—	—	—	4,760	4,760

<sup>(1)</sup> Los intereses se calcularon usando la deuda a largo plazo y las tasas de interés al 31 de diciembre de 2011 excluyendo el efecto de swap de tasa de interés. La deuda y las tasas de interés aplicables vigentes se especifican en la Nota 17 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Los pasivos denominados en dólares se convirtieron a pesos mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 13.9787 por dólar, el tipo de cambio que nos fue cotizado para la liquidación de obligaciones en moneda extranjera el 30 de diciembre de 2011.

<sup>(2)</sup> Reflejan la cantidad de los pagos futuros que tendríamos que realizar. Se calcularon los montos aplicando la diferencia entre los swaps de tipos de cambio, swaps de tasas de interés y tasas de interés nominales contratadas para las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2011 y el valor en el mercado de los swaps de tipo de cambio.

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

Al 31 de diciembre de 2011, Ps. 5,573 millones de nuestra deuda total consolidada era deuda a corto plazo, (incluyendo vencimientos de la deuda a largo plazo).

Al 31 de diciembre de 2011, nuestro costo promedio de deuda consolidada incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés era de aproximadamente el 6.3%, un incremento de 0.5% puntos porcentuales comparado

con 5.8% en 2010. Al 31 de diciembre de 2011, incluyendo el efecto de swap de tipo de cambio, aproximadamente el 63% de nuestra deuda total consolidada estaba denominada y era pagadera en pesos mexicanos, 27% era en dólares, 6% en pesos colombianos, 4% en pesos argentinos, y el 1% restante en Reales brasileños.

## Resumen de Instrumentos de Deuda

La siguiente tabla muestra el perfil de la deuda total de nuestra Compañía al 31 de diciembre de 2011:

<b>Perfil de la Deuda Total de la Compañía</b>				
	<b>FEMSA y Otras</b>	<b>Coca-Cola FEMSA</b>	<b>FEMSA Comercio</b>	<b>Deuda Total</b>
(en millones de pesos mexicanos)				
<b>Deuda a Corto Plazo</b>				
<i>Pesos argentinos:</i>				
Préstamos bancarios .....	Ps. —	Ps. 325	Ps. —	Ps. 325
<i>Pesos colombianos:</i>				
Préstamos bancarios .....	—	295	—	295
<i>Pesos mexicanos:</i>				
Arrendamientos capitalizables.....	—	18	—	18
<b>Deuda a Largo Plazo<sup>(1)</sup></b>				
<i>Pesos mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios .....	—	4,550	—	4,550
Unidades de Inversión (UDI's)	3,337	—	—	3,337
Certificados bursátiles.....	3,500	8,000	—	11,500
<i>Dólares americanos:</i>				
Préstamos bancarios .....	—	7,241	—	7,241
<i>Reales brasileños:</i>				
Préstamos bancarios .....	—	81	—	81
Arrendamientos capitalizables .....	193	18	—	211
<i>Pesos colombianos:</i>				
Arrendamientos capitalizables.....	—	935	—	935
Préstamos bancarios.....	—	386	—	386
<i>Pesos argentinos:</i>				
Préstamos bancarios .....	—	725	—	725
<b>Total .....</b>	<b>Ps. 7,030</b>	<b>Ps. 22,574</b>	<b>—</b>	<b>Ps. 29,604</b>
<b>Costo Promedio<sup>(2)</sup> .....</b>				
Pesos mexicanos.....	6.1%	6.8%	—	6.6%
Dólares americanos .....	—	4.3%	—	4.3%
Reales brasileños	11.0%	4.5%	—	8.8%
Pesos argentinos .....	—	17.3%	—	17.3%
Pesos colombianos .....	—	6.4%	—	6.4%
<b>Total .....</b>	<b>6.2%</b>	<b>6.4%</b>	<b>—</b>	<b>6.3%</b>

<sup>(1)</sup> Incluye la porción circulante de deuda a largo plazo por Ps. 4,395 millones.

<sup>(2)</sup> Incluye el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés. El costo promedio es determinado en base a las tasas de interés al final del 31 de diciembre de 2011.

## Restricciones Impuestas por Instrumentos de Deuda

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

Al 31 de diciembre de 2011, estábamos en cumplimiento de todas nuestras obligaciones con Coca-Cola FEMSA. Hasta esa fecha, FEMSA no ha estado sujeta a obligación financiera alguna. Un deterioro significativo y prolongado de nuestros resultados de operación consolidados, podría causar que dejemos de estar en cumplimiento de ciertos adeudos en el futuro. No podemos asegurar que tendremos la capacidad de contratar deuda o refinanciar la deuda existente, en términos similares en el futuro.

## Resumen de Deuda

A continuación se presenta un detalle del endeudamiento a nivel compañía subtenedora y para FEMSA al 31 de diciembre de 2011:

- *Coca-Cola FEMSA*: La deuda total de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 22,574 millones al 31 de diciembre de 2011, comparada con Ps. 17,351 millones al 31 de diciembre de 2010. La deuda a corto plazo (incluyendo la porción actual de deuda a largo plazo) y deuda a largo plazo fue de Ps. 5,540 millones y Ps. 17,034, respectivamente, al 31 de diciembre de 2011, comparada con Ps. 1,840 millones y Ps. 15,511 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2010. La deuda total creció Ps. 5,261 millones en 2011, en comparación con el final del 2010. En abril de 2011, Coca-Cola FEMSA colocó exitosamente dos series de Certificados Bursátiles, cada uno por de Ps. 2,500 millones, en plazos de 5 años a tasa de interés variable y 10 años a una tasa de interés fija. Los recursos obtenidos de esta emisión fueron utilizados para usos corporativos generales, así como para pagar deuda existente. Al 31 de diciembre de 2011 el efectivo, los valores de realización fueron Ps. 12,331 millones comparado con Ps. 12,534 millones al 31 de diciembre de 2010. Al 31 de diciembre de 2011 el efectivo y los valores de realización inmediata estuvieron compuestos principalmente por 47.0% dólares americanos, 23.2% pesos mexicanos, 13.4% reales brasileños, 13.1% bolívares venezolanos, 1.6% pesos colombianos y 1.0% pesos argentinos.

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

El costo promedio de deuda de Coca-Cola FEMSA, basado en las tasas de interés al 31 de diciembre de 2011, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés era de 4.3% en dólares americanos, 6.8% en pesos mexicanos, 6.4% en pesos colombianos, 4.5% en reales brasileños, y 17.3% en pesos argentinos, al 31 de diciembre de 2011, comparado con 4.5% en dólares americanos, 6.2% en pesos mexicanos, 4.5% en pesos colombianos, 4.5% en reales brasileños y 16.0% en pesos argentinos al 31 de diciembre de 2010.

- *FEMSA Cerveza*: El 30 de abril de 2010, Heineken N.V. asumió la deuda total de FEMSA Cerveza. Véase "Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Antecedentes".
- *FEMSA Comercio*: Al 31 de diciembre de 2011, FEMSA Comercio no tenía deuda.
- *FEMSA*: Al 31 de diciembre de 2011, la deuda total de FEMSA fue de Ps. 7,030 millones, compuesta por Ps. 3,500 millones de certificados bursátiles los cuales vencen en 2013, Ps. 3,337 millones de unidades de inversión (UDI's) que vencen en noviembre del 2017 y Ps. 193 millones de arrendamientos operativos con fechas de maduración entre 2012 y 2016. Al 31 de diciembre de 2011, el costo de deuda promedio de FEMSA, incluyendo el efecto del swap de tasa de interés, era de 6.2% en pesos mexicanos.

## 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” La mayoría de estas contingencias fueron registradas en los libros de Coca-Cola FEMSA como reservas resultantes de la adquisición de Panamco. Cualquier monto requerido a ser pagado, en conexión con estas contingencias, será pagado con el efectivo disponible.

La siguiente tabla presenta la naturaleza y monto de las contingencias al 31 de diciembre de 2011:

	<b>Contingencias</b> <b>Al 31 de diciembre de 2011</b> <b>(en millones de pesos mexicanos)</b>
Impuestos, principalmente indirectos.....	Ps. 1,405
Legales .....	1,1,28
Laborales .....	231
Total.....	<u>Ps.2,764</u>

Como es común en Brasil, las Autoridades de Impuestos nos han solicitado saldar las contingencias fiscales actualmente en disputa por Ps. 2.418 millones y Ps. 2,292 millones al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente; garantizando activos fijos o utilizando líneas de crédito bancarias disponibles.

Respecto de ciertas adquisiciones de negocios anteriores, Coca-Cola FEMSA ha sido indemnizada por los vendedores en relación con ciertas contingencias. Los contratos de las fusiones recientes de Coca-Cola FEMSA con la división de bebidas de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, respectivamente contienen disposiciones de indemnizaciones comparables. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Coca-Cola FEMSA—Fusiones y Adquisiciones Recientes”.

Tenemos otras contingencias que, en base a una valoración legal del factor de riesgo, han sido clasificadas por nuestros abogados como más que remoto pero menos que probable. Estas contingencias tienen un impacto financiero que se revela como contingencia en las notas a los estados financieros consolidados. Estas contingencias, o nuestra evaluación de las mismas, pueden cambiar en el futuro y podríamos registrar reservas o ser solicitados para realizar pagos en relación con estas contingencias. Al 31 de diciembre de 2011, la suma de dichas contingencias por las cuales no hemos registrado una reserva fue de Ps. 6,781 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. 12,515 millones en 2011, comparado con Ps. 11,171 millones en 2010, un crecimiento de 12.0%. Esto se debió principalmente a inversiones en capacidad para Coca-Cola FEMSA e inversiones incrementales en FEMSA Comercio principalmente relacionadas con la expansión en tiendas. Los principales componentes de nuestros programas de inversión son: equipo, inversiones en el mercado y expansión de la capacidad productiva y de la red de distribución en Coca-Cola FEMSA, así como la apertura de nuevas tiendas en FEMSA Comercio. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Inversiones y Desinversiones en Activo Fijo”.

### *Presupuesto de Inversiones en Activo Fijo para el 2012*

Nuestro presupuesto de inversión para el 2012 se espera que sea de aproximadamente a \$1,100 millones de dólares. El siguiente análisis se basa en los presupuestos internos del año 2012 preparados por cada una de nuestras compañías subtenedoras. El presupuesto de inversión para el 2012 está sujeto a cambios en las condiciones del mercado, los resultados de las operaciones y los recursos financieros de las subsidiarias.

En 2012, se espera que las inversiones en activo fijo de Coca-Cola FEMSA vayan a ser aproximadamente de hasta \$700 millones de dólares, principalmente para:

- expansión de la capacidad productiva (principalmente para la planta de Colombia y Brasil);
- inversiones de mercado (principalmente para la colocación de enfriadores);

- botellas retornables y cajas;
- mejoras a través de toda su red de distribución; y
- inversión en TI.

Coca-Cola FEMSA estima que del total de su inversión proyectada para el 2012, aproximadamente el 35.0% será para su operación en México y el resto para los territorios fuera de México. Coca-Cola FEMSA considera que la generación interna de efectivo será suficiente para cubrir la inversión en activo fijo presupuestada para el 2012. El plan de inversión de Coca-Cola FEMSA para 2012 puede cambiar en base al mercado y otras condiciones y en sus resultados de operación y recursos financieros.

En 2012, se espera que el presupuesto de inversiones en activo fijo de FEMSA Comercio será aproximadamente \$350 millones de dólares y se destinará a la apertura de nuevas tiendas OXXO, a la inversión en dos nuevos centros de distribución, y en menor medida la remodelación de algunas tiendas OXXO existentes. Adicionalmente, FEMSA Comercio tiene inversiones planeadas en TI, la actualización del sistema ERP y el equipo de transportación.

## Coberturas

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

La siguiente tabla presenta un resumen del valor razonable de los contratos sobre instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2011. En el caso de que dichos instrumentos financieros derivados no tengan un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados que creemos cuentan con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero.

	Valor Razonable				Valor Razonable Activo (Pasivo)
	Vence menos de 1 año	Vence 1 - 3 años	Vence 3 - 5 años	Vence en más de 5 años	
	Al 31 de diciembre de 2011				
		(en millones de pesos mexicanos)			
Precios cotizados por fuentes externas .....	Ps. 457	Ps. (229)	Ps. (184)	Ps. 860	Ps. 903

## Plan para la Disposición de Ciertos Activos Fijos

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

	Al 31 de diciembre del:	
	2011	2010
	(en millones de pesos mexicanos)	
Coca-Cola FEMSA .....	Ps. 79	Ps. 189
Otras subsidiarias .....	22	43
Total .....	Ps. 101	Ps. 232

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

## Conciliación U.S. GAAP

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

### PUNTO 6. CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y EMPLEADOS

#### Consejeros

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

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

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

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

Nuestro Consejo de Administración fue elegido en la Asamblea General de Accionistas celebrada el 23 de marzo de 2012, y actualmente se compone de 17 consejeros y 15 consejeros suplentes. La siguiente tabla muestra los miembros actuales del consejo de administración.

#### **Consejeros de la Serie “B”**

José Antonio Fernández Carbajal	Fecha de Nacimiento	Febrero de 1954
<i>Presidente del Consejo de Administración y Director General de FEMSA</i>	Designado por primera vez	2001
	(Presidente del consejo):	
	Designado por primera vez	1984
	(Consejero):	
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Presidente y Director General de FEMSA.
	Otros cargos como	Presidente del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y
	Consejero:	Fundación FEMSA A.C., Vicepresidente del consejo de supervisión de Heineken N.V. y miembro del consejo de Heineken Holding N.V., presidente del consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y miembro de los consejos de Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa) y Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A. de C.V. (Volaris) y US Mexico Foundation y Copresidente del Consejo Consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute Co.
	Experiencia profesional:	Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988,. ocupó posiciones gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza y en OXXO, fue nombrado Subdirector General de FEMSA en 1991 y fue nombrado nuestro Director General en 1995
	Educación:	Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM
	Consejero suplente:	Federico Reyes García

Eva Garza Lagüera Gonda <sup>(1)</sup> <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento: Abril de 1958 Designada por primera vez: 1999 Duración en el cargo hasta: 2013 Ocupación principal: Inversionista Privada Otros cargos como Consejera: Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, ITESM y Premio Eugenio Garza Sada Educación: Título en Ciencias de la Comunicación del ITESM Consejera suplente: Bárbara Garza Lagüera Gonda <sup>(2)</sup>
Paulina Garza Lagüera Gonda <sup>(2)</sup> <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento: Marzo de 1972 Designada por primera vez: 2009 Duración en el cargo hasta: 2013 Ocupación principal: Inversionista Privada Otros cargos como Consejera: Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA Educación: Título en Administración de Empresas del ITESM Consejero suplente: Othón Páez Garza
José Fernando Calderón Rojas <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento: Julio de 1954 Designado por primera vez: 2005 Duración en el cargo hasta: 2013 Ocupación principal: Director General de Franca Servicios, S.A. de C.V., Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V., y Franca Industrias, S.A. de C.V. Otros cargos como Consejero: Presidente de los consejo de administración de Franca Servicios, S.A. de C.V., Franca Industrias, S.A. de C.V., Regio Franca, S.A. de C.V. y Servicios Administrativos de Monterrey, S.A. de C.V. y miembro de los consejos de administración de Bancomer y Alfa, S.A.B. de C.V. (Alfa) Educación: Título en Derecho de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) y completó estudios de especialización en Impuestos en la UANL Consejero suplente: Francisco José Calderón Rojas <sup>(3)</sup>
Consuelo Garza de Garza <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento: Octubre de 1930 Designada por primera vez: 1995 Duración en el cargo hasta: 2013 Experiencia profesional: Fundadora y Ex Presidenta de la Asociación Nacional Pro-Superación Personal, A.C. (una organización sin fines de lucro) Consejero suplente: Alfonso Garza Garza <sup>(4)</sup>
Max Michel Suberville <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento: Julio de 1932 Designado por primera vez: 1985 Duración en el cargo hasta: 2013 Ocupación principal: Inversionista Privado Otros cargos como Consejero: Co-presidente del comité de capital accionario de El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V. (Liverpool), Miembro de los consejos de Coca-Cola FEMSA, Peñoles, Grupo Nacional Provincial, S.A. (GNP), Grupo Profuturo, S.A. de C.V. (Profuturo), Grupo GNP Pensiones S.A. de C.V. y Afianzadora Sofimex S.A. Educación: Graduado del Massachussets Institute of Technology y postgrado en la Universidad de Harvard Consejero suplente: Max Michel González <sup>(5)</sup>

Alberto Bailleres González <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Agosto de 1931
	Designado por primera vez:	1989
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Presidente de los consejos de administración de Grupo BAL, S.A. de C.V., Peñoles, GNP, Fresnillo plc, Grupo Palacio de Hierro, S.A.B. de C.V., Profuturo y Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V., y Presidente de la Junta de Gobierno del Instituto Tecnológico Autónomo de México.
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de BBVA Bancomer, Dine, S.A.B. de C.V. (anteriormente Grupo Desc) (Dine), Televisa y Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. (anteriormente Grupo Desc) (Kuo), y miembro del consejo consultivo de JP Morgan International Council.
Educación:	Título de Economía y Doctorado Honoris Causa en el Instituto Tecnológico Autónomo de México	
Consejero suplente:	Arturo Fernández Pérez	
Francisco Javier Fernández Carbajal <sup>(6)</sup> <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Abril de 1955
	Designado por primera vez:	2005
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Director General de Servicios Administrativos Contry, S.A. de C.V.
	Otros cargos como Consejero:	Presidente de los consejos de administración de Primero Fianzas, S.A., Primero Seguros, S.A. y Primero Seguros Vida, S.A. y miembro de los consejos de administración de Visa, Inc., Grupo Aeroportuario del Pacífico, S.A.B. de C.V., Alfa, Liverpool, Cemex, S.A.B. de C.V., Frisa Forjados, S.A. de C.V., Corporación EG, S.A. de C.V. y Fresnillo, Plc.
Educación:	Título de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del ITESM y maestría en Administración de Empresas en la Universidad de Harvard	
Consejero suplente:	Javier Astaburuaga Sanjines	
Ricardo Guajardo Touché <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Mayo de 1948
	Designado por primera vez:	1988
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Presidente del consejo de administración de Solfi, S.A.
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Grupo Valores Monterrey, Liverpool, Alfa, BBVA Bancomer, Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. (ASUR), Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V. (Bimbo), Bancomer, Grupo Coppel y Coca-Cola FEMSA
Educación:	Título en Ingeniería Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y maestría en administración de la Universidad de California en Berkeley	
Consejero suplente:	Alfonso González Migoya	

Alfredo Livas Cantú <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Julio de 1951
	Designado por primera vez:	1995
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Grupo Senda Autotransporte, S.A. de C.V., Grupo Acosta Verde, S.A. de C.V., Evox , Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V. Grupo Proeza, S.A. de C.V. y Grupo Christus Muguerza.
	Educación:	Título en Economía de la UANL y maestrías en Administración de Empresas y en Economía de la Universidad de Texas
Consejero Suplente:	Sergio Deschamps Ebergenyi	
Mariana Garza Lagüera Gonda <sup>(2)</sup> <i>Consejera</i>	Fecha de Nacimiento	Abril de 1970
	Designada por primera vez:	2001
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Inversionista Privada
	Otros cargos como Consejera:	Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Hospital San José Tec de Monterrey y Museo de Historia Mexicana
	Educación:	Título en Administración de Empresas del ITESM y maestría en Administración Internacional de Thunderbird American Graduate School of International Management
Consejero suplente:	Juan Guichard Michel <sup>(7)</sup>	
José Manuel Canal Hernando <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Febrero de 1940
	Designado por primera vez:	2003
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Consultor Privado
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, Banco Compartamos, S.A., Kuo, Consorcio Comex, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., Grupo Acir, S.A. de C.V., Satelites Mexicanos, S.A. de C.V. y Grupo Diagnóstico Proa, S.A. de C.V.
	Educación:	Título en Contador Público de la Universidad Nacional Autónoma de México
Consejero suplente:	Ricardo Saldivar Escajadillo	

**Consejeros de la Serie “D”**

Armando Garza Sada <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Junio de 1957
	Designado por primera vez:	2003
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Presidente del consejo de administración de Alfa
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de Liverpool, Grupo Lamosa, S.A.B. de C.V., Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., MVS Comunicaciones, S.A de C.V., ITESM, Frisa Forjados, S.A. de C.V. y CYDSA, S.A.B. de C.V.
	Experiencia profesional:	Tiene una larga carrera en Alfa incluyendo el puesto de Vicepresidente ejecutivo de Desarrollo Corporativo
	Educación:	Título en Administración del Massachusetts Institute of Technology, y tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Stanford
Consejero suplente:	Enrique F. Senior Hernández	
Moisés Naim <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Julio de 1952
	Designado por primera vez:	2011
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Socio Senior de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional
	Experiencia profesional:	Ex editor en jefe del Washington Post Co.
	Educación:	Título por la Universidad Metropolitana de Venezuela y tiene una maestría en Ciencia y un doctorado del Massachusetts Institute of Technology
	Consejero suplente:	Francisco Zambrano Rodríguez
Helmut Paul <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Marzo de 1940
	Designado por primera vez:	1988
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Miembro del Consejero Consultivo de Zurich Financial Services
	Otros cargos como Consejero:	Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA
	Experiencia Profesional:	Asesor en Darby Overseas Investment, Ltd.
	Educación:	Maestría en Administración de Empresas de la Universidad de Hamburgo
Consejero suplente:	Ernesto Cruz Velázquez de León	
Michael Larson <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Octubre 1959
	Designado por primera vez:	2010
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal:	Director de Inversiones de William H. Gates III
	Otros cargos como Consejero:	Miembro del Consejo de Administración de AutoNation, Inc., Republic Services, Inc., Ecolab, Inc., Cavemont y Televisa y presidente de la junta de fideicomisarios de Western Asset/Claymore Inflation-Linked Securities & Income Fund y Western Asset/Claymore Inflation-Linked Opportunities & Income Fund
	Experiencia profesional:	Ex miembro de los consejos de administración de Pan American Silver, Corp. y Hamilton Lane Advisors
	Educación:	Maestría en Administración de la University of Chicago y una Licenciatura en Artes del Claremont Men’s College.

Robert E. Denham <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento	Agosto de 1945
	Designado por primera vez:	2001
	Duración en el cargo hasta:	2013
	Ocupación principal	Socio de Munger, Tolles & Olson LLP, despacho de abogados
	Otros cargos como Consejero:	Miembro de los consejos de administración de New York Times Co., Oaktree Capital Group, LLC, UGL Limited y ChevronCorp.
	Educación:	Graduado <i>Magna Cum Laude</i> de la Universidad de Texas, licenciado en Derecho de la Facultad de Derecho de Harvard y tiene una maestría en Gobierno por la Universidad de Harvard.

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

## Ejecutivos

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

### FEMSA

José Antonio Fernández Carbajal <i>Presidente del Consejo de Administración y Director General de FEMSA</i>	Véase “—Consejeros” Se incorporó a FEMSA: Nombrado para el cargo actual:	1987 1994
Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines <i>Director General de Finanzas de FEMSA</i>	Fecha de Nacimiento: Se incorporó a FEMSA en: Nombrado para el cargo actual: Experiencia profesional en FEMSA:  Cargos como Consejero:  Educación:	Julio de 1959 1982 2006 Se incorporó a FEMSA como analista de información financiera, posteriormente adquirió experiencia en desarrollo corporativo, administración y finanzas. Entre 1993 y 2001, ocupó varios puestos ejecutivos en FEMSA Cerveza, incluyendo el de Director de Finanzas y por dos años fue Director de Ventas de la Zona Norte de México de FEMSA Cerveza, hasta el 2003 en que fue nombrado Co-Director General de FEMSA Cerveza. Miembro del consejo de administración de Coca-Cola FEMSA y miembro del consejo de supervisión de Heineken N.V. Título en Contador Público del ITESM
Federico Reyes García <i>Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA</i>	Fecha de Nacimiento: Se incorporó a FEMSA en: Nombrado para el cargo actual: Experiencia profesional en FEMSA: Cargos como Consejero:  Educación:	Septiembre de 1945 1992 2006 Director de Desarrollo Corporativo de 1992 a 1993, y Director de Finanzas de 1999 hasta 2006. Miembro de los consejos de administración de Coca-Cola FEMSA, y Óptima Energía Título en Contador Público del ITESM
José González Ornelas <i>Director de Administración y Control Corporativo de FEMSA</i>	Fecha de Nacimiento: Se incorporó a FEMSA en: Nombrado para el cargo actual: Experiencia profesional en FEMSA:  Cargos como Consejero:  Educación:	Abril de 1951 1973 2001 Ocupó varios cargos gerenciales en FEMSA, incluyendo Director de Finanzas de FEMSA Cerveza, Director de Planeación y Desarrollo Corporativo de FEMSA y Director General de FEMSA Logística, S.A. de C.V. Miembro del consejo de administración de Productora de Papel, S.A. Título en Contador Público por la UANL y estudios de postgrado en Administración de Empresas en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (“IPADE”)

Alfonso Garza Garza  
*Director General de Recursos Humanos de FEMSA y de FEMSA Insumos 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 Coca-Cola FEMSA, ITESM y Nutec, S.A. de C.V., Vicepresidente del consejo de comunicaciones de la Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P. (COPARMEX) y Presidente de COPARMEX Nuevo León.  
 Educación: Título en Ingeniería Industrial del ITESM y maestría en Administración de Empresas en el IPADE

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

Fecha de Nacimiento: Febrero de 1949  
 Se incorporó a FEMSA en: 2007  
 Nombrado para el cargo actual: 2007  
 Experiencia profesional: Gobernador Constitucional del Estado de Zacatecas de 1986 a 1992, Director General del Instituto Mexicano del Seguro Social de 1993 a 2000 y Senador de la República por el Estado de Zacatecas de 2000 a 2006  
 Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de TANE, S.A. de C.V.  
 Educación: Título en Relaciones Internacionales de la Universidad Iberoamericana

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

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1956  
 Se incorporó a FEMSA en: 1979  
 Nombrado para el cargo actual: 1996  
 Cargos de Consejero: Secretario del consejo de administración de FEMSA y secretario del consejo de administración de todas las subsidiarias de FEMSA  
 Experiencia profesional en FEMSA: Amplia experiencia en transacciones internacionales comerciales y financieras, emisión de deuda y reestructuraciones corporativas, fusiones y adquisiciones y derecho bursátil  
 Educación: Título en Derecho de la UANL y una maestría en Derecho Comparado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Illinois

### **Coca-Cola FEMSA**

Carlos Salazar Lomelín  
*Director General de Coca-Cola FEMSA*

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

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

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

Fecha de Nacimiento: Agosto de 1956  
Se incorporó a FEMSA en: 1981  
Nombrado para el cargo actual: 1993  
Experiencia profesional en FEMSA: Desempeñó posiciones gerenciales en las áreas de finanzas internacional, planeación financiera, planeación estratégica y desarrollo corporativo de FEMSA  
Cargos como Consejero: Miembro del consejo de administración de SIEFORES, Seguros y Pensiones de BBVA Bancomer y Vinte Viviendas Integrales, S.A.P.I. de C.V., y miembro del Consejo Técnico de Capital-3  
Educación: Título en Ingeniería Química del ITESM y posee una maestría en Administración de Empresas en Wharton Business School

### FEMSA Comercio

Eduardo Padilla Silva  
*Director General de FEMSA Comercio*

Fecha de Nacimiento: Enero de 1955  
Se incorporó a FEMSA en: 1997  
Nombrado para el cargo actual: 2004  
Experiencia profesional en FEMSA: Director de Planeación y Control de FEMSA de 1997 a 1999. Director General de Insumos Estratégicos división de negocios de FEMSA del 2000 a 2003  
Otra experiencia profesional: Ha desarrollado una carrera de 20 años en Alfa, culminando con diez años como Director General de Terza, S.A. de C.V. Sus áreas principales de experiencia son control operativo, planificación estratégica y reestructuración financiera  
Cargos como Consejero: Miembro de los consejos de administración de Grupo Lamosa, S.A. de C.V., Club Industrial, A.C., Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales, A.C., NACS Coca-Cola FEMSA.  
Educación: Título en Ingeniería Mecánica del ITESM, maestría en Administración de Empresas de la Universidad Cornell y Maestría del IPADE.

### Remuneración de los Consejeros y Ejecutivos

La remuneración de los Consejeros es aprobada por la AGO. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la remuneración total pagada a nuestros Consejeros fue de aproximadamente Ps. 13.5 millones.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la remuneración total pagada a los directores de FEMSA y subsidiarias fue de aproximadamente Ps. 1,279 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 16 a nuestros estados financieros consolidados auditados. Nuestra gerencia y directores ejecutivos participan en nuestro plan de pensiones y plan de servicios médicos post-retiro en la misma base en la que participan nuestros demás empleados. Los miembros de nuestro consejo de administración no participan en nuestros planes de pensiones y de servicios médicos post-retiro, al menos que sean empleados retirados de nuestra Compañía. Al 31 de diciembre de 2011, los montos en reserva y acumulados para todos los empleados bajo estos planes de retiro fueron de Ps. 4,403 millones, de los cuales Ps. 1,991 millones se encuentran ya aportados.

## Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA

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

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

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

Al 30 de marzo de 2012, el fideicomiso que administra el Plan de Incentivos de Acciones VEA, tenía un total de 8,757,485 Unidades BD de FEMSA y 2,606,007 Acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA, cada una representando el 0.24% y 0.13% de la totalidad de las acciones circulantes de FEMSA y de Coca-Cola FEMSA, respectivamente.

## Pólizas de Seguro

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

## Acciones Propiedad de la Administración

Varios de nuestros consejeros son participantes de un fideicomiso de voto. Cada uno de los participantes en el fideicomiso de voto se considera que tienen propiedad beneficiaria con voto compartido sobre las acciones depositadas en dicho fideicomiso de voto. Al 23 de marzo de 2012, 6,922,159,485 Acciones Serie B representando el 74.86% de las Acciones Serie B en circulación, fueron depositadas en el fideicomiso de voto. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas”.

El cuadro a continuación muestra las Acciones Serie B, las Acciones Serie D-B y las Acciones Serie D-L, al 15 de abril de 2012, que son propiedad o de las cuales son beneficiarios nuestros consejeros que participan en el Fideicomiso de Voto, distintas de las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto:

Beneficiarios	Serie B		Serie D-B		Serie D-L	
	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase	Acciones	Porcentaje de la clase
Eva Garza Lagüera Gonda .....	2,665,844	0.03%	5,331,688	0.12%	5,331,688	0.12%
Mariana Garza Lagüera Gonda .....	2,944,090	0.03%	5,888,180	0.12%	5,888,180	0.12%
Bárbara Garza Lagüera Gonda.....	2,665,480	0.03%	5,330,960	0.12%	5,330,960	0.12%
Paulina Garza Lagüera Gonda .....	2,665,480	0.03%	5,330,960	0.12%	5,330,960	0.12%
Consuelo Garza de Garza.....	69,488,677	0.75%	12,886,904	0.29%	12,886,904	0.29%
Alberto Baïlles González .....	9,475,1961	0.10%	11,664,112	0.26%	11,664,112	0.26%
Alfonso Garza Garza.....	714,995	-	1,381,590	0.03%	1,381,590	0.03%
Max Michel Suberville.....	17,379,630	0.19%	34,759,260	0.80%	34,759,260	0.80%

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

## Prácticas del Consejo de Administración

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

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

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

- *Comité de Auditoría.* El Comité de Auditoría es responsable de (1) revisar la exactitud e integridad de los reportes financieros trimestrales y anuales con base en requisitos contables, de control interno y de auditoría, (2) nombramiento, contratación, contraprestación y vigilancia del auditor externo, que le reporta directamente a este comité 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. Para el cumplimiento de sus tareas, el Comité de Auditoría puede contratar un abogado externo independiente y otros consultores. En la medida de lo necesario, la Compañía compensa al auditor externo y a cualquier otro asesor contratado por el Comité de Auditoría y provee los fondos para los gastos administrativos normales incurridos por el Comité de Auditoría en el desarrollo de sus actividades. Los miembros del comité son: José Manuel Canal Hernando (Presidente y Experto Financiero), Francisco Zambrano Rodríguez, Ernesto Cruz Velázquez de León y Alfonso González Migoya. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, de conformidad con la Ley del Mercado de Valores y las disposiciones aplicables a la NYSE. José González Ornelas, director del departamento de auditoría interna de FEMSA, es el Secretario del Comité de Auditoría.
- *Comité de Planeación y Finanzas.* Las responsabilidades del Comité de Planeación y Finanzas incluyen: (1) evaluar las políticas de inversión y financiamiento propuestas por el Director General y (2) evaluar los factores de riesgo a los que está expuesta la empresa, así como evaluar sus políticas administrativas. Los integrantes actuales del comité de Planeación y Finanzas son: Ricardo Guajardo Touché (presidente), Federico Reyes García, Robert E. Denham, Francisco Javier Fernández Carbajal y Alfredo Livas Cantú. Javier Astaburuaga Sanjines es el secretario designado de este comité.
- *Comité de Prácticas Societarias.* El Comité de Prácticas Societarias, es responsable de prevenir o reducir los riesgos en las operaciones realizadas que pudieran dañar el valor de nuestra Compañía o que beneficie a un grupo de accionistas en particular. El Comité puede convocar una asamblea de accionistas así como incluir temas en la agenda de la reunión que sean considerados necesarios, aprobar políticas respecto al uso de los activos de la Compañía o transacciones con partes relacionadas, aprobar el esquema de compensación para los directores ejecutivos y ejecutivos clave, así como apoyar al consejo de administración en la elaboración de reportes de prácticas contables. Helmut Paul es el presidente del Comité de Prácticas Societarias, además de estar conformado por los consejeros Robert E. Denham y Ricardo Saldívar Escajadillo. Cada miembro del Comité de Prácticas Societarias es un consejero independiente, de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Alfonso Garza Garza es el secretario designado de este Comité.

## Empleados

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

### Empleados de FEMSA por los años terminados el 31 de diciembre<sup>(1)</sup> del:

	2011			2010		2009	
	No Sindicalizados	Sindicalizados	Total	No Sindicalizados	Sindicalizados	No Sindicalizados	Sindicalizados
<b>Compañía subtenedora</b>							
Coca-Cola FEMSA <sup>(2)</sup> .....	41,462	37,517	78,979	35,364	33,085	35,734	31,692
FEMSA Comercio <sup>(3)</sup> .....	56,914	26,906	83,820	51,919	21,182	43,142	17,760
Otras .....	8,043	6,628	14,671	6,270	5,989	6,592	4,947
<b>Total .....</b>	<b>106,419</b>	<b>71,051</b>	<b>177,470</b>	<b>93,553</b>	<b>60,256</b>	<b>85,468</b>	<b>54,399</b>

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

<sup>(2)</sup> Incluye empleados de distribuidores independientes a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 18,143, 17,347 y 17,393 en 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

<sup>(3)</sup> Incluye empleados de tienda no administrativos a quienes no consideramos como nuestros empleados y que equivalen a 48,801, 44,625 y 37,429 en 2011, 2010 y 2009 y 2008, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011, nuestras subsidiarias habían celebrado 302 contratos colectivos de trabajo o convenios similares con el personal empleado en nuestras operaciones. Cada uno de los sindicatos en México está asociado con una de ocho organizaciones sindicales nacionales. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones, excepto en Colombia, Venezuela y Guatemala, que están o han estado sujetos a litigios laborales importantes. Véase “Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Legales—Coca-Cola FEMSA”. Los acuerdos aplicables a nuestras operaciones mexicanas, generalmente tienen un término indefinido y disponen que se lleve a cabo una revisión salarial anual y se revisen también otros términos y condiciones, tales como prestaciones suplementarias, cada dos años.

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

### Contratos Colectivos de Trabajo entre Compañías Subtenedoras y los Sindicatos Al 31 de diciembre de 2011

Compañía subtenedora	Contratos Colectivos	
	de Trabajo	Sindicatos
Coca-Cola FEMSA .....	117	67
FEMSA Comercio <sup>(1)</sup> .....	104	4
Otras .....	81	11
<b>Total .....</b>	<b>302</b>	<b>82</b>

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

## PUNTO 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

### Principales Accionistas

El siguiente cuadro identifica a cada propietario de más del 5% de cualquier clase de nuestras acciones al 23 de marzo de 2012. 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 23 de marzo de 2012

	<u>Acciones Serie B<sup>(1)</sup></u>		<u>Acciones Serie D-B<sup>(2)</sup></u>		<u>Acciones Serie D-L<sup>(3)</sup></u>		Total de Capital Social FEMSA
	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	Cantidad de acciones en propiedad	Porcenta je de la clase	Cantidad de acciones en propiedad	Porcentaje de la clase	
<b>Accionista</b>							
Comité Técnico y Participantes del Fideicomiso de Voto <sup>(4)</sup> .....	6,922,159,485	74.86%	-	0.00%		0.00%	38.69%
William H. Gates III <sup>(5)</sup> .....	281,053,490	3.04%	562,106,980	13.00%	562,106,980	13.00%	7.85%
Aberdeen Asset Management PLC <sup>(6)</sup> .....	271,902,190	2.95%	543,804,380	12.58%	543,804,380	12.58%	7.60%

<sup>(1)</sup> Al 23 de marzo de 2012, había 9,246,420,270 Acciones Serie B en circulación.

<sup>(2)</sup> Al 23 de marzo de 2012, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-B en circulación.

<sup>(3)</sup> Al 23 de marzo de 2012, había 4,322,355,540 Acciones Serie D-L en circulación.

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

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

<sup>(6)</sup> De acuerdo a lo reportado en el suplemento 13D presentado el 11 de enero de 2012 por Aberdeen Asset Management PLC.

Al 30 de marzo de 2012, había 48 tenedores de ADSs registrados en los Estados Unidos, los cuales representaban aproximadamente 58% de nuestras Unidades B-D en circulación. Dado que una cantidad sustancial de ADSs es mantenida a nombre de las personas asignadas por los beneficiarios, incluyendo la persona nombrada por *The Depository Trust Corporation*, la cantidad de beneficiarios de ADSs es sustancialmente mayor a la cantidad de tenedores registrados de estos valores.

### Operaciones con Partes Relacionadas

#### Fideicomiso de Voto

Los participantes del fideicomiso de voto, quienes son nuestros principales accionistas, acordaron 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 objeto principal del fideicomiso de voto es permitir que se voten los Activos del Fideicomiso como un bloque, de acuerdo con las instrucciones del comité técnico. Los participantes del fideicomiso de voto están divididos en siete grupos dentro del fideicomiso, y el comité técnico está compuesto por un representante de cada grupo de participantes. La cantidad de Unidades B depositadas por cada uno de los grupos del fideicomiso (la participación proporcional de las acciones depositadas en el fideicomiso de cada uno de dichos

grupos) determina el número de votos que dicho grupo del fideicomiso posee en el comité técnico. Gran parte de los asuntos se deciden por simple mayoría de los Activos del Fideicomiso.

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

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

### **Interés de los Miembros de la Administración en Ciertas Transacciones**

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

El 30 de abril de 2010, José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, comenzó a fungir como miembro del Consejo de Administración de Heineken Holding, N.V. y del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Finanzas, también funge como miembro del Consejo de Supervisión de Heineken, N.V. desde el 30 de abril de 2010. Desde esa fecha, hemos hecho compras de cerveza en el curso ordinario de negocios de Heineken Group por un monto de Ps. 7,063 millones en los últimos ocho meses de 2010 y de Ps. 9,397 millones en 2011. Durante los últimos ocho meses de 2010, también suministramos servicios logísticos y administrativos a subsidiarias de Heineken por un total de Ps. 1,048 millones y en 2011 por un total de Ps. 2,169 millones. Para el final del 31 de diciembre de 2011 y 2010, nuestra deuda neta con Heineken fue de Ps. 1,291 millones y Ps. 1,038 millones, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, nos involucramos regularmente en transacciones de financiamiento y cobertura de seguros, incluyendo celebración de contratos de crédito y oferta de obligaciones en los mercados de capitales locales, con subsidiarias de BBVA Bancomer, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros de la cual son consejeros Alberto Bailleres González Ricardo Guajardo Touché y José Manuel Canal Hernando, quienes también son Consejeros de FEMSA. Llevamos a cabo pago de intereses y comisiones a favor de BBVA Bancomer respecto de estas transacciones de Ps. 128 millones, Ps. 108 millones y Ps. 260 millones al 31 de diciembre de los años 2011, 2010 y 2009, respectivamente. El monto total adeudado a BBVA Bancomer al 31 de diciembre del 2011 y 2010 fue de Ps. 1.1 billones y Ps. 999 millones, respectivamente y también tuvimos un balance con BBVA Bancomer de Ps. 2,791 millones y Ps. 2,944 millones al 31 de Diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

Regularmente en nuestro giro ordinario de negocios celebramos transacciones de cobertura entrando en contratos de crédito en términos de mercado y líneas de crédito con subsidiarias de Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V., o Grupo Financiero Banamex, una compañía tenedora de acciones de servicios financieros que calificó como nuestra parte relacionada hasta marzo de 2011. Los intereses y comisiones pagados a Grupo Financiero Banamex al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 fueron de Ps. 28 millones, Ps. 56 millones y Ps. 61 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2010, el monto total a pagar a Grupo Financiero Banamexera de Ps. 500 millones, y teníamos un saldo por cobrar con Grupo Financiero Banamex, de Ps. 2,103 millones.

Mantenemos pólizas de seguro de automóviles y de gastos médicos para ejecutivos, emitidas por Grupo Nacional Provincial, S.A.B., una compañía de seguros de la cual Alberto Bailleres González y Max Michelle Suberville, quienes también son consejero en FEMSA, son consejeros. La prima total pagada por estas pólizas en pesos mexicanos fue de aproximadamente Ps. 59 millones, Ps. 69 millones y Ps. 78 millones en los años 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Nosotros, junto con algunas de nuestras subsidiarias, gastamos Ps. 86 millones, Ps. 37 millones y Ps. 13 millones en el curso ordinario del negocio en 2011, 2010 y 2009, respectivamente, en publicidad y anuncios comprados a Grupo Televisa, S.A.B., una compañía mediática de la cual nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, José Antonio Fernández Carbajal y dos de nuestros Consejeros, Alberto Bailleres González y Michael Larson, son consejeros.

En 2011, 2010 y 2009, Coca-Cola FEMSA, en su giro ordinario de negocios, compró Ps. 1,248 millones, Ps. 1,206 millones y Ps. 1,044 millones, respectivamente en jugos de las subsidiarias de Jugos del Valle.

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

FEMSA Comercio en el curso ordinario de sus operaciones, compró Ps. 2,270 millones, Ps. 2,018 millones y Ps. 1,733 en los años 2011, 2010 y 2009, respectivamente en productos horneados y golosinas para sus tiendas de subsidiarias de Bimbo, de la cual Ricardo Guajardo Touché, un consejero de FEMSA, es consejero. FEMSA Comercio compró Ps. 316 millones y Ps. 126 millones en 2011 y 2010, respectivamente, en jugos de subsidiarias de Jugos del Valle. Estas compras fueron celebradas en el curso ordinario del negocio y creemos que fueron realizadas en términos comparables a aquellos que pudieron haber sido obtenidas en negociaciones con terceras partes no afiliadas.

José Antonio Fernández Carbajal, Eva Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Ricardo Guajardo Touché, Alfonso Garza Garza, y Armando Garza Sada, quienes son consejeros de FEMSA; también son miembros del consejo directivo del ITESM, un prestigioso sistema universitario con sede en Monterrey, México que cotidianamente recibe donaciones por parte de FEMSA y sus subsidiarias. Al 31 de diciembre de los años 2011, 2010 y 2009, los donativos al ITESM ascendieron a Ps. 81 millones, Ps. 63 millones y Ps. 72 millones, respectivamente.

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

Coca-Cola FEMSA realiza periódicamente transacciones con The Coca-Cola Company y sus afiliadas. Coca-Cola FEMSA compra todos sus requerimientos de concentrado para refrescos de la marca Coca-Cola a The Coca-Cola Company. El total pagado a The Coca-Cola Company por el concentrado fue de aproximadamente Ps.21, 183 millones, Ps.19,371 millones y Ps. 16,863 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company se pagan y reembolsan entre sí por gastos de mercadotecnia. The Coca-Cola Company también contribuye al programa de inversión en refrigeradores, botellas y cajas de Coca-Cola FEMSA. Coca-Cola FEMSA recibió contribuciones para sus gastos de mercadotecnia, que incluyen el programa de inversión en refrigeradores; por Ps. 2,561 millones, Ps.2,386 millones y Ps.1,945 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

En diciembre del 2007 y mayo del 2008, Coca-Cola FEMSA vendió la mayoría de marcas de su propiedad a The Coca-Cola Company. Estas marcas están siendo actualmente licenciadas a Coca-Cola FEMSA por The Coca-Cola Company de acuerdo con los contratos de embotellador. La transacción de diciembre de 2007 estuvo valuada en \$48 millones de dólares y la transacción de mayo de 2009 tuvo un valor de \$16 millones. Coca-Cola FEMSA cree que ambas transacciones se llevaron a cabo en condiciones de mercado. Los ingresos por la venta de marcas propias registradas en años pasados y en los que Coca-Cola FEMSA sigue participando significativamente, son diferidos y amortizados contra los costos relacionados de ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas. El balance a ser amortizado es de Ps. 302 millones, Ps. 547 millones y Ps. 616 millones al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Las porciones a

corto plazo se encuentran dentro de otros pasivos circulantes vigentes al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 alcanzaron los Ps. 197 millones, Ps. 276 millones y Ps. 203 millones, respectivamente.

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

En noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I. adquirió el 100% de las acciones del capital social de Jugos del Valle. El negocio de Jugos del Valle en los Estados Unidos fue adquirido y vendido por The Coca-Cola Company. En junio de 2008, Administración y Jugos del Valle (empresa fusionante) se fusionaron. Posteriormente, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company y todos los embotelladores de Coca-Cola en México y Brasil entraron en una alianza estratégica para la operación de Jugos del Valle en México y en Brasil, respectivamente, por medio de transacciones realizadas durante el año 2008. Coca-Cola FEMSA actualmente mantiene una participación de 24% en cada uno de los negocios de participación conjunta en México y aproximadamente el 19.7% en los negocios de participación conjunta de Brasil. Jugos del Valle vende bebidas a base de jugo y derivados de frutas. Coca-Cola FEMSA distribuye la línea de bebidas a base de jugo de Jugos del Valle en Brasil y sus territorios en Sudamérica.

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

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

En Agosto de 2010, Coca-Cola FEMSA adquirió de The Coca-Cola Company, junto con otras embotelladoras Brasileñas, el negocio operativo de la marca de té Matte Leão. Al 20 de abril de 2012, Coca-Cola FEMSA cuenta con una participación indirecta de 19.4% en el negocio de Matte Leão en Brasil.

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

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

En febrero de 2012, Coca-Cola FEMSA anunció que había firmado un acuerdo de exclusividad de 12 meses con The Coca-Cola Company para evaluar la posible adquisición por parte de Coca-Cola FEMSA de una participación accionaria controladora en las operaciones de embotellado propiedad de The Coca-Cola Company en Filipinas. Ambas partes creen que la experiencia de Coca-Cola FEMSA y la exitosa trayectoria de operación en mercados fragmentados y en economías emergentes podrían ser efectivamente aprovechadas en dicho territorio, y podría contribuir significativamente a la expansión de la penetración de, y a la preferencia del consumidor por, las marcas de The Coca-Cola Company en ese mercado. Este acuerdo de exclusividad no requiere que ninguna de las partes entre a ninguna transacción, y no hay ninguna garantía de que el acuerdo definitivo será firmado.

## **PUNTO 8. INFORMACIÓN FINANCIERA**

### **Información Financiera Consolidada**

Véase páginas F-1a F-63, incorporadas al presente por referencia.

### **Política de Dividendos**

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

## **Procedimientos Legales**

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

### **Coca-Cola FEMSA**

#### *México*

##### *Procedimientos ante la Comisión Federal de Competencia.*

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

Después de los procedimientos legales correspondientes, en México en 2008, un Tribunal Colegiado de Circuito, emitió una resolución en contra de dos de las ocho subsidiarias mexicanas involucradas en el procedimiento (cuyo número total incluye las divisiones de bebidas de Grupo CIMSA y Grupo Tampico), confirmando una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones impuesta por la CFC para cada una de ambas subsidiarias y ordenando la suspensión inmediata de dichas prácticas de presuntos acuerdos de exclusividad y transacciones condicionales. En relación con las denuncias en contra de las otras seis subsidiarias restantes (incluyendo las divisiones de bebidas de Grupo CIMSA y Grupo Tampico), una resolución final favorable fue emitida el 9 de junio de 2010. En Marzo de 2011 la CFC abandonó la imposición de multas y emitió una resolución a favor de todas las subsidiarias involucradas, en los términos de evidencia insuficiente para probar la responsabilidad individual y específica de dichas prácticas monopólicas. Estas resoluciones son definitivas e inapelables.

En febrero de 2009, la CFC comenzó una nueva investigación de supuestas prácticas monopólicas consistiendo en ventas de bebidas carbonatadas sujetas a acuerdos de exclusividad y el otorgamiento de descuentos y/o beneficios por acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. En Diciembre de 2011, la CFC cerró la investigación sobre la base de que no había evidencia suficiente para probar la existencia de prácticas monopólicas por The Coca-Cola Company y sus embotelladoras. Sin embargo, el 9 de febrero de 2012, el demandante apeló la decisión de la CFC. La CFC no se ha pronunciado sobre la conveniencia de aceptar o rechazar dicha apelación.

#### *Centroamérica*

##### *Asuntos de competencia en Costa Rica.*

Durante agosto del 2001, la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica, a la cual nos referiremos como Comisión de Competencia de Costa Rica, de conformidad con una denuncia presentada por PepsiCo y su embotellador en Costa Rica inició una investigación sobre las prácticas comerciales de The Coca-Cola Company y la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica por presuntas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas, incluyendo ventas obtenidas por medio de contratos de exclusividad. En julio del 2004 la Comisión de Competencia de Costa Rica emitió una resolución que determinó que la subsidiaria de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica incurrió en prácticas monopólicas respecto de acuerdos de exclusividad, de precio y el compartir los refrigeradores bajo ciertas circunstancias e impuso una multa de \$130,000 dólares (aproximadamente Ps. 1.5 millones). La corte rechazó el recurso de apelación de Coca-Cola FEMSA a la resolución de la Comisión de Competencia de Costa Rica. El 30 de agosto de 2011, Coca-Cola FEMSA apeló la resolución de la corte ante la Suprema Corte; sin embargo, la Suprema Corte confirmó el rechazo el 1 de diciembre de 2011. A pesar de lo anterior, esta cuestión no tendrá un efecto material adverso en la situación financiera de Coca-Cola FEMSA o en los resultados de las operaciones debido a que Coca-Cola FEMSA ya ha pagado la multa de la Comisión de Competencia de Costa Rica y actualmente está cumpliendo con la resolución.

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

de Coca-Cola FEMSA en Costa Rica. La Comisión de Competencia de Costa Rica decidió iniciar una investigación al respecto pero dictaminó a favor de Coca-Cola FEMSA por lo que no se impuso ninguna multa.

## ***Colombia***

### ***Asuntos laborales.***

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

## ***Venezuela***

### ***Asuntos fiscales.***

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

## ***Brasil***

### ***Asuntos de competencia.***

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

## **Cambios Significativos**

A partir del 31 de diciembre 2011, ocurrió el siguiente cambio significativo en nuestro negocio, como se encuentra descrito más detalladamente en el “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas. Eventos Recientes.” y en la Nota 29 a nuestros estados financieros consolidados auditados:

- En febrero de 2012, una subsidiaria propiedad al 100% de Mitsubishi Corporation, y Stichting Depositary PGGM Infrastructure Funds, un fondo de pensiones administrado por PGGM, adquirió el 45% restante de la participación de FEMSA sobre las compañías controladoras del Parque Eólico Mareña Renovables. La venta de la participación de FEMSA como inversionista resultará en una ganancia.

## **PUNTO 9. LA OFERTA Y LISTADO**

### **Descripción de Valores**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En el siguiente cuadro se incluye información sobre nuestro capital accionario al 31 de marzo de 2012:

<b>Clase</b>	<b>Número</b>	<b>Porcentaje del Capital</b>	<b>Porcentaje Derechos Plenos de voto</b>
Acciones Serie B (sin valor nominal).....	9,246,420,270	51.68%	100.0%
Acciones Series D-B (sin valor nominal) .....	4,322,355,540	24.16%	0.0%
Acciones Series D-L (sin valor nominal) .....	4,322,355,540	24.16%	0.0%
<b>Total de Acciones .....</b>	<b>17,891,131,350</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Unidades</b>			
Unidades BD .....	2,161,177,770	60.40%	23.47%
Unidades B .....	1,417,048,500	39.60%	76.63
<b>Total de Unidades .....</b>	<b>3,578,226,270</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## **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 30 de marzo de 2012, aproximadamente el 58% de las Unidades BD cotizaban como ADSs.

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

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

## **Operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores**

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

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

## **Precios Históricos**

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

**Unidades B<sup>(1)</sup>**

	<b>Pesos Nominales</b>				<b>Promedio de Volumen</b>	
	<b>Máximo<sup>(2)</sup></b>	<b>Mínimo<sup>(2)</sup></b>	<b>Cierre<sup>(3)</sup></b>	<b>Tipo de Cambio</b>	<b>Cierre U.S.\$<sup>(4)</sup></b>	<b>Diario (Unidades)</b>
<b>2007</b> .....	42.33	31.79	37.00	10.92	3.39	1,814
<b>2008</b> .....	46.00	32.00	34.99	13.83	2.53	7,286
<b>2009</b> .....	57.00	30.50	55.00	13.06	4.21	300
<b>2010</b>						
Primer Trimestre.....	55.00	44.00	48.50	12.30	3.94	1,900
Segundo Trimestre.....	51.00	45.05	49.97	12.83	3.89	1,881
Tercer Trimestre.....	51.99	47.50	50.50	12.63	4.00	1,364
Cuarto Trimestre.....	57.99	49.50	57.98	12.38	4.68	1,629
<b>2011</b>						
Primer Trimestre.....	57.99	50.00	51.50	11.92	4.32	2,062
Segundo Trimestre.....	58.00	51.50	58.00	11.72	4.95	975
Tercer Trimestre.....	71.00	59.00	71.00	13.77	5.16	2,597
Cuarto Trimestre.....	81.00	78.05	78.05	13.96	5.59	795
Octubre.....	81.00	79.00	79.00	13.17	6.00	1,880
Noviembre.....	79.00	79.00	79.00	13.62	5.80	975
Diciembre.....	78.05	78.05	78.05	13.95	5.59	8,300
<b>2012</b>						
Enero.....	78.00	75.00	75.00	13.04	5.75	3,182
Febrero.....	76.00	75.00	76.00	12.79	5.94	807
Marzo.....	82.00	80.50	80.50	12.81	6.28	167
Primer Trimestre.....	82.00	75.00	80.50	12.81	6.28	872

<sup>(1)</sup> 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.

<sup>(2)</sup> Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

<sup>(3)</sup> Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

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

**Unidades BD<sup>(1)</sup>**

	<b>Pesos Nominales</b>				<b>Cierre U.S.\$<sup>(4)</sup></b>	<b>Promedio de Volumen Diario (Unidades)</b>
	<b>Máximo<sup>(2)</sup></b>	<b>Mínimo<sup>(2)</sup></b>	<b>Cierre<sup>(3)</sup></b>	<b>Tipo de Cambio</b>		
<b>2007</b> .....	48.58	32.73	41.70	10.92	3.82	3,889,800
<b>2008</b> .....	49.19	26.10	41.37	13.83	2.99	3,089,044
<b>2009</b> .....	63.20	30.49	62.65	13.06	4.80	3,011,747
<b>2010</b>						
Primer Trimestre .....	64.39	53.33	59.03	12.30	4.80	4,213,385
Segundo Trimestre .....	58.94	53.22	55.68	12.83	4.34	3,066,006
Tercer Trimestre .....	66.14	55.79	63.66	12.63	5.04	3,526,727
Cuarto Trimestre .....	71.21	62.58	69.32	12.38	5.60	3,177,203
<b>2011</b>						
Primer Trimestre .....	70.61	64.01	69.85	11.92	5.86	2,562,803
Segundo Trimestre .....	77.79	70.52	77.79	11.72	6.64	2,546,271
Tercer Trimestre .....	91.39	75.28	90.16	13.77	6.55	3,207,475
Cuarto Trimestre .....	97.80	87.05	97.02	13.96	6.95	2,499,269
Octubre .....	94.80	88.26	89.40	13.17	6.79	2,491,967
Noviembre .....	92.76	87.05	92.76	13.62	6.81	3,160,130
Diciembre .....	97.80	90.07	97.02	13.95	6.95	1,877,181
<b>2012</b>						
Enero .....	98.04	88.64	91.33	13.04	7.00	2,777,054
Febrero .....	96.59	92.65	94.47	12.79	7.38	3,352,297
Marzo .....	105.33	93.98	105.33	12.81	8.22	2,494,913
Primer Trimestre .....	105.33	88.64	105.33	12.81	8.22	2,865,624

<sup>(1)</sup> 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.

<sup>(2)</sup> Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

<sup>(3)</sup> Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

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

	ADSs <sup>(1)</sup>			Promedio de Volumen Diario (ADSs)
	Dólares			
	Máximo <sup>(2)</sup>	Mínimo <sup>(2)</sup>	Cierre <sup>(3)</sup>	
<b>2007</b> .....	44.42	29.96	38.17	1,350,303
<b>2008</b> .....	49.39	19.25	30.13	1,321,098
<b>2009</b> .....	49.00	19.91	47.88	1,188,775
<b>2010</b>				
Primer Trimestre .....	50.01	40.82	47.53	1,394,455
Segundo Trimestre .....	48.14	40.49	42.89	854,938
Tercer Trimestre.....	52.09	42.78	50.43	752,792
Cuarto Trimestre .....	57.38	49.89	55.92	534,197
Octubre.....	55.05	49.89	54.91	762,224
Noviembre.....	56.83	53.89	56.55	498,769
Diciembre.....	57.38	55.46	55.92	350,353
<b>2011</b>				
Primer Trimestre .....	58.93	52.67	58.70	523,823
Segundo Trimestre .....	66.49	59.60	66.49	519,035
Tercer Trimestre.....	73.00	61.34	64.82	641,559
Cuarto Trimestre .....	72.23	61.73	69.71	527,067
Octubre.....	72.23	64.36	67.05	634,239
Noviembre.....	68.92	61.73	68.21	560,506
Diciembre.....	69.77	64.81	69.71	386,457
<b>2012</b>				
Enero .....	70.52	67.47	70.52	591,823
Febrero .....	75.18	72.47	73.60	482,579
Marzo .....	82.27	72.56	82.27	504,965
Primer Trimestre .....	82.27	52.95	82.27	525,762

<sup>(1)</sup> 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.

<sup>(2)</sup> Precios de cierre máximos y mínimos de los periodos presentados.

<sup>(3)</sup> Precios de cierre en el último día de los periodos presentados.

## PUNTO 10. INFORMACIÓN ADICIONAL

### Estatutos

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

### Constitución y Registro

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

### Derechos de Voto y Ciertos Derechos de las Minorías

Cada Acción Serie B otorga a su tenedor un voto en cualquier Asamblea General de Accionistas de FEMSA, ya sea ordinaria o extraordinaria. Los estatutos sociales establecen que el consejo de administración debe estar compuesto como máximo por 21 miembros. Los tenedores de las Acciones Serie B tienen derecho a elegir por lo menos 11 miembros del consejo de administración de la Compañía. Los tenedores de las Acciones de las Series D tienen derecho a elegir 5 miembros de nuestro consejo de administración. Nuestros estatutos también contemplan que en caso de que ocurra una conversión de las Acciones de la Subserie D-L a Acciones Serie L de conformidad con el voto de nuestros accionistas de las Series D-B y D-L en asambleas especiales y extraordinaria de accionistas, los tenedores de las Acciones Serie D-L (quienes

se convertirían en tenedores de la nueva emisión de Acciones Serie L) tendrán derecho a elegir 2 miembros del consejo de administración. Ninguna de las acciones de la Compañía tiene derechos de votos acumulativos, lo cual es un derecho no regulado bajo la ley mexicana.

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

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

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

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

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

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

- tenedores de por lo menos 10% del capital social en circulación con derecho de voto, incluyendo derechos de voto limitado o restringido, para solicitar al Presidente del consejo de administración o del comité de auditoría o del comité de prácticas societarias, se convoque a una asamblea de accionistas;
- tenedores de por lo menos 5% del capital social en circulación, incluyendo derechos de voto limitado o restringido, pueden iniciar una acción de responsabilidad en contra de nuestros consejeros, el secretario del consejo de administración o ejecutivos clave;
- tenedores de por lo menos 10% del capital social en circulación con derecho de voto, incluyendo voto limitado o restringido, tengan derecho de solicitar sean postergados los acuerdos sobre asuntos llevados a la asamblea de accionistas, en los cuales dichos tenedores no se consideren suficientemente informados;
- tenedores del 20% del capital social en circulación pueden oponerse a cualquier resolución adoptada en una asamblea de accionistas en la cual tengan derecho de voto, incluyendo voto limitado o restringido, y presentar una solicitud a tribunal competente, para suspender temporalmente la resolución, siempre y cuando dicha solicitud se presente dentro de los quince días siguientes a la terminación de la asamblea en la cual dicha resolución fue adoptada, siempre y cuando (1) la resolución en disputa sea contraria a la legislación mexicana o a nuestros estatutos, (2) los accionistas reclamantes no hayan asistido a la asamblea, ni hayan votado a favor de la resolución en cuestión, y (3) los accionistas reclamantes tendrán que presentar fianza para garantizar el pago de daños y perjuicios que la Compañía pueda incurrir como resultado de la suspensión de la resolución en el caso de que el tribunal determine en contra del accionista reclamante; y
- tenedores de por lo menos 10% de nuestro capital social en circulación con derecho a voto, incluyendo voto limitado o restringido, puedan designar a un miembro del consejo de administración y a su respectivo suplente.

## **Asambleas de Accionistas**

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

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

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

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

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

### ***Derechos a Dividendos***

En la AGO que se celebren anualmente el consejo de administración presentará los estados financieros de la Compañía para el año fiscal anterior, conjuntamente con un informe al respecto preparado por el consejo de administración. Una vez que los tenedores de las Acciones Serie B hayan aprobado los estados financieros, determinarán la asignación de las utilidades netas del año precedente. La ley mexicana requiere la separación de al menos 5% de utilidad neta una reserva legal, la cual ya no estará disponible para su distribución sino hasta que la cantidad retenida en dicha reserva sea equivalente a 20% de nuestro capital. De allí en adelante, los tenedores de Acciones Serie B pueden determinar y asignar un cierto porcentaje de utilidades netas a cualquier reserva general o especial, incluida una reserva para compras de acciones propias de la Compañía. El resto de las utilidades netas está disponible para su distribución en forma de dividendos a los

accionistas. Los dividendos sólo serán pagados si las utilidades netas son suficientes para cubrir pérdidas de ejercicios anteriores.

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

### ***Variación de Capital***

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

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

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

### ***Derechos de Preferencia***

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

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

### ***Limitaciones sobre la Tenencia de Acciones***

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

Como regla general, la Ley de Inversión Extranjera permite las tenencias extranjeras de hasta el 100% del capital social de compañías mexicanas, excepto de aquellas que se ocupan de ciertas industrias restringidas. La Ley de Inversión

Extranjera y sus reglamentos requieren que los accionistas mexicanos retengan el poder de determinar el control administrativo y la dirección de las corporaciones en industrias en las cuales se aplican restricciones especiales a las tenencias extranjeras. La inversión extranjera en las acciones de la Compañía no está limitada bajo la Ley de Inversión Extranjera ni sus reglamentos.

### ***Administración de la Compañía***

La administración de la compañía le corresponde al consejo de administración y también al director general, quien está obligado a seguir las estrategias, políticas y lineamientos aprobados por el consejo de administración y la autoridad y obligaciones y deberes expresamente autorizados por la Ley del Mercado de Valores.

Al menos el 25% de los miembros del consejo de administración deberá ser independiente. La independencia de los miembros del consejo de administración se determina en la asamblea de accionistas, sujeta a la objeción de la CNBV de dicha determinación. En el cumplimiento de sus responsabilidades, el consejo de administración será apoyado por un comité de prácticas societarias y un comité de auditoría. El comité de prácticas societarias y el comité de auditoría están compuestos únicamente por consejeros independientes. Cada comité está compuesto por al menos tres consejeros nombrados por los accionistas o por el consejo de administración. Los presidentes de dichos consejos son nombrados (tomando en cuenta su experiencia, capacidad y prestigio profesional) y removidos exclusivamente por una votación en una asamblea de accionistas o por el consejo de administración.

### ***Vigilancia***

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

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

### ***Facultades del Consejo de Administración***

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

- cualquier transacción con partes relacionadas que se aparte del curso ordinario de los negocios;
- transferencias o adquisiciones de activos significativos;
- garantías significativas;
- políticas internas; y
- otras transacciones significativas.

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

### ***Amortización***

La Compañía puede amortizar parte de sus acciones para su cancelación con utilidades distribuidas, conforme a una resolución de una asamblea general extraordinaria de accionistas. Únicamente las acciones suscritas y totalmente pagadas pueden ser amortizadas. Las acciones que habrán de ser amortizadas deben ser adquiridas en la BMV, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles y la Ley del Mercado de Valores. Las acciones no podrán ser amortizadas si, como consecuencia de tal amortización, las Acciones de las Series D y L, en conjunto, exceden los porcentajes permitidos por los estatutos sociales o si tal amortización redujere el capital fijo por debajo del mínimo.

### ***Recompra de Acciones***

De conformidad con nuestros estatutos sociales, y sujeto a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y reglamentos promulgados por la CNBV, podemos recomprar nuestras acciones.

De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, nuestras subsidiarias no pueden adquirir, directa o indirectamente, acciones de nuestro capital social o cualquier valor que represente tales acciones.

### ***Pérdida de Derechos***

Por requerimiento de ley, los estatutos sociales disponen que los accionistas extranjeros de la Compañía tenedores de Unidades UBD y Unidades UB (1) serán considerados mexicanos respecto a dichas acciones que adquieren o estén en su poder, y (2) no pueden invocar la protección de sus propios gobiernos en relación a la inversión representada por aquellas acciones. La falta de cumplimiento de los estatutos sociales puede dar lugar a una penalidad de pérdida de dicha participación en el capital del accionista a favor del estado mexicano. Carlos E. Aldrete, Director Jurídico de la Compañía, opina que, de acuerdo con esta disposición, se considera que un accionista extranjero (incluyendo a un tenedor extranjero de ADSs) ha convenido en no invocar la protección de su propio gobierno y a no interponer ningún recurso diplomático en contra del Estado Mexicano por lo que respecta a sus derechos como accionista, pero no se le considerará haber renunciado a sus otros derechos que pueda tener, incluyendo cualquier derecho de acuerdo a la Ley del Mercado de Valores de Estados Unidos, respecto a su inversión en nuestra Compañía. Si un extranjero invoca la protección de su gobierno en violación de este compromiso perderá los derechos sobre sus acciones a favor de la Nación Mexicana.

### ***Duración***

Los estatutos sociales establecen que la duración de la Compañía es de 99 años, a partir del 30 de mayo de 1936, salvo que sea prorrogada mediante resolución de la asamblea general extraordinaria de accionistas.

### ***Derechos de Separación***

En el caso que los accionistas aprueben un cambio del objeto social, cambio en la nacionalidad de la Compañía o transformación de una forma corporativa a otra, cualquier accionista con derecho a voto que hubiere votado en contra de dicha resolución, puede retirarse de la Compañía y amortizar sus acciones en los términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles, siempre que el accionista haga valer sus derechos dentro de los quince (15) días de finalizada la asamblea en la cual se aprobó el cambio. De acuerdo con la ley, el monto que un accionista que efectúa un retiro tiene derecho a recibir, corresponde al equivalente al interés proporcional en las acciones de capital de la Compañía de acuerdo con el último balance general de la Compañía, aprobado en una asamblea general ordinaria de accionistas.

### ***Desliste de Acciones***

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

### ***Liquidación***

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

### ***Acciones en Contra de Consejeros***

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

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

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

### ***Deberes Fiduciarios—Deber de Diligencia***

La Ley del Mercado de Valores incluye en sus disposiciones que los consejeros deberán de actuar de buena fe y de acuerdo a nuestros mejores intereses y los mejores intereses de nuestras subsidiarias. Para poder cumplir con este deber el consejo de administración puede:

- solicitar información de nosotros o nuestras subsidiarias que sea razonablemente necesaria para cumplir con sus obligaciones;
- requerir a nuestros directivos o a ciertas otras personas, incluyendo auditores externos, a participar en las juntas de consejo para reportarle al consejo de administración;
- posponer sesiones del consejo de administración por hasta tres días cuando un consejero no haya recibido notificación suficiente de la junta o en el caso de que el consejero no haya sido proveído con la información proporcionada a los demás consejeros; y
- requerir la discusión y votación de todo el consejo de administración con la presencia del secretario sobre algún tema en particular.

Nuestros consejeros pueden ser responsables por daños al incumplir con el deber de diligencia, si dicho incumplimiento causa daño económico a nosotros o a nuestras subsidiarias y el consejero (1) no asistió a la sesión de consejo o a las reuniones de los comités y como resultado de dicho incumplimiento, el consejo de administración no pudo tomar acción, al menos que dicha ausencia sea aprobada por la asamblea de accionistas, (2) falló en comunicar al consejo de administración o a los comités, información sustancial necesaria para que el consejo de administración pueda emitir una decisión, al menos que legalmente o contractualmente esté impedido de hacerlo por causas de confidencialidad, y (3) falló en cumplir con las obligaciones impuestas por la Ley del Mercado de Valores o por nuestros estatutos.

### ***Deberes Fiduciarios—Deber de Lealtad***

De acuerdo con La Ley del Mercado de Valores en México, los consejeros y secretario del consejo de administración deben mantener la confidencialidad de cualquier información que no sea pública y sea de su conocimiento debido a su función. También, los consejeros deben de abstenerse en participar, asistir y votar en reuniones donde existieran conflictos de intereses.

Se considerará que los consejeros y el secretario del consejo de administración han violado su deber de lealtad, y serán responsables por los daños, cuando obtengan un beneficio económico en virtud de su posición. Se considera que los consejeros han incumplido con su deber de lealtad si:

- votan en la reunión del consejo de administración o toman cualquier acción que involucre nuestros activos cuando existe un conflicto de interés;
- no revelan la existencia de un conflicto de interés durante la junta de consejo;
- forman parte de un arreglo en las votaciones para apoyar a un accionista en particular o a un grupo de accionistas en contra de otros accionistas;
- aprueban transacciones sin cumplir con los requerimientos estipulados en La Ley del Mercado de Valores;
- utilizan propiedades de la Compañía en violación a políticas aprobadas por el consejo de administración;
- utilizan ilícitamente información relevante que no es pública y;
- usurpan una oportunidad corporativa en su beneficio propio o el de terceros, sin el consentimiento previo del consejo de administración.

## ***Responsabilidad Limitada de Accionistas***

La responsabilidad de los accionistas por las pérdidas de nuestra Compañía es limitada a su aportación en nuestra Compañía.

## **Tratamiento Fiscal**

El siguiente resumen contiene una descripción de ciertas consecuencias del impuesto sobre la renta federal en Estados Unidos de América y México por la compra, propiedad y disposición de nuestros ADS por un tenedor ciudadano o residente de los Estados Unidos de América, una compañía local estadounidense o una persona o entidad que de otra manera estará sujeta al impuesto de la renta federal de los Estados Unidos en una base de ingreso neto respecto a nuestros ADS, a quien nos referiremos como tenedor estadounidense, pero esto no intenta ser una descripción de todas las posibles consideraciones fiscales que pudieran ser relevantes para la decisión de compra, posesión o disposición de ADS. En particular, la presente discusión no incluye todas las consideraciones del impuesto sobre la renta federal mexicano o estadounidense que podrían ser relevantes para un inversionista en particular, ni incluye las reglas especiales fiscales aplicables a ciertas categorías de inversionistas, tales como bancos, intermediarios, intermediarios que eligen *mark to market*, entidades exentas de impuestos, compañías aseguradoras, tenedores de corto plazo de ADS o inversionistas que poseen nuestros ADS como parte de una transacción de cobertura, conversión o integrada o inversionistas quienes tengan una “divisa funcional” distinta al dólar estadounidense. Este resumen trata sólo de tenedores estadounidenses de nuestros ADS como activos de capital y no incluye el trato de tenedor estadounidense que se propietario o considerado como poseedor del 10% o más de la acciones de voto (incluyendo ADS) de la Compañía.

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

### ***Tributación en México***

Para efectos de este resumen, el término “tenedor no-residente” significa un tenedor que no es residente de México para efectos del impuesto y no posee nuestros ADS en conexión con la conducción de una operación comercial o negocio a través de un establecimiento permanente para efectos fiscales en México. Para efectos de tributación en México, un individuo es residente en México si él o ella establece su casa en México, o si él o ella tiene otra casa fuera de México, pero su Centro de Intereses Vitales (según se define en el Código Fiscal de la Federación) está localizado en México y, entre otras circunstancias, más del 50% de los ingresos durante un año calendario proviene de México. Una persona moral es residente de México si tiene su principal lugar de negocios o si su administración vigente está localizada en México. Se presume que un ciudadano mexicano es residente de México a menos que él o ella pueda demostrar que lo contrario es verdad. Si se le considera a una persona moral o un individuo tener un establecimiento permanente en México para efectos fiscales, todos los impuestos sobre la renta atribuibles al establecimiento permanente estarán sujetos a los impuestos mexicanos, de acuerdo con las leyes fiscales aplicables.

*Impuestos sobre Dividendos.* Bajo las leyes mexicanas del impuesto sobre la renta, los dividendos, ya sea en efectivo o en cualquier tipo, pagados respecto a nuestras acciones representadas por nuestros ADS no están sujetos a la retención del impuesto mexicano.

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

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

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

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

### ***Tributación en Estados Unidos***

*Impuestos sobre Dividendos.* El importe bruto de cualquier dividendo pagado con respecto a nuestras acciones representativas de nuestros ADS generalmente será incluido en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como un ingreso ordinario en el día en que los dividendos son recibidos por el depositario de ADS y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones bajo el *Internal Revenue Code of 1986* (Código de Hacienda Pública de 1986), vigente. Los dividendos, los cuales serán pagados en pesos mexicanos, serán incluidos en el ingreso del tenedor estadounidense en la cantidad calculada en dólares estadounidenses, en general, en referencia a la tasa de cambio vigente en la fecha de recepción por parte del depositario de los ADS (a pesar de que dichos pesos mexicanos sean o no en realidad convertidos en dólares estadounidenses en tal fecha). Si dichos dividendos son convertidos en dólares estadounidenses en la fecha recibida, un tenedor estadounidense generalmente no necesitará reconocer pérdida o ganancia en la divisa extranjera respecto a los dividendos. Los tenedores estadounidenses deberán consultar a sus asesores fiscales respecto al trato de ganancia o pérdida de la divisa extranjera, en caso de que exista, en cualquier cantidad en pesos mexicanos recibida que sean convertidas en dólares estadounidenses en una fecha subsecuente de la fecha de recepción. Sujeto a ciertas excepciones por posiciones de corto plazo y cobertura, el dólar estadounidense de dividendos recibido por un individuo tenedor estadounidense respecto de los ADS por ejercicios fiscales comenzando anteriormente al 1° de enero de 2013 está sujeto a tributación en una tasa máxima del 15% si los dividendos son “dividendos calificados”. Dividendos pagados por los ADS serán tratados como dividendos calificados si (1) calificamos para los beneficios de un tratado del impuesto sobre la renta completo con los Estados Unidos de América que el *Internal Revenue Service* (Servicio de Hacienda Pública) haya aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados y (2) no hayamos sido, en el año anterior al año en que el dividendo fue pagado, y no somos, en el año en el cual el dividendo es pagado, una compañía de inversión extranjera pasiva. El tratado del impuesto sobre la renta entre México y Estados Unidos de América fue aprobado para efectos de las reglas de dividendos calificados. En base a nuestros estados de resultados consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, creemos que no somos considerados como una compañía de inversión extranjera pasiva para los efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense respecto a nuestro año fiscal 2011. 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 2012. Los dividendos generalmente constituyen una fuente extranjera de “ingreso pasivo” para los efectos de créditos fiscales extranjeros en los Estados Unidos.

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

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

*Impuestos sobre Ganancias del Capital.* Una ganancia o pérdida obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de ADS estará sujeta al impuesto federal sobre la renta como una ganancia o pérdida del capital en una cantidad igual a la diferencia entre la cantidad obtenida en la disposición y dicha base tributaria en el ADS del tenedor estadounidense. Cualquiera de dichas ganancias o pérdidas serán una ganancia o pérdida a largo plazo si los ADS fueren retenidos por más de un año de la fecha de dicha venta. Cualquiera de las ganancias a largo plazo reconocida por un tenedor estadounidense que sea una persona física está sujeto a la tasa reducida del impuesto sobre la renta. La deducción de pérdida de capital está sujeta a las limitaciones por efectos de impuesto federal sobre la renta estadounidense. Los depósitos y retiros de acciones por un tenedor estadounidense en canje por ADS no resultarán en la obtención de ganancias o pérdidas para efectos del impuesto federal sobre la renta estadounidense.

Cualquier ganancia realizada por un tenedor estadounidense en una venta u otra disposición de ADS será tratada como una fuente de ingreso para efectos del crédito fiscal extranjero estadounidense.

Un tenedor no-estadounidense de los ADS no estará sujeto a la retención o al impuesto federal sobre la renta estadounidense en cualquier ganancia obtenida en una venta de ADS, excepto (1) si dicha ganancia está directamente relacionada con la conducción, por parte de un tenedor no-estadounidense, de una operación comercial o negocio en los Estados Unidos de América, o (2) en caso de una ganancia obtenida por un individuo tenedor no-estadounidense quien se encuentre presente en los Estados Unidos de América por 183 días o más del año fiscal de la venta y otras ciertas condiciones se cumplan.

*Retención preventiva y Reportes de Información en los EUA.* Un tenedor estadounidense de ADS podrá, bajo ciertas circunstancias, estar sujeto a “retención preventiva” respecto a ciertos pagos a dicho tenedor estadounidense, tales como dividendos, intereses o las ganancias por una venta o disposición de ADS, excepto que dicho tenedor (1) sea una corporación o si es está incluido en ciertas categorías de exención, y demuestra este hecho cuando sea necesario o (2) proporcione un número correcto de identificación fiscal, certifica que no está sujeto a alguna retención o que de otro modo cumple con los requerimientos aplicables con las reglas de retención preventiva. Cualquier cantidad retenida bajo estas reglas no constituye un impuesto por separado y será acreditable contra pasivo fiscal del impuesto sobre la renta estadounidense del tenedor. Mientras los tenedores no-estadounidenses generalmente están exentos de la retención preventiva, un tenedor no-estadounidense podría, bajo ciertas circunstancias, ser requerido para cumplir con ciertos procedimientos de información e identificación a fin de probar esta exención.

## **Contratos Principales**

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

### **Contratos Principales relacionados con Coca-Cola FEMSA**

#### *Convenio de Accionistas*

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

En febrero de 2010, los principales accionistas Coca-Cola FEMSA, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el convenio de accionistas y los estatutos de Coca-Cola FEMSA fueron modificados de conformidad. Las modificaciones principalmente se relacionan con cambios a los requisitos de votación para decisiones sobre: (1) operaciones ordinarias dentro de un plan de negocios anual y (2) nombramiento del director general y todos los ejecutivos que le reportan directamente, las cuales podrán tomarse por el consejo de administración por un voto de mayoría simple. Además, la modificación contempla que el pago de dividendos, hasta una cantidad equivalente al 20% de las utilidades retenidas del año anterior, puede ser aprobado por una mayoría simple de los accionistas. Cualquier decisión sobre temas extraordinarios, en base a su definición en los estatutos de Coca-Cola FEMSA y que incluyen, entre otras causas, cualquier nueva adquisición de negocios o combinaciones de negocios por un monto superior a los US\$100 millones, y fuera de las operaciones ordinarias contenidas en el plan de negocios anual, o cualquier cambio en la existente línea de negocios, requerirá la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo de administración, con el voto de dos miembros nombrados por The Coca-Cola Company. También, cualquier decisión relacionada con dichos temas extraordinarios o cualquier pago de dividendos por encima del 20% de las utilidades retenidas del año anterior requerirá la aprobación de la mayoría de los accionistas cada una de las Acciones Serie A y Serie D de Coca-Cola FEMSA votando en conjunto como una sola serie, la mayoría de los cuales deberá incluir a la mayoría de los accionistas de la Serie D de Coca-Cola FEMSA.

De acuerdo con los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA, sus Acciones Serie A y Acciones Serie D son las únicas con plenos derechos de voto y por lo tanto controlan los actos de sus accionistas. El convenio de accionistas también establece el entendimiento por parte de los principales accionistas de los efectos de una acción adversa de The Coca-Cola Company conforme a los contratos de embotellador. Los estatutos sociales y el convenio de accionistas de Coca-Cola FEMSA disponen que una mayoría de los consejeros designados por los tenedores de sus Acciones Serie A, sobre determinación de buena fe que cualquier acción de The Coca-Cola Company conforme a un contrato de embotellador entre The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA o cualquiera de sus subsidiarias es sustancialmente adversa para los intereses comerciales de Coca-Cola FEMSA y que The Coca-Cola Company no haya subsanado dicha acción dentro de un plazo de 60 días a partir de su notificación, podrá declarar un periodo de mayoría simple en cualquier momento dentro de un plazo de 90 días a partir de la notificación. Durante el “periodo de mayoría simple”, según se define en los estatutos de Coca-Cola FEMSA ciertas decisiones principalmente la aprobación de

modificaciones sustanciales a los planes de Coca-Cola FEMSA y la introducción de una nueva o terminación de una ya existente, y transacciones entre partes relacionadas fuera del curso ordinario de operaciones, en la medida que pudieran requerir en otros casos la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D de Coca-Cola FEMSA, podrán ser adoptadas por un voto mayoritario de su total consejo de administración, sin requerir de la presencia o aprobación de cualquier consejero de la Serie D de Coca-Cola FEMSA. Una mayoría de los consejeros de la Serie A de Coca-Cola FEMSA podrá dar por terminado un periodo de mayoría simple, pero una vez ya terminado, no podrá después declararse otro periodo de mayoría simple dentro de un plazo de un año después de la terminación. Si un periodo de mayoría simple persiste durante un año o más, las disposiciones del convenio de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables pueden ser aplicadas, con las consecuencias expuestas en el siguiente párrafo.

Además de los derechos del tanto previstos en los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA en cuanto a las propuestas de transferencias de sus Acciones Serie A o Acciones Serie D, el convenio de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación del otro en Coca-Cola FEMSA: (i) un cambio de control en una accionista principal, (ii) la existencia de diferencias irreconciliables entre los principales accionistas o (iii) ciertas otras causales previstas de casos de incumplimiento específicos.

En caso que (i) uno de los principales accionistas compre la participación de la otra en Coca-Cola FEMSA en cualquiera de las circunstancias descritas anteriormente o que (ii) la propiedad de las acciones del capital social de Coca-Cola FEMSA distintas de las Acciones Serie L de las subsidiarias de The Coca-Cola Company o FEMSA se reduzcan por debajo de un 20% y por requerimiento del accionista cuya participación no se ha visto reducida, el convenio de accionistas requiere que se modifiquen nuestros estatutos sociales para eliminar todas las restricciones a las transferencias de acciones y todos los requisitos especiales de votos de mayoría calificada y quórum, a partir de lo cual el convenio de accionistas quedará rescindido.

El convenio de accionistas también contiene disposiciones relativas al entendimiento de los principales accionistas en lo que se refiere al crecimiento de Coca-Cola FEMSA. Establece que The Coca-Cola Company tiene la intención de que Coca-Cola FEMSA sea vista como uno de sus pocos embotelladores ancla en Latinoamérica. En particular, las partes están de acuerdo que es deseable que Coca-Cola FEMSA se expanda a través de la adquisición de territorios adicionales para operaciones de embotellado en México y en otros países de Latinoamérica en caso de que cualquiera se encuentre disponible por medio de crecimiento horizontal. Asimismo, The Coca-Cola Company ha acordado, con sujeción a un cierto número de condiciones, que si obtiene la propiedad de un territorio de embotellado adecuado para las operaciones de Coca-Cola FEMSA, le dará a Coca-Cola FEMSA la opción de adquirir dicho territorio. The Coca-Cola Company también ha acordado apoyar las modificaciones prudentes y sólidas de la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA para respaldar el crecimiento horizontal. Los acuerdos de The Coca-Cola Company con respecto al crecimiento horizontal vencen ante la eliminación de los requerimientos de voto descritos previamente o la decisión de The Coca-Cola Company de rescindir el contrato como resultado de un incumplimiento.

### ***El Memorándum Coca-Cola***

En relación con la adquisición de Panamco, durante el 2003, Coca-Cola FEMSA estableció ciertos acuerdos relacionados principalmente con los asuntos operativos y comerciales con The Coca-Cola Company y nuestra Compañía que fueron formalizados por escrito previamente a la conclusión de la adquisición. Aunque el memorándum no ha sido modificado, Coca-Cola FEMSA continúa desarrollando su relación con The Coca-Cola Company (a través, entre otras cosas, de adquisiciones y teniendo participación en nuevas categorías de productos), y Coca-Cola FEMSA considera por tanto que el memorándum debe ser interpretado en el contexto de eventos subsecuentes, algunos de los cuales han sido listados en la siguiente descripción. Los términos son los siguientes:

- Los acuerdos entre accionistas entre subsidiarias directamente 100% propiedad de nuestra Compañía y The Coca-Cola Company continuarán siendo válidos. El 1 de febrero de 2010, FEMSA modificó el acuerdo entre accionistas con The Coca-Cola Company. Véase “—Convenio de Accionistas”.
- FEMSA continuará consolidando los estados financieros de Coca-Cola FEMSA bajo las NIF .
- The Coca-Cola Company y nuestra Compañía continuarán negociando de buena fe la posibilidad de implementar cambios a la estructura de capital de Coca-Cola FEMSA en el futuro.
- No habrá cambios en precios del concentrado o apoyo a mercadotecnia por parte de The Coca-Cola Company hasta mayo del 2004. Después de dicho término, The Coca-Cola Company tiene total discreción para implementar cualquier cambio respecto a estos asuntos, pero cualquier asunto en relación a los mismos será negociado con Coca-Cola FEMSA y se tomará en consideración la condición operativa de Coca-Cola FEMSA. En 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente los precios del concentrado para bebidas.

carbonatadas durante un periodo de tres años comenzando en Brasil en 2006 y en México en 2007. Estos incrementos fueron completamente implementados en Brasil en 2008 y en México en 2009.

- The Coca-Cola Company puede requerir que se establezca una estrategia a largo plazo diferente para Brasil. Si, tras tomar en cuenta nuestro desempeño en Brasil, The Coca-Cola Company no nos considera su solución estratégica a largo plazo en Brasil, entonces venderemos nuestra franquicia Brasileña a The Coca-Cola Company o a quien designe a valor de mercado. El valor de mercado sería determinado por bancos de inversión independientes contratados por cada una de las partes, quienes deberán pagarles de acuerdo a procedimientos establecidos. Coca-Cola FEMSA actualmente cree que la posibilidad de la aplicación de este plazo es remota.
- FEMSA, The Coca-Cola Company y Coca-Cola FEMSA se reunirán para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotellado de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, Coca-Cola FEMSA considerará todas las posibles combinaciones y cualquier intercambio de activos que pueda surgir de estas discusiones. Además, Coca-Cola FEMSA considerará cualquier combinación potencial siempre y cuando sea estratégicamente conveniente y realizada a un valor justo de mercado.
- Coca-Cola FEMSA quisiera mantenerse abierta a alternativas estratégicas que se relacionen con la integración de refrescos y cerveza. The Coca-Cola Company, nuestra Compañía y Coca-Cola FEMSA explorarían estas alternativas en base a cada mercado en el momento apropiado.
- The Coca-Cola Company acordó vender a una subsidiaria de nuestra Compañía, acciones suficientes que permitan a FEMSA ser propietaria usufructuaria del 51% de las acciones en circulación del capital social de Coca-Cola FEMSA (asumiendo que esta subsidiaria de FEMSA no venda ninguna de sus acciones y que no haya emisiones de capital accionario de Coca-Cola FEMSA distintos a los contemplados por la adquisición). Como resultado de este entendimiento, el 3 de noviembre de 2006, a través de una subsidiaria adquirimos 148,000,000 Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando el 9.4% del total de las acciones con derecho a voto y 8.02% del capital total de Coca-Cola FEMSA. Adquirimos estas acciones por un monto total de \$427.4 millones de dólares. De acuerdo a los estatutos de Coca-Cola FEMSA, las acciones adquiridas fueron convertidas de Acciones Serie D de Coca-Cola FEMSA a Acciones Serie A de Coca-Cola FEMSA.
- Coca-Cola FEMSA pudiera penetrar algunos mercados donde la inversión sustancial en infraestructura pudiera ser requerida. The Coca-Cola Company y FEMSA conducirán un estudio en conjunto que trazará las estrategias para estos mercados, así como la inversión en niveles requeridos para ejecutar dichas estrategias. Posteriormente, está previsto que nuestra Compañía y The Coca-Cola Company lleguen a un acuerdo en el nivel de aportación a ser proporcionada por cada uno de los socios. Las partes previenen que esta asignación de responsabilidades de aportación no va a ser una carga excesiva para cualquiera de las partes.
- El 19 de diciembre de 2003, Coca-Cola FEMSA contrató una línea de crédito, con The Coca-Cola Export Corporation, la cual expiró en diciembre del 2006 y nunca se usó.

### ***Marco de Cooperación con The Coca-Cola Company***

El 1° de septiembre de 2006, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company acordaron un marco de cooperación para iniciar una nueva etapa de colaboración para el futuro. Este marco incluye los principales aspectos entre la relación de Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company y define los términos para la nueva estructura de negocio. Dicho marco esta estructurado sobre tres objetivos principales, , que han sido implementados como a continuación se explica:

- *Crecimiento sostenible en refrescos, bebidas no carbonatadas y agua embotellada:* Junto con The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA ha definido una plataforma para conjuntamente conseguir un crecimiento incremental en la categoría de bebidas carbonatadas, así como el desarrollo acelerado de bebidas no carbonatadas y agua embotellada a través de Latinoamérica. A este punto, The Coca-Cola Company proporcionará una porción relevante de los fondos derivados por el incremento de precios de concentrado en apoyo a la mercadotecnia para el portafolio completo. Adicionalmente, el marco contempla una nueva estructura de negocio para el desarrollo de bebidas no carbonatadas, que permite la alineación de objetivos entre Coca-Cola FEMSA y The Cola Company el cual deberá contribuir a la creación de valor incremental en ambas compañías a largo plazo. Teniendo en mente este objetivo, Coca-Cola FEMSA adquirió conjuntamente el negocio de agua embotellada de Brisa en Colombia, formalizó una alianza estratégica respecto a los productos de Jugos del Valle en México y Brasil y formalizó acuerdos para desarrollar la marca *Crystal* y el negocio de Matte Leão en Brasil conjuntamente con otros embotelladores y el negocio de Estrella Azul en Panamá. Además, durante el año 2011, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company formalizaron un joint venture para desarrollar ciertos productos de café en los territorios de Coca-Cola FEMSA.

- *Crecimiento horizontal*: El marco incluye el apoyo de The Coca-Cola Company en la aspiración de Coca-Cola FEMSA para continuar siendo un participante líder en la consolidación del Sistema Coca-Cola en Latinoamérica, así como explorar oportunidades potenciales en otros mercados donde la estructura operativa y las fuertes habilidades de ejecución de Coca-Cola FEMSA puedan ser replicadas. Por ejemplo, en 2008, Coca-Cola FEMSA realizó una transacción con The Coca-Cola Company para adquirir de esta, REMIL, que era la franquicia de agua embotellada 100% propiedad de The Coca-Cola Company en la mayoría del Estado de Minas Gerais en Brasil.
- *Visión de largo plazo en la relación económica*: Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company entienden mutuamente sus objetivos de negocio y planes de crecimiento, y el nuevo marco provee una perspectiva de largo plazo en los aspectos económicos de su relación. Esto permitirá que Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company continúen enfocados en conducir el negocio hacia adelante y generar crecimientos rentables.

### ***Contratos de Embotellador***

Los contratos de embotellador son los contratos estándar para cada territorio que The Coca-Cola Company celebra con embotelladores fuera de los Estados Unidos. Coca-Cola FEMSA fabrica, envasa, distribuye y vende bebidas carbonatadas, bebidas no carbonatadas y agua embotelladas de acuerdo a contratos por separado para cada uno de sus territorios. Coca-Cola FEMSA está obligada a comprar el concentrado y edulcorantes artificiales en algunos de sus territorios para todas las marcas registradas de Coca-Cola a compañías designadas por The Coca-Cola Company

Estos contratos de embotellador establecen que Coca-Cola FEMSA comprará la totalidad de sus inventarios de concentrados de bebidas de marcas registradas Coca-Cola a The Coca-Cola Company y a otros proveedores autorizados a precios y conforme a condiciones de pago y otros términos y condiciones de suministro que serán determinados de tiempo en tiempo por The Coca-Cola Company a su entera discreción. Los precios del concentrado son determinados como un porcentaje del precio promedio en moneda local, neto de impuestos aplicables. Aunque los factores de precios utilizados para calcular el costo del concentrado y la moneda de pago, entre otros términos, son fijados por The Coca-Cola Company a su entera discreción, Coca-Cola FEMSA fija el precio de productos vendidos a clientes a su discreción, sujeto a la aplicación de restricciones de precios. Coca-Cola FEMSA tiene derechos exclusivos sobre la distribución de bebidas de las marcas registradas Coca-Cola para su venta en sus territorios en envases autorizados descritos por los contratos de embotellador y actualmente utilizados por Coca-Cola FEMSA. Entre estos envases se incluyen diversos tipos de latas y botellas retornables y no retornables, de vidrio y plástico, y equipos *fountain*.

Los contratos de embotellador incluyen el reconocimiento por parte de Coca-Cola FEMSA de que The Coca-Cola Company es propietaria exclusiva de las marcas registradas que identifican las bebidas de marca *Coca-Cola* y de las fórmulas secretas con las cuales se fabrican los concentrados de The Coca-Cola Company. Sujeto al derecho exclusivo de Coca-Cola FEMSA de distribución de las bebidas de marca *Coca-Cola* en sus territorios, The Coca-Cola Company se reserva el derecho a importar y exportar bebidas de marca *Coca-Cola* hacia y desde cada uno de sus territorios. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA no contienen disposiciones que restrinjan la capacidad de The Coca-Cola Company en cuanto a la fijación del precio de los concentrados que se cobra a sus subsidiarias y no imponen obligaciones mínimas de comercialización a The Coca-Cola Company. Los precios a los que Coca-Cola FEMSA compra concentrados conforme a los contratos de embotellador pueden variar materialmente de los precios que ésta ha pagado históricamente. Sin embargo, conforme a los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA y del convenio de accionistas celebrado entre ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company y ciertas subsidiarias de nuestra Compañía, una evento adversa de The Coca-Cola Company conforme a cualquiera de los contratos de embotellador puede resultar en una suspensión de ciertos derechos de veto de los consejeros designados por The Coca-Cola Company. Esto le proporciona a Coca-Cola FEMSA protección limitada contra la capacidad de The Coca-Cola Company de elevar los precios del concentrado en el entendido que dicho aumento sea considerado para causar un efecto negativo para Coca-Cola FEMSA de conformidad con el convenio de dichos accionistas y sus estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA. Véase “—Convenio de Accionistas”.

The Coca-Cola Company está facultada, a su entera discreción, para reformular cualquiera de las bebidas de las marcas *Coca-Cola* y a suspender la fabricación de cualquiera de las bebidas de las marcas *Coca-Cola*, con sujeción a ciertas limitaciones, en tanto no se suspenda la fabricación de todas las bebidas de las marcas *Coca-Cola*. The Coca-Cola Company también podrá introducir bebidas nuevas en los territorios de Coca-Cola FEMSA; en dicho caso, Coca-Cola FEMSA tiene el derecho al tanto con respecto a la fabricación, envase, distribución y venta de tales bebidas nuevas, con sujeción a las mismas obligaciones que existieran con respecto a las bebidas de marca *Coca-Cola* según los contratos de embotellador. Los contratos de embotellador prohíben a Coca-Cola FEMSA producir, embotellar o manejar productos de cola ajenos a The Coca-Cola Company, u otros productos o envases que imiten, usurpen o causen confusión con los productos, imagen del producto, envases o marcas de The Coca-Cola Company, o adquirir o tener intereses en una entidad que participe de tales actividades restringidas. Los contratos de embotellador también prohíben a Coca-Cola FEMSA producir, embotellar o

manejar bebidas carbonatadas, salvo con la autorización o el consentimiento de The Coca-Cola Company. Los Contratos con Embotelladores imponen restricciones relativas a la utilización de ciertas marcas, envases autorizados, empaques y etiquetas de The Coca-Cola Company a los efectos de que se cumplan las políticas prescritas por The Coca-Cola Company. En particular, Coca-Cola FEMSA está obligada a:

- mantener plantas y equipos, personal y centros de distribución capaces de fabricar, empaquetar y distribuir las bebidas de marca *Coca-Cola* en envases autorizados de conformidad con los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA y en cantidades suficientes para satisfacer plenamente la demanda de sus territorios;
- adoptar las debidas medidas de control de calidad fijadas por The Coca-Cola Company;
- desarrollar, estimular y satisfacer plenamente la demanda de bebidas de marca *Coca-Cola* usando todos los medios autorizados, que incluyen la inversión en publicidad y otros planes de mercadeo;
- mantener una capacidad financiera sólida como sea razonablemente necesaria para asegurar el cumplimiento de Coca-Cola FEMSA y sus afiliadas de sus obligaciones con The Coca-Cola Company; y
- presentar anualmente, a The Coca-Cola Company planes de mercadeo, gerencia, promoción y publicidad para el año siguiente.

The Coca-Cola Company contribuyó con una porción significativa del gasto total de mercadotecnia en los territorios de Coca-Cola FEMSA, durante el 2011 y ha reiterado su intención de continuar proveyendo soporte como parte del nuevo marco de cooperación. Aunque Coca-Cola FEMSA estima que The Coca-Cola Company continuará proporcionando fondos para publicidad y mercadeo, no está obligada a hacerlo. Por consiguiente, los niveles futuros de apoyo en publicidad y mercadeo suministrados por The Coca-Cola Company podrán variar materialmente respecto de los niveles históricos suministrados. Véase “—Convenio de Accionistas”.

Coca-Cola FEMSA tiene contratos de embotellador con The Coca-Cola Company por separado para cada uno de sus territorios en los cuales opera. Estos contratos de embotellador son renovables por términos de diez años, sujetos al derecho de ambas partes de notificar previamente que no desea renovar un contrato específico.

Al 31 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA tenía siete contratos de embotellador en México, cada uno correspondiente a un territorio distinto: (i) el territorio del Valle de México cuyos contratos de embotellador expiran en junio de 2013 y abril de 2016, (ii) el contrato para el territorio de Centro de México sus contratos de embotellador expiran en mayo de 2015 y julio de 2016; (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste expira en septiembre de 2014, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío expira en mayo de 2015, y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste expira en junio de 2013. Los contratos de embotellador de Coca-Cola FEMSA con The Coca-Cola Company expirarán para los territorios en los países y fechas siguientes: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016; y Panamá en noviembre de 2014. En relación con la fusión de Coca-Cola FEMSA con la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano, Coca-Cola FEMSA asumió contratos de embotellador adicionales. Véase “Punto 4. Información de la Compañía-Coca-Cola FEMSA- Adquisiciones Recientes y Fusiones.”

Los contratos de embotellador están sujetos a rescisión por parte de The Coca-Cola Company en caso de incumplimiento por parte de Coca-Cola FEMSA. Las disposiciones sobre incumplimiento incluyen limitaciones en el cambio en la estructura de capital o control de Coca-Cola FEMSA y la cesión o transferencia de los contratos de embotellador y están destinadas a impedir que cualquier persona que no sea aceptable para The Coca-Cola Company pueda obtener una cesión de un contrato con embotelladores o adquirir Coca-Cola FEMSA independientemente de los demás derechos establecidos en el convenio de accionistas. Estas disposiciones podrán evitar cambios en los principales accionistas de Coca-Cola FEMSA, incluyendo fusiones o adquisiciones o disposición del capital social de Coca-Cola FEMSA que tengan como consecuencia un cambio en el control efectivo de Coca-Cola FEMSA sin el consentimiento de The Coca-Cola Company. Véase “—Convenio de Accionistas”.

Coca-Cola FEMSA también ha celebrado acuerdos de licencia de marca con The Coca-Cola Company por el cual se autoriza a Coca-Cola FEMSA a utilizar ciertos nombres de marca de The Coca-Cola Company. Dichos acuerdos tienen un término de diez años, pero vencerán en caso de que Coca-Cola FEMSA deje de fabricar, comercializar, vender y distribuir los productos de la marca *Coca-Cola* establecidos en los acuerdos con embotelladores, o si el convenio de accionistas es terminado. The Coca-Cola Company también tiene el derecho a terminar el acuerdo de licencia si Coca-Cola FEMSA utiliza sus nombres de marca de manera que no sea autorizada por los contratos de embotellador.

## **Contratos Principales Relacionados con nuestra tenencia de Acciones Heineken**

### ***Contrato de Intercambio de Acciones***

El 11 de Enero de 2010, FEMSA y ciertas de nuestras subsidiarias firmaron un contrato de intercambio de acciones, al cual nos referiremos como el Contrato de Intercambio de Acciones, con Heineken Holding N.V. y Heineken N.V. El Contrato de Intercambio de Acciones exigió a Heineken N.V., como contraprestación del 100% de las acciones de EMPREX Cerveza, S.A. de C.V. (ahora Heineken México Holding, S.A. de C.V.), al cual nos referimos como EMPREX Cerveza la entrega al cierre de la transacción Heineken N.V. de 86,028,019 acciones recién emitidas de Heineken a FEMSA con el compromiso de entregar de conformidad con el ASDI 29,172,504 Acciones Asignadas en un período no mayor a cinco años a partir de la fecha de cierre de la transacción Heineken. Al 05 de octubre de 2011, hemos recibido la totalidad de las Acciones Asignadas.

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

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

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

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

### ***Contrato de Relación de Accionistas***

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

- El Contrato de Relación de Accionistas cubre, entre otras cosas, los siguientes temas:

- La representación de FEMSA en el Consejo de Administración de Heineken Holding y en el Consejo de Supervisión de Heineken y la creación de un comité de las 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 Heineken Holding N.V. Bajo el Contrato de Relación de Accionista, FEMSA tiene derecho de nominar dos representantes al Consejo de Supervisión de Heineken, uno de los cuales será designado Vicepresidente del consejo de Administración de Heineken N.V. y también será representante de FEMSA en el Consejo de accionistas de Heineken Holding N.V.. Nuestros nominados para el Consejo de Supervisión fueron José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente del Consejo y Director General y Javier Astaburuaga Sanjines, nuestro Director de Finanzas quienes fueron aprobados por los accionistas de Heineken Holding N.V. en su asamblea general de accionistas, el señor José Antonio Fernández Carbajal también fue aprobado para el Consejo de de administración de Heineken Holding N.V. por la asamblea general de accionistas de Heineken Holding N.V..

Además, el Consejo de Supervisión de Heineken creó un comité de las Américas para vigilar la dirección estratégica del negocio en el continente americano y evaluar las nuevas oportunidades de negocio en esa región. El comité de las Américas consiste de dos miembros existentes del Consejo de Supervisión de Heineken y un representante de FEMSA, quien actúa como presidente. El presidente del comité de las Américas es José Antonio Fernández Carbajal, nuestro Presidente del Consejo y Director General.

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

## **Documentos Disponibles al Público**

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

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

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

### **Riesgos Derivados por Tasas de Interés**

El riesgo derivado por tasas de interés existe principalmente con respecto a nuestra deuda que se encuentra en tasas de interés variable. Al 31 de diciembre de 2011, nuestra deuda total es de Ps. 29,604 millones, de los cuales el 47% de esta deuda se encuentra contratada a tasas de interés fijo y 53% a tasas de interés variable. Los contratos swap nos ayudaran a cambiar una porción de nuestra deuda de tasa variable a deuda de tasa fija. Después de dar efecto a estos contratos, al 31 de

diciembre de 2011, 59% de nuestra deuda total era a tasa fija y 41% de nuestra deuda total era a tasa variable. La tasa de interés en nuestra deuda de tasa variable es determinada en referencia al “London Interbank Offered Rate” o LIBOR (una tasa de referencia utilizada para los préstamos en Eurodólar), a la Tasa de interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) y a los Certificados de Tesorería (CETES). Si estas tasas de referencia aumentan, nuestros pagos de interés aumentarían consecuentemente.

La siguiente tabla muestra información acerca de nuestros instrumentos financieros derivados que están sujetos a cambios en tasas de interés y tasas de tipo de cambio. La tabla presenta los valores de referencia y las tasas de interés promedio por fecha de vencimiento. Los valores de referencia, son usados para calcular los pagos contractuales a ser cambiados bajo contrato. Las tasas de interés promedio están basadas en las tasas de referencia al 31 de diciembre de 2011, más los spreads contratados con los pasivos. Los pagos actuales de los instrumentos financieros derivados son denominados en dólares americanos y pesos mexicanos. Todos los pagos en la tabla están presentados en pesos mexicanos, la moneda en que reportamos, utilizando el tipo de cambio al 30 de diciembre de 2011 la cual era de Ps. 13.9510 por dólar americano.

La siguiente tabla también muestra el valor razonable estimado para el 31 de diciembre de 2011 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 2011.

Al 31 de diciembre de 2011, el valor razonable representa un incremento en deuda total de Ps. 698 millones mayor que el valor en libros debido a un incremento en las tasas de interés de México.

### Deuda Principal por Año de Vencimiento

	Al 31 de diciembre de 2011					Al 31 de diciembre de 2010				
	2012	2013	2014	2015	2016	2017 y años posteriores	Valor en Libros	Valor Razonable	Valor en libros	Valor Razonable
<b>(en millones de pesos mexicanos, excepto por porcentajes)</b>										
<b>Deuda Corto Plazo:</b>										
Deuda a tasa fija:										
Pesos mexicanos.....	18	—	—	—	—	—	18	18	—	—
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	6.9%						6.9%			
Pesos argentinos.....	325	—	—	—	—	—	325	317	506	506
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	14.9%						14.9%	15.3%		
Deuda a tasa variable:										
Pesos colombianos.....	295	—	—	—	—	—	295	295	1,072	1,072
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	6.8%						6.8%	4.4%		—
Subtotal.....	638	—	—	—	—	—	638	630	1,578	1,578
<b>Deuda Largo Plazo:</b>										
Deuda a tasa fija:										
Pesos mexicanos:										
Certificados Bursátiles.....	—	—	—	—	—	2,500	2,500	2,631	—	—
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....						8.3%	8.3%			
Unidades de Inversión (UDIs).....	—	—	—	—	—	3,337	3,337	3,337	3,193	3,193
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....						4.2%	4.2%	4.2%		
Dólares americanos:										
Arrendamiento Capitalizable.....	—	—	—	—	—	—	—	—	4	4
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....								3.8%		
J.P. Morgan (Bono Yankee).....	—	—	—	—	—	6,990	6,990	7,737	6,179	6,179
Tasa de interés.....						4.6%	4.6%	4.6%		

Pesos Argentinos .....	514	81	—	—	—	—	595	570	684	684
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	16.4%	15.7%					16.3%		16.5%	
Reales Brasileños:										
Préstamos Bancarios.....	5	10	10	10	10	36	81	87	102	102
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Arrendamientos Capitalizables ...	4	5	5	4	—	—	18	—	21	21
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%			4.5%		4.5%	
Subtotal .....	523	96	15	14	10	12,863	13,521	14,362	10,162	10,162
Deuda a tasa variable:										
Pesos mexicanos:										
Préstamos Bancarios.....	67	266	1,392	2,825	—	—	4,550	4,456	4,550	4,550
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%			5.0%		5.1%	
Certificados Bursátiles.....	3,000	3,500	—	—	2,500	—	9,000	8,981	8,000	7,945
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	4.7%	4.8%			4.9%		4.8%		4.8%	
Dólares americanos.....	42	209	—	—	—	—	251	251	222	222
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	0.7%	0.7%					0.7%		0.6%	
Pesos argentinos.....	130	—	—	—	—	—	130	116	—	—
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	27.3%						27.3%			
Reales brasileños....	33	39	43	48	30	—	193	193	—	—
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%		11.0%			
Pesos colombianos:										
Préstamos bancarios.....	935	—	—	—	—	—	935	929	994	994
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	6.1%						6.1%		4.7%	
Arrendamiento										
Capitalizable .....	205	181	—	—	—	—	386	384	—	—
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	7.1%	6.6%					6.9%			
Subtotal .....	4,412	4,195	1,435	2,873	2,530	—	15,445	15,310	13,766	13,711
Total deuda a largo plazo	4,935	4,291	1,450	2,887	2,540	12,863	28,966	29,672	23,928	23,873

#### Instrumentos Financieros

##### Derivados:

(montos nominales, excepto porcentajes)

##### Swap de tasa de interés<sup>(2)</sup>:

##### Peso mexicano:

Variable a fija.....	1,600	2,500	575	1,963	—	—	6,638	(239)	5,260	(302)
Interés pagado <sup>(1)</sup> ...	8.1%	8.1%	8.4%	8.6%			8.3%		8.1%	
Interés recibido <sup>(1)</sup> ..	4.7%	4.7%	5.0%	5.0%			4.9%		4.9%	

##### Swap de tipo de cambio:

##### Unidades de Inversión (UDIS) a

##### pesos mexicanos y de tasa

##### variable

Interés pagado <sup>(1)</sup> .....	—	—	—	—	—	2,500	2,500	860	2,500	717
Interés recibido <sup>(1)</sup> .....						4.6%	4.6%		4.7%	
						4.2%	4.2%		4.2%	

<sup>(1)</sup> Calculada con una tasa de interés promedio ponderada.

<sup>(2)</sup> No incluye futuros sobre swaps con valor de referencia de Ps. 1,312 y con valor razonable de Ps. 43 millones. Estos contratos entrarán en vigor en 2012 y vencerán en 2013.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de un punto porcentual en el promedio de tasa de interés aplicable a los pasivos de tasa variable al 31 de diciembre de 2011, incrementaría nuestro gasto de interés variable en aproximadamente Ps. 98 millones, o 6.4% sobre el periodo de 12 meses del 2011, asumiendo que no se incurra en ninguna deuda adicional durante el mismo periodo, en cada caso incluye el efecto de todos nuestros contratos de swaps de tasa de interés y de tipo de cambio.

## Riesgos Derivados por Tipo de Cambio

Nuestro principal riesgo derivado por tipo de cambio implica cambios en el valor de la moneda local, en cada país en el cual operamos, en relación al dólar americano. En 2011, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

<b>Región</b>	<b>Moneda</b>	<b>% de los Ingresos Consolidados</b>
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Peso mexicano y otros	64%
Venezuela	Bolívar fuerte	10%
Sudamérica	Real brasileño, Peso argentino y Peso colombiano	26%

<sup>(1)</sup> Peso mexicano, Quetzal, Balboa, Colón y dólares americanos.

Estimamos que la mayoría de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en pesos mexicanos para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas anteriormente para nuestras subsidiarias en el extranjero, las cuales son en su mayoría subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Una gran parte de nuestros costos y gastos denominados en moneda extranjera, diferentes a la moneda funcional de cada país en el cual operamos, están denominados en dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2011, incluyendo el efecto de los swaps de tipo de cambio y tasa de interés, 63% de nuestro endeudamiento a largo plazo estaban denominadas en pesos mexicanos, 27% en dólares americanos 5% en pesos colombianos, 4% en pesos argentinos y 1% en reales brasileños. Tenemos endeudamiento a corto plazo constituido por préstamos bancarios en pesos colombianos y argentinos. La disminución en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar, incrementará nuestros costos y gastos de operación denominados en monedas extranjeras, así como las obligaciones de pago de deuda con respecto a la moneda extranjera denominada en la deuda. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar americano también resultará en pérdidas cambiarias, esto en función al incremento en el valor en pesos mexicanos del monto de nuestro endeudamiento a largo plazo en moneda extranjera.

Nuestra exposición al riesgo de mercado asociado con fluctuaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera se relaciona principalmente con nuestras obligaciones de deuda denominadas en dólares americanos como se muestra en la tabla anterior de riesgo derivado por tasas de interés. Ocasionalmente utilizamos contratos futuros para divisas con el propósito de cubrir nuestra exposición al dólar americano con respecto al peso mexicano y otras monedas.

Al 31 de diciembre de 2011, teníamos contratos de futuros que cumplieron con los criterios de cobertura, para propósitos contables, con el fin de cubrir nuestras operaciones denominadas en dólares americanos. El monto notional fue de Ps. 2,993 millones con un activo de valor razonable de Ps. 183 millones con fecha de maduración durante el 2012. El valor razonable de los contratos de futuros en moneda extranjera se estima basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la misma fecha de vencimiento original del contrato. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 se registró una ganancia de Ps. 21 millones en nuestros estados consolidados.

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

Al 31 de diciembre de 2009, ciertos contratos de futuros no cumplieron con los criterios de cobertura para propósitos contables, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados dentro del resultado integral de financiamiento. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2009, el efecto neto de los contratos vencidos que no cumplieron con los criterios de cobertura para propósitos contables, resultó en una pérdida de Ps. 63. El valor razonable de los contratos de futuros de moneda extranjera es estimado basándose en el precio de mercado estimado de cada acuerdo al final del año asumiendo la misma fecha de madurez originalmente contratada.

Al 31 de diciembre de 2011, teníamos opciones de compra de dólares americanos para reducir nuestra exposición al riesgo de fluctuación cambiario por un valor nominal de Ps. 1.901 millones de dólares, para el cual registramos un activo

neto de valor razonable de Ps. 300 millones como parte de de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. Al 31 de diciembre de 2010, no tuvimos ningún contrato futuro para comprar monedas extranjeras.

Al 31 de diciembre de 2011, tuvimos swaps de tipo de cambio designados como coberturas de valor razonable, las cuales tenían un valor de referencia de Ps. 2,500 millones. Dichos contratos vencen en 2017, por los cuales hemos registrado un activo de valor razonable neto de Ps. 860 millones. Al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 el efecto neto en nuestros contratos vencidos fue registrado como producto financiero de Ps. 8 millones en 2011 y Ps. 2 millones en 2010, y como un gasto financiero de Ps. 32 millones al 31 de diciembre de 2009.

Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 ciertos instrumentos swap de tasa de interés y tipo de cambio no cumplieron con los criterios de cobertura contable; por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados dentro del resultado integral de financiamiento. Los cambios en el valor razonable de estos contratos representaron una pérdida de Ps. 146 millones, una ganancia de Ps. 205 millones y una ganancia de Ps. 168 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011, hemos determinado que nuestros contratos de arrendamiento denominados en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos esta basado en el tipo de cambio utilizado al terminar el contrato de acuerdo al final del periodo. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el valor razonable de estos contratos resultaron en una pérdida de Ps. 50 millones, una ganancia de Ps. 15 millones y una pérdida de Ps. 19 millones, respectivamente, cada uno registrado en el estado de resultados en la cuenta de ganancia /pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

En el caso hipotético, una devaluación instantánea y desfavorable del 10% del peso mexicano, en relación al dólar americano ocurriendo el 31 de diciembre de 2011, produciría un incremento en nuestro resultado integral de financiamiento neto de aproximadamente Ps. 203 millones sobre el periodo de 12 meses de 2011, reflejando mayores pérdidas en relación al endeudamiento en dólares americanos, neto de una a mayor ganancia en fluctuación cambiaria y gasto financiero generado por los saldos de efectivo mantenidos por nosotros en dólares americanos. Sin embargo, este resultado no toma en cuenta ninguna ganancia en posición monetaria que podría esperarse como resultado de un incremento en la tasa de inflación generada por una devaluación de monedas locales en relación con el dólar americano en ambientes económicos inflacionarios, ganancia la cual en posición monetaria hubiera reducido el resultado integral financiero consolidado.

Al 31 de marzo de 2012, los tipos de cambio en relación al dólar americano de todos los países en los cuales operamos así como su efecto de devaluación/apreciación comparado al 31 de diciembre de 2011, es como se muestra a continuación:

<b>País</b>	<b>Moneda</b>	<b>Tipo de cambio al 31 de marzo de 2012</b>	<b>(Devaluación)/ Apreciación</b>
México .....	Peso mexicano	12.85	8.1%
Brasil.....	Real brasileño	7.05	5.4%
Venezuela.....	Bolívar fuerte	2.99	8.1%
Colombia.....	Peso colombiano	0.01	(0.1)%
Argentina.....	Peso argentino	2.93	9.7%
Costa Rica .....	Colón	0.03	7.2%
Guatemala .....	Quetzal guatemalteco	1.67	6.7%
Nicaragua .....	Córdoba	0.55	9.2%
Panamá.....	Dólar americano	1.0000	—
Eurozona .....	Euro	17.08	5.4%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable de que el 31 de diciembre de 2011 hubiera una devaluación del 10% en el valor de todas las monedas de los países en los cuales operamos respecto al dólar americano, produciría una reducción del capital contable de la siguiente forma:

<b>País</b>	<b>Moneda</b>	<b>Reducción en el Capital Accionario</b>
<b>(en millones de pesos mexicanos)</b>		
México .....	Peso mexicano	203
Brasil.....	Real brasileño	2,056
Venezuela.....	Bolívar fuerte	814
Colombia.....	Peso colombiano	1,111
Costa Rica .....	Colón	373
Argentina .....	Peso argentino	136
Guatemala .....	Quetzal guatemalteco	122
Nicaragua .....	Córdoba	159
Panamá.....	Dólar americano	232
Eurozona .....	Euro	7,504

### **Riesgos Derivados del Capital**

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, no se cuenta con ningún contrato futuro para cubrir riesgo derivado de capital.

### **Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas**

Se han contratado diferentes instrumentos derivados para cubrir nuestro riesgo en el costo de ciertas materias primas que están expuestas a variaciones de tipo de cambio. Al 31 de diciembre de 2011, se tienen diferentes contratos con vencimientos en el año 2012 y 2013 y con un valor de referencia de Ps. 754 millones y un valor razonable registrado como un pasivo por Ps. 19 millones. Los resultados de estos contratos para cubrir las materias primas por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, fueron Ps. 257 Ps. 393 millones y Ps. 247 millones, respectivamente, las cuales fueron reconocidas en los resultados de operación de cada año. Después de discontinuar nuestra operación de cerveza, no tenemos contratos de instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios contables de cobertura.

#### **PUNTO 12. DESCRIPCIÓN DE VALORES DIFERENTES A VALORES REPRESENTATIVOS DE CAPITAL**

##### **PUNTO 12A. TÍTULOS DE DEUDA**

No aplicable.

##### **PUNTO 12B. GARANTÍAS Y DERECHOS**

No aplicable.

##### **PUNTO 12C. OTROS VALORES**

No aplicable.

##### **PUNTO 12D. ACCIONES DEPOSITARIAS AMERICANAS**

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

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

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

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

<sup>(1)</sup> 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 2011, esta cantidad fue de US\$ 525,590.

### **PUNTOS 13-14. NO APLICABLE**

### **PUNTO 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS**

#### **(a) Revelación de Controles y Procedimientos**

Hemos evaluado, con la participación de nuestro director general y director de finanzas, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de revelación de la información al 31 de diciembre de 2011. Existen limitaciones inherentes de la efectividad de cualquier de los controles y procedimientos del sistema de revelación, incluyendo la posibilidad de un error humano y el evadir o anular los controles y procedimientos. Por lo tanto, aun controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Basados en nuestra evaluación, nuestro director general y director de finanzas y administración concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación eran efectivos para proporcionar una certeza razonable de que la información requerida para la revelación por nuestra parte de los reportes que presentamos y enviamos de conformidad con 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 los principios contables generalmente aceptados. Nuestro control interno sobre la información

financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el mantenimiento de registros, que en detalle razonable, reflejen de forma precisa y clara las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las transacciones estén registradas debidamente para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados, y que nuestros recibos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestros funcionarios y consejeros; y (iii) que proveamos la seguridad razonable en cuanto a la prevención o detección en tiempo de adquisiciones, uso o disposición de nuestros activos de una forma no autorizada que pueda tener un impacto material en nuestros estados financieros.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no prevenir o detectar los errores de información. Adicionalmente, proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas al riesgo de que los controles puedan convertirse en inadecuados por cambios de condiciones o a que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Basados en nuestra evaluación en el marco de "Control Interno — Marco Integral" emitido por el "Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission", nuestros directivos concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre de 2011.

Nuestra gestión de la evaluación y conclusión sobre la efectividad de un control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2011, excluye, de conformidad con los lineamientos provistos por la SEC, una evaluación del control interno sobre la información financiera de Grupo Tampico y Grupo CIMSA y las divisiones de bebidas que fueron adquiridas por nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA en octubre de 2011 y diciembre de 2011, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2011, las divisiones de bebidas de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en conjunto representaron el 2.4% y 2.7% de nuestros activos netos, respectivamente; y el 0.7% y 0.3% de nuestros ingresos e ingreso neto, respectivamente.

La efectividad de nuestro control interno sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2011 ha sido auditada por Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, una firma de auditores externos independientes, según se establece en el presente reporte aquí incluido.

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

(d) Cambios en el Control Interno sobre Información Financiera

No ha habido cambio alguno en nuestro control interno sobre información financiera durante 2011 que haya afectado materialmente, o que sea razonablemente posible que afecte materialmente nuestro control interno sobre la información financiera reportada. Las adquisiciones de Grupo CIMSA y Grupo Tampico no tuvieron un impacto material en 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 de acuerdo al requerimiento de la Ley del Mercado de Valores 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](http://www.femsa.com). En caso de modificar las provisiones de nuestro código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración, director de control interno y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, describiremos dichas modificaciones o exenciones en nuestro sitio de internet en la misma dirección electrónica.

## PUNTO 16C. PRINCIPALES HONORARIOS Y SERVICIOS DE AUDITORES

### Honorarios de Auditoría y Servicios Distintos a la Auditoría

Para los ejercicios fiscales terminados el 31 de de 2011 y 2010, Mancera, S.C., una firma miembro de Ernst & Young Global, fue nuestro auditor.

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros durante 2011 y 2010 por Mancera, S.C., una firma de auditores independientes durante los ejercicios fiscales terminados en 31 de diciembre del 2011 y 2010:

	Año terminado al 31 de diciembre de	
	2011	2010
	(en millones de pesos mexicanos)	
Honorarios de Auditoría .....	Ps. 83	Ps. 72
Honorarios relacionados con Auditoría .....	10	6
Honorarios de Servicios Fiscales .....	8	5
Honorarios de Otros Conceptos .....	0	0
Total .....	Ps. 101	Ps. 83

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

**Honorarios Relacionados con Auditoría.** Los honorarios relacionados con Auditoría en la tabla anterior para 2011, son los honorarios totales facturados por la emisión de sus opiniones e informes, así como otros servicios relacionados con la ejecución de la auditoría, principalmente relacionados con auditorías especiales y revisiones. Para el 2010, son los honorarios totales facturados principalmente relacionados con la transacción con Heineken.

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

**Honorarios de Otros Conceptos.** Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010 no se registraron honorarios de otros conceptos.

### Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas y procedimientos de pre-aprobación bajo los cuales todos los servicios de auditoría y no relacionados con la misma prestados por nuestros auditores externos deben ser pre-aprobados por el comité de auditoría de acuerdo a lo que se establece en los estatutos del comité de auditoría. Cualquier propuesta de servicios proporcionadas por auditores externos requiere ser discutida y aprobada por el comité de auditoría durante sus reuniones, las cuales se celebran por lo menos cuatro veces al año. Una vez que la propuesta de servicios es aprobada, nosotros o nuestras subsidiarias formalizan la prestación de los servicios. La aprobación de cualquier servicio de auditoría o de servicios no relacionados con la misma, a ser proporcionado por nuestros auditores externos se especifica en las minutas de nuestro comité de auditoría. Adicionalmente, los miembros de nuestro consejo de administración son informados en resumen sobre los temas discutidos por los diferentes comités de nuestro consejo de administración.

## PUNTO 16D. NO APLICABLE

**PUNTO 16E. COMPRAS DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES AFILIADOS**

Durante 2011 no llevamos a cabo recompra de nuestras acciones. La siguiente tabla presenta compras hechas por fideicomisos que administramos en conexión con nuestro programa de incentivos en acciones, cuyas compras pueden ser consideradas como realizadas por un comprador afiliado nuestro. Véase “Punto 6. Consejeros, Ejecutivos y Empleados— Plan de Incentivos de Acciones en base a VEA”.

**Compras de Acciones**

Periodo	Número Total de Unidades BD Compradas	Precio promedio pagado por la Unidad BD comprada	Número total de acciones (o unidades) compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	Número máximo (o valor apropiado en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
Marzo 1° de 2008	4,592,920	Ps. 39.51		
Marzo 1° de 2009	5,392,080	Ps. 38.76		
Marzo 1° de 2010	4,207,675	Ps. 55.44	-	-
Marzo 1° de 2011	2,438,590	Ps. 67.78	-	-
Marzo 1° de 2012	2,146,614	Ps. 92.36	-	-

**PUNTO 16F. NO APLICABLE**

**PUNTO 16G. GOBIERNO CORPORATIVO**

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

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

**Estándares de la Bolsa de Nueva York**

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

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

#### **Comité de Gobierno**

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

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

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

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

**Código de Ética y de Gestión del Negocio:** Guía de Gobierno Corporativo y un código de ética y conducta son requeridos, con la revelación de cualquier dispensa para consejeros y directores.

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

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

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

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

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

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

**Plan de Incentivos de Acciones:** No se requiere la aprobación de los accionistas, bajo la ley mexicana y nuestros estatutos, para la adopción y reforma de un plan de incentivos de acciones. Dichos planes deberán prever una aplicación general para todos los ejecutivos. Nuestros planes de compensación actuales han sido aprobados por nuestro consejo de administración.

**Código de Ética y de Gestión del Negocio:** Hemos adoptado un código de ética, dentro del significado del Artículo 16B de la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América en la forma 20F. Nuestro código de ética es aplicable a nuestro Director General, nuestro Director de Finanzas y a personas desempeñando funciones similares así como a nuestros directores y otros ejecutivos y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestro sitio de Internet [www.femsa.com](http://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-63, incorporadas al presente por referencia.

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

## **PUNTO 19. ANEXOS**

- 1.1. Estatutos Sociales de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., aprobados el 22 de abril de 2008, junto con la traducción al inglés del mismo. (incorporado por referencia al Anexo 1.1 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 30 de junio de 2008 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.2. Contrato de Intercambio de Acciones celebrado entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha del 11 de enero de 2011 (incorporado por referencia al Anexo 1.2 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2011 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.3. Primer Convenio Modificatorio al Acuerdo de intercambio de acciones por y entre Heineken Holding N.V., Heineken N.V., Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. con fecha de 26 de abril 2011 (incorporado por referencia al Anexo 1.3 del Reporte Anual de FEMSA en la Forma 20-F presentado el 25 de junio de 2011 (Expediente No. 333-08752)).
- 1.4. Contrato de Relación de Accionistas con fecha de 30 de abril de 2011, entre Heineken Holding N.V., L'Arche Green N.V., FEMSA y CB Equity, LLP.
- 2.1. Contrato de Depósito, modificado el 11 de mayo de 2007, entre FEMSA, The Bank of New York, y todos los demás dueños y tenedores de tiempo en tiempo de cualquier Recibos Depositarios Americanos (American Depositary Receipts), incluyendo la forma del Recibo Depositario Americano (American Depositary Receipt) (incorporado por referencia al Registro de Emisión en la Forma F-6 presentado el 30 de abril de 2007 (Expediente No. 333-142469)).
- 2.2. Modelo de certificado que representa una Unidad BD, consistente en una Acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L, junto con una traducción al inglés (incorporado por referencia al Registro de Emisión de FEMSA en la Forma F-4 presentado el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
- 2.3. *Indenture*, de fecha 5 de febrero de 2011 entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y The Bank of New York Mellon (incorporado por referencia al Anexo 2.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F, presentada el 10 de junio de 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.4. Primer *Indenture* Suplementario, de fecha 5 de febrero de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y The Bank of New York Mellon y The Bank of New York Mellon (Luxemburgo) S.A. (incorporado por referencia al Anexo 2.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 10 de junio de 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 2.5. Segundo *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de abril de 2011, entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex, S.A. de C.V.) como Obligado Solidario, y The Bank of New York Mellon, (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 17 de junio de 2011 (Expediente No. 001-12260)).
- 2.6. Tercer *Indenture* Suplementario, de fecha 1 de agosto de 2007, entre Propimex, S.A. de C.V., como Emisor, Coca-Cola FEMSA, como Obligado Solidario y JPMorgan Chase Bank, como Fiduciario (incorporado por referencia al Anexo 2.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 de junio de 2009 (Expediente No. 1-12260)).
- 3.1. Contrato del fideicomiso de voto modificado entre ciertos accionistas principales de FEMSA junto con su traducción al inglés (incorporado por referencia al Anexo 13D de FEMSA modificado presentado el 11 de agosto de 2005 (Expediente No.005-54705)).

- 4.1. Convenio de Accionistas Modificado, de fecha 6 de julio de 2002, por y entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company e Inmex (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.2. Convenio Modificatorio del 6 de mayo de 2003 al Convenio de Accionistas Modificado de fecha 6 de julio de 2002 por y entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company, Inmex, Atlantic Industries, Dulux CBAI 2003 B.V. y Dulux CBEXINMX 2003 B.V. (incorporado por referencia al Anexo 4.14 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.3. Segundo Convenio Modificatorio, de fecha de 1 de febrero de 2011, al Convenio de Accionistas Modificado de fecha 06 de julio de 2002, entre CIBSA, Emprex, The Coca-Cola Company, Inmex, Atlantic Industries, Dulux CBAI 2003 BV 2003 y Dulux CBEXINMX 2003 BV (incorporados mediante referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual bajo el formato 20F de Coca-Cola FEMSA presentado el 10 de junio de 2011 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.4. Contrato de Embotellador Modificado, de fecha 21 de junio de 2003, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (incorporado por referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 5 de abril 2004 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.5. Convenio Suplementario, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Registro de Emisión de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-1 presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
- 4.6. Contrato de Embotellador Modificado, de fecha 21 de junio de 2003, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (incorporado por referencia al Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 5 de abril 2004 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.7. Convenio Suplementario, de fecha 21 de junio de 1993, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en el sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Registro de Emisión de Coca-Cola FEMSA en la Forma F-1 presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
- 4.8. Convenios Modificatorios, de fecha 17 de mayo y 20 de julio de 1995, al Contrato de Embotellador y la Carta Convenio, de fecha 22 de agosto de 1994, cada una en relación a las operaciones en Argentina entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.9. Contrato de Embotellador, de fecha 1 de diciembre de 1995, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.10. Suplemento de fecha 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.11. Convenio 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 licenciataria (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 licenciataria (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 licenciataria (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. Memorandum de Entendimiento, de fecha 11 de marzo de 2003, por y entre Panamco, como vendedor, y The Coca-Cola Company, como comprador (incorporado por referencia al Reporte Trimestral de Panamco en la Forma 10-Q para el período terminado el 31 de Marzo de 2003 (Expediente No. 1-12290)).
- 4.25. Contrato Embotellador, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.1 del

Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).

- 4.26. Convenio Suplementario, de fecha 22 de agosto de 1994, entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company en relación a las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA en la Forma 20-F presentada el 30 junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
- 4.27. Memorándum con *The Coca-Cola Company*, dirigido a Steve Heyer por José Antonio Fernández el 22 de diciembre de 2002 (incorporado por referencia al Anexo 10.1 de la modificación no. 1 a la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-3, presentada el 20 de septiembre de 2004 (Expediente No. 333-117795)).
- 8.1. Principales Subsidiarias.

## **FIRMA**

El registrante, por medio del presente, certifica que cumple con todos los requisitos de presentación indicados en la Forma 20-F y ha dado instrucciones y autorizado debidamente al suscrito para que firme este reporte anual en su nombre.

Fecha: 27 de Abril de 2012.

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

Por: Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines  
Nombre: **Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines**  
Cargo: **Director de Finanzas**

## PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La siguiente tabla presenta nuestras más significativas subsidiarias al 29 de febrero de 2012:

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Porcentaje de participación
<b>CIBSA</b> .....	México	100.0%
<b>Coca-Cola FEMSA</b> <sup>(1)</sup> .....	México	50.0%
Propimex, S. de R.L de C.V. (una compañía de responsabilidad limitada; antes, Propimex, S.A. de C.V.).....	México	50.0%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V. ....	México	50.0%
Coca-Cola FEMSA de Venezuela, S.A. (antes Panamco Venezuela, S.A. de C.V.).....	Venezuela	50.0%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.....	Brasil	48.9%
<b>FEMSA Comercio</b> .....	México	100.0%
<b>CB Equity</b> .....	Reino Unido	100.0%

<sup>(1)</sup> Porcentaje del capital social. FEMSA posee el 63.0% del capital social con derecho a voto.

## ADDENDUM A

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

#### 1) INFORMACIÓN GENERAL

##### c) Factores de Riesgo

*Nuestros activos se componen únicamente de las acciones de nuestras subsidiarias*

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

##### d) Otros Valores Inscritos en el Registro Nacional de Valores

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

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

La Compañía entrega reportes financieros trimestrales, anuales y de eventos relevantes a las autoridades reguladoras de los Estados Unidos de América con la misma periodicidad que a las autoridades competentes de México. La Compañía ha entregado en forma completa y oportuna en los últimos 3 ejercicios los reportes sobre eventos relevantes, así como la información jurídica y financiera a que está obligada a presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y en los Estados Unidos de América.

##### g) Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Compañía a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) podrá ser consultada en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección [www.bmv.com.mx](http://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](http://www.femsa.com/inversionista).

#### 2) LA EMISORA

##### b) Descripción del Negocio

##### iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

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

FEMSA Comercio y subsidiarias, operan una cadena de tiendas de conveniencia en México bajo el nombre de “OXXO” marca que se encuentra debidamente registrada y es de nuestra propiedad.

##### xii) Acciones Representativas del Capital Social

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

En los últimos tres ejercicios no se han realizado emisión de acciones.

## PERSONAS RESPONSABLES

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

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



Ing. José Antonio Fernández Carbajal  
Director General

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



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

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



Lic. Carlos E. Aldrete Ancira  
Director Jurídico

27 de Abril de 2012.

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2011, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera auditada relevante cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados, que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información financiera auditada cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados que pudiera inducir a error a los inversionistas.

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



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

27 de abril de 2012

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

Página

**Estados Financieros Consolidados Auditados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.**

Dictamen de Mancera S.C., Integrante de Ernst & Young Global ,de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias por los años terminados al 31 de diciembre de 2011 y 2010y 2009 .....	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2011 y 31 de diciembre 2010.....	F-2
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.....	F-3
Estado Consolidado de Flujos de Efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.....	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.....	F-6
Notas a los Estados Financieros Consolidados Auditados.....	F-7
Reporte del Comité de Auditoría, de fecha 27 de febrero de 2012.....	F-64

**DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES**

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

Hemos examinado los balances generales consolidados de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias (la Compañía), al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2011. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Los estados financieros de Heineken N.V. (entidad en la que la Compañía posee al 31 de diciembre de 2011 y 2010 una participación del 12.53 % y del 9.24% respectivamente), así como los de su accionista mayoritario, Heineken Holdings N.V. (en la que la Compañía posee una participación del 14.94% en ambos años) (conjuntamente "Heineken"), fueron preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera Internacionales adoptadas por la Unión Europea (IFRS) y examinados por otros auditores. Los estados financieros consolidados de la Compañía incluyen la inversión en Heineken por un importe de Ps. 66,478 millones al 31 de diciembre de 2010, y su participación en los resultados netos de Heineken de Ps. 3,319 millones por el periodo de ocho meses del 30 de abril al 31 de diciembre de 2010. Nuestra opinión sobre los estados financieros adjuntos al 31 de diciembre de 2010 y por el periodo de ocho meses terminado en esa fecha, en lo que respecta a la determinación de la inversión en Heineken y su correspondiente método de participación, se basa en el dictamen sin salvedades emitido el 15 de febrero de 2011 por dichos auditores. De conformidad con los cambios efectuados a las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, vigentes para ejercicios que comenzaron el 1 de enero de 2011, nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados de la Compañía al 31 de diciembre de 2011 y por el ejercicio terminado en esa fecha, en lo que respecta a los montos incluidos que corresponden a Heineken, se basó en los procedimientos de auditoría que consideramos necesario efectuar en las circunstancias.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con las normas mexicanas de información financiera. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas (incluyendo la conversión a normas mexicanas de información financiera, de los estados financieros de Heineken al 31 de diciembre de 2010 y por el periodo de ocho meses terminado en esa fecha, que fue preparada por la Compañía para efectos de la determinación del monto de la inversión en Heineken y su correspondiente método de participación), de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes y el dictamen de los otros auditores proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

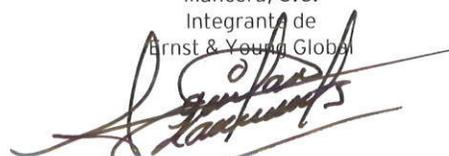
En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2011, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las normas mexicanas de información financiera.

También en nuestra opinión, basados en nuestros exámenes y en el dictamen de los otros auditores al que se hace referencia en el segundo párrafo anterior, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2010, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010, de conformidad con las normas mexicanas de información financiera.

Mancera, S.C.

Integrante de

Ernst &amp; Young Global



C.P.C. Agustín Aguilar Laurents

**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 2011 y 2010. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	Nota	2011		2010
<b>ACTIVO</b>				
<b>Activo Circulante:</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	4 B	\$ 1,887	Ps. 26,329	Ps. 27,097
Inversiones	4 B	95	1,329	66
Cuentas por cobrar	6	753	10,499	7,702
Inventarios	7	1,031	14,385	11,314
Impuestos por recuperar		309	4,311	4,243
Otros activos circulantes	8	152	2,114	1,038
<b>Total activo circulante</b>		<b>4,227</b>	<b>58,967</b>	<b>51,460</b>
Inversión en acciones	9	5,661	78,972	68,793
Propiedad, planta y equipo	10	3,828	53,402	41,910
Activos intangibles	11	5,133	71,608	52,340
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	23 C	33	461	346
Otros activos	12	809	11,294	8,729
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>19,691</b>	<b>274,704</b>	<b>223,578</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>				
<b>Pasivo Circulante:</b>				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	17	46	638	1,578
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	17	354	4,935	1,725
Intereses por pagar		15	216	165
Proveedores		1,539	21,475	17,458
Cuentas por pagar		413	5,761	5,375
Obligaciones fiscales por pagar		230	3,208	2,180
Otros pasivos circulantes	24 A	172	2,397	2,035
<b>Total pasivo circulante</b>		<b>2,769</b>	<b>38,630</b>	<b>30,516</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo:</b>				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	17	1,723	24,031	22,203
Beneficios a empleados	15 B	162	2,258	1,883
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	23 C	997	13,911	10,567
Contingencias y otros pasivos	24 B	341	4,760	5,396
<b>Total pasivo a largo plazo</b>		<b>3,223</b>	<b>44,960</b>	<b>40,049</b>
<b>Total pasivo</b>		<b>5,992</b>	<b>83,590</b>	<b>70,565</b>
<b>Capital Contable:</b>				
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	20	4,124	57,534	35,665
Participación controladora:				
Capital social		383	5,348	5,348
Prima en suscripción de acciones		1,470	20,513	20,558
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores		6,219	86,756	51,045
Utilidad neta		1,085	15,133	40,251
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	4 V	418	5,830	146
<b>Total participación controladora</b>		<b>9,575</b>	<b>133,580</b>	<b>117,348</b>
<b>Total capital contable</b>		<b>13,699</b>	<b>191,114</b>	<b>153,013</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>		<b>\$ 19,691</b>	<b>Ps. 274,704</b>	<b>Ps. 223,578</b>

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

Monterrey, N.L., México.

José Antonio Fernández Carbajal  
 Director General

Javier Astaburuaga Sanjines  
 Director de Finanzas

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

*Estados Consolidados de Resultados*

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.

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

	2011		2010	2009
Ventas netas	\$ 14,470	Ps. 201,867	Ps. 168,376	Ps. 158,503
Otros ingresos de operación	84	1,177	1,326	1,748
Ingresos totales	14,554	203,044	169,702	160,251
Costo de ventas	8,459	118,009	98,732	92,313
Utilidad bruta	6,095	85,035	70,970	67,938
Gastos de operación:				
De administración	591	8,249	7,766	7,835
De ventas	3,576	49,882	40,675	38,973
	4,167	58,131	48,441	46,808
Utilidad de operación	1,928	26,904	22,529	21,130
Otros gastos, neto (Nota 18)	(209)	(2,917)	(282)	(1,877)
Resultado integral de financiamiento:				
Gasto financiero	(210)	(2,934)	(3,265)	(4,011)
Producto financiero	72	999	1,104	1,205
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta	84	1,165	(614)	(431)
Ganancia por posición monetaria, neta	9	146	410	486
(Pérdida) ganancia en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	(11)	(159)	212	124
	(56)	(783)	(2,153)	(2,627)
Participación en los resultados de asociadas (Nota 9)	370	5,167	3,538	132
Utilidad antes de impuesto	2,033	28,371	23,632	16,758
Impuesto a la utilidad (Nota 23 D)	550	7,687	5,671	4,959
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas	1,483	20,684	17,961	11,799
Utilidad por el intercambio de acciones con Heineken, neta de impuestos (Nota 5 B)	-	-	26,623	-
Utilidad neta de operaciones discontinuadas (Nota 5 B)	-	-	706	3,283
Utilidad neta consolidada	\$ 1,483	Ps. 20,684	Ps. 45,290	Ps. 15,082
Utilidad neta controladora	1,085	15,133	40,251	9,908
Utilidad neta no controladora	398	5,551	5,039	5,174
Utilidad neta consolidada	\$ 1,483	Ps. 20,684	Ps. 45,290	Ps. 15,082
Utilidad neta controladora antes de operaciones discontinuadas <sup>(1)</sup> :				
Por acción Serie "B"	\$ 0.05	Ps. 0.75	Ps. 0.64	Ps. 0.33
Por acción Serie "D"	0.07	0.94	0.81	0.42
Utilidad neta de operaciones discontinuadas <sup>(1)</sup> :				
Por acción Serie "B"	-	-	1.37	0.16
Por acción Serie "D"	-	-	1.70	0.20
Utilidad neta controladora <sup>(1)</sup> :				
Por acción Serie "B"	0.05	0.75	2.01	0.49
Por acción Serie "D"	0.07	0.94	2.51	0.62

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

<sup>(1)</sup> Expresadas en dólares americanos y pesos mexicanos, ver Nota 22 para número de acciones.

# 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 2011, 2010 y 2009.

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

	2011		2010	2009
<b>Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Operación:</b>				
Utilidad antes de impuesto de operaciones continuas	\$ 2,033	Ps. 28,371	Ps. 23,632	Ps. 16,758
Partidas virtuales operativas	37	513	386	664
Otras partidas operativas	113	1,583	545	773
Partidas relacionadas con actividades de inversión:				
Depreciación	394	5,498	4,527	4,391
Amortización	75	1,043	975	798
(Ganancia) pérdida por venta de activos de larga duración	(1)	(9)	215	177
Ganancia en venta de acciones	-	(1)	(1,554)	(35)
Disposiciones de activos de larga duración	50	703	9	129
Producto financiero	(72)	(999)	(1,104)	(1,205)
Participación en los resultados de asociadas	(370)	(5,167)	(3,538)	(132)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:				
Gasto financiero	210	2,934	3,265	4,011
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria, neta	(84)	(1,165)	614	431
Ganancia en posición monetaria, neta	(9)	(146)	(410)	(486)
Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	11	159	(212)	(124)
	<b>2,387</b>	<b>33,317</b>	<b>27,350</b>	<b>26,150</b>
Cuentas por cobrar y otros activos circulantes	(202)	(2,819)	(1,402)	(681)
Inventarios	(160)	(2,227)	(1,369)	(698)
Proveedores y cuentas por pagar	107	1,492	823	2,373
Otros pasivos	(40)	(566)	(249)	(267)
Beneficios a empleados	(36)	(496)	(530)	(302)
Impuestos a la utilidad pagados	(463)	(6,457)	(6,821)	(3,831)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operaciones continuas	<b>1,593</b>	<b>22,244</b>	<b>17,802</b>	<b>22,744</b>
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operaciones discontinuadas	-	-	1,127	8,181
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	<b>1,593</b>	<b>22,244</b>	<b>18,929</b>	<b>30,925</b>
<b>Flujo de Efectivo Generado (Utilizado) en Actividades de Inversión:</b>				
Adquisición BRISA, neta de efectivo adquirido (Nota 5 A)	-	-	-	(717)
Pago de deuda por adquisición de Grupo Tampico, neto de efectivo adquirido (Nota 5 A)	(173)	(2,414)	-	-
Pago de deuda por adquisición de Grupo CIMSA, neto de efectivo adquirido (Nota 5 A)	(137)	(1,912)	-	-
Inversiones	(97)	(1,351)	(66)	(2,001)
Ingresos procedentes de inversiones disponibles para la venta	5	68	1,108	-
Recuperación de financiamientos por cobrar de largo plazo con FEMSA Cerveza	-	-	12,209	-
Efectos netos del intercambio de FEMSA Cerveza	-	-	876	-
Otras disposiciones de subsidiarias	-	-	1,949	-
Intereses cobrados	71	991	1,104	1,205
Dividendos recibidos	119	1,661	1,304	-
Adquisiciones de activos de larga duración	(760)	(10,615)	(9,590)	(7,315)
Venta de activos de larga duración	38	535	624	679
Otros activos	(324)	(4,515)	(2,448)	(1,880)
Activos intangibles	(38)	(538)	(892)	(1,347)
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado de actividades de inversión de operaciones continuas	<b>(1,296)</b>	<b>(18,090)</b>	<b>6,178</b>	<b>(11,376)</b>
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión de operaciones discontinuadas	-	-	(4)	(3,389)
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado de actividades de inversión	<b>(1,296)</b>	<b>(18,090)</b>	<b>6,174</b>	<b>(14,765)</b>
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	<b>297</b>	<b>4,154</b>	<b>25,103</b>	<b>16,160</b>

<b>Flujo Generado (Utilizado) en Actividades de Financiamiento:</b>				
Obtención de préstamos bancarios	<b>474</b>	<b>6,606</b>	9,016	14,107
Pago de préstamos bancarios	<b>(267)</b>	<b>(3,732)</b>	(12,536)	(15,533)
Intereses pagados	<b>(218)</b>	<b>(3,043)</b>	(3,018)	(4,259)
Dividendos decretados y pagados	<b>(475)</b>	<b>(6,625)</b>	(3,813)	(2,246)
Adquisición de participación no controladora	<b>(8)</b>	<b>(115)</b>	(219)	67
Otros pasivos	<b>(1)</b>	<b>(13)</b>	74	(25)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de financiamiento de operaciones continuas	<b>(495)</b>	<b>(6,922)</b>	(10,496)	(7,889)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de financiamiento de operaciones discontinuadas	-	-	(1,012)	(909)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de financiamiento	<b>(495)</b>	<b>(6,922)</b>	(11,508)	(8,798)
Flujo neto de efectivo de operaciones continuas	<b>(198)</b>	<b>(2,768)</b>	13,484	3,479
Flujo neto de efectivo de operaciones discontinuadas	-	-	111	3,883
Flujo neto de efectivo	<b>(198)</b>	<b>(2,768)</b>	13,595	7,362
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	<b>143</b>	<b>2,000</b>	(1,006)	(1,173)
Efectivo al inicio del periodo	<b>1,942</b>	<b>27,097</b>	15,824	9,635
Efectivo al inicio del periodo de operaciones discontinuadas	-	-	(1,316)	-
Efectivo y equivalentes de efectivo disponible al inicio del periodo, neto	<b>1,942</b>	<b>27,097</b>	14,508	9,635
Saldo final	<b>1,887</b>	<b>26,329</b>	27,097	15,824
Saldo final de operaciones discontinuadas	-	-	-	(1,316)
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	<b>\$ 1,887</b>	<b>Ps. 26,329</b>	Ps. 27,097	Ps. 14,508

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**

*Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable*

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009. Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps).

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores	Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral	Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2008</b>	<b>Ps. 5,348</b>	<b>Ps. 20,551</b>	<b>Ps. 38,929</b>	<b>Ps. 6,708</b>	<b>Ps. (2,715)</b>	<b>Ps. 68,821</b>	<b>Ps. 28,074</b>	<b>Ps. 96,895</b>
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			6,708	(6,708)		-	-	-
Cambio en principio contable (ver Nota 2 K)			(182)			(182)	-	(182)
Dividendos decretados y pagados (ver Nota 21)			(1,620)			(1,620)	(635)	(2,255)
Adquisiciones de participación no controladora de FEMSA Cerveza		(3)				(3)	19	16
Utilidad integral				9,908	4,713	14,621	6,734	21,355
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2009</b>	<b>5,348</b>	<b>20,548</b>	<b>43,835</b>	<b>9,908</b>	<b>1,998</b>	<b>81,637</b>	<b>34,192</b>	<b>115,829</b>
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			9,908	(9,908)		-	-	-
Dividendos decretados y pagados (ver Nota 21)			(2,600)			(2,600)	(1,213)	(3,813)
Otras transacciones de la participación no controladora		10				10	(283)	(273)
Reciclaje de otras partidas acumuladas de la utilidad integral y disminución de participación no controladora debido al intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 5 B)				525	(525)	-	(1,221)	(1,221)
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			(98)			(98)	-	(98)
Utilidad integral				39,726	(1,327)	38,399	4,190	42,589
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2010</b>	<b>5,348</b>	<b>20,558</b>	<b>51,045</b>	<b>40,251</b>	<b>146</b>	<b>117,348</b>	<b>35,665</b>	<b>153,013</b>
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			40,251	(40,251)		-	-	-
Dividendos decretados y pagados (ver Nota 21)			(4,600)			(4,600)	(2,025)	(6,625)
Adquisición de Grupo Tampico a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 5 A)						-	7,828	7,828
Adquisición de Grupo CIMSA a través de emisión de acciones de Coca-Cola FEMSA (ver Nota 5 A)						-	9,017	9,017
Otras transacciones de la participación no controladora		(45)				(45)	(70)	(115)
Otros movimientos de la participación en los resultados de asociadas, neto de impuestos			60			60	-	60
Utilidad integral				15,133	5,684	20,817	7,119	27,936
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2011</b>	<b>Ps. 5,348</b>	<b>Ps. 20,513</b>	<b>Ps. 86,756</b>	<b>Ps. 15,133</b>	<b>Ps. 5,830</b>	<b>Ps. 133,580</b>	<b>Ps. 57,534</b>	<b>Ps. 191,114</b>

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en las cuentas de capital contable.

# FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

## Notas a los Estados Financieros Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

### Nota 1. Actividades de la Compañía

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (“FEMSA”) es una sociedad mexicana controladora. Las actividades principales de FEMSA y sus subsidiarias (la “Compañía”), como una unidad económica, se realizan por diferentes compañías operadoras, las cuales son agrupadas en varias subsidiarias directas e indirectas de FEMSA (“Compañías Subtenedoras”).

El 1 de febrero de 2010, la Compañía y The Coca-Cola Company firmaron una segunda enmienda al acuerdo de accionistas, la cual confirma contractualmente la capacidad de la Compañía para gobernar las políticas operativas y financieras de Coca-Cola FEMSA; la capacidad para ejercer control sobre las operaciones en el curso ordinario del negocio, y conceder derechos que protegen a The Coca-Cola Company, sobre algunos temas, tales como: fusiones, adquisiciones, o ventas de cualquier línea de productos. Estas enmiendas fueron firmadas sin transferencia de cualquier contraprestación. La participación con derecho a voto de la Compañía en Coca-Cola FEMSA permanece sin cambios después de la firma de esta enmienda.

El 30 de abril de 2010, FEMSA intercambió el 100% de su participación en FEMSA Cerveza, la unidad de negocio de cervezas, por el 20% de participación económica en el Grupo Heineken (“Heineken”). Esta transacción, así como sus diversos impactos, ha sido descrita ampliamente en la Nota 5 B.

A continuación se describen las actividades de la Compañía a la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, así como la tenencia en cada Compañía Subtenedora:

Compañía Subtenedora	% Tenencia	Actividades
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (“Coca-Cola FEMSA”)	50.0 % <sup>(1) (2)</sup> (63.0% de acciones con derecho a voto)	Producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de Coca-Cola en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. The Coca-Cola Company posee indirectamente el 29.4 % del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 20.6 % del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (“BMV”). Sus Acciones Depositarias Americanas (American Depositary Shares – ADS-) se cotizan en The New York Stock Exchange, Inc (NYSE).
FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias (“FEMSA Comercio”)	100%	Operación de una cadena de tiendas de conveniencia en México bajo el nombre de “OXXO.”
CB Equity, LLP (“CB Equity”)	100%	Tenencia de las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., adquiridas como parte del intercambio de las acciones de FEMSA Cerveza en abril de 2010 (ver Nota 5 B).
Otras compañías	100%	Producción y distribución de enfriadores, y equipo de refrigeración comercial y cajas de plástico; así como servicios de transporte, logística y mantenimiento a compañías subsidiarias y terceros.

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

(2) La tenencia disminuyó de 53.7% en 2010 a 50.0% al 31 de diciembre de 2011 como resultado de las fusiones efectuadas (ver Nota 5 A).

### Nota 2. Bases de Presentación

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México (“NIF mexicanas”) y son presentados en millones de pesos mexicanos (“Ps.”). La conversión de pesos a dólares americanos (“\$”) se incluye sólo para conveniencia del lector, para este efecto se utilizó la cotización del tipo de cambio de compra de mediodía publicado por el Federal Reserve Bank of New York equivalente a Ps. 13.9510 por dólar americano al 30 de diciembre de 2011.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de FEMSA y de aquellas compañías en las cuales ejerce control. Todos los saldos y operaciones intercompañías han sido eliminados en la consolidación.

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados consolidado, de acuerdo con las prácticas de la industria donde la Compañía opera. La utilidad de operación es el resultado de restar el costo de ventas y gastos de operación de los ingresos totales y ha sido incluida para un mayor entendimiento del desempeño financiero y económico de la Compañía.

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10 “Efectos de la Inflación,” únicamente se reconocen los efectos de inflación cuando se opera en un entorno económico inflacionario. Desde esa fecha la Compañía ha operado en un entorno económico no inflacionario en México. Como resultado, los estados financieros ya no son actualizados por inflación después del 31 de diciembre de 2007. Las cifras al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 se presentan sin cambios con respecto al año pasado.

El estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2010 y el estado consolidado de flujo de efectivo por los años terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2009, presentan algunas reclasificaciones para efectos comparables de acuerdo a diversas NIF mexicanas, las cuales entraron en vigor el 1 de enero de 2011 (ver Notas 2 C, D y E).

Los resultados de operación de los negocios adquiridos por la Compañía se incluyen en los estados financieros consolidados desde el día de su adquisición. Como resultado de ciertas adquisiciones (ver Nota 5 A), los estados financieros consolidados presentados no son comparables con respecto a los de años anteriores.

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General y el Director de Finanzas y Desarrollo Estratégico de la Compañía el 27 de abril de 2012. Los eventos subsecuentes se han considerado hasta esa fecha (ver Nota 27).

El 1 de enero de 2011, 2010 y 2009, entraron en vigor diversas NIF mexicanas. A continuación se describen los cambios y su aplicación en los presentes estados financieros consolidados:

**a) NIF B-5 “Información Financiera por Segmentos”:**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF B-5 “Información Financiera por Segmentos,” la cual deja sin efecto al Boletín B-5. La NIF B-5 señala que un segmento operativo es aquel que cumple con las siguientes características: i) desarrolla actividades de negocio generando o en vía de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos, ii) los resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, y iii) la información financiera está disponible. La NIF B-5 requiere que por los segmentos operativos sujetos a informar se revele el detalle de información de resultados, activos y pasivos, reconciliaciones e información acerca de productos y servicios, así como áreas geográficas. Este pronunciamiento fue aplicado retrospectivamente para efectos de comparabilidad de la información y no generó impacto, excepto por los nuevos requerimientos de revelación como: otros gastos consolidados, otros gastos financieros netos consolidados, utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas, e inversión en asociadas y negocios conjuntos (ver Nota 25).

**b) NIF B-9 “Información Financiera a Fechas Intermedias”:**

La Compañía adoptó la NIF B-9 “Información Financiera a Fechas Intermedias,” la cual establece la información que se deberá integrar a un determinado periodo intermedio para estados financieros completos o condensados. De acuerdo con esta norma, los estados financieros completos incluyen: a) un estado de posición financiera al final del periodo, b) un estado de resultados por el periodo, c) un estado de variaciones en el capital contable por el periodo, d) un estado de flujo de efectivo por el periodo, y e) notas a dichos estados financieros que mencionen las políticas contables relevantes y otras notas explicativas. Los estados financieros condensados deben incluir: a) un estado de posición financiera condensado, b) un estado de resultados condensado, c) un estado de variaciones en el capital contable condensado, d) un estado de flujo de efectivo condensado, y e) notas a los estados financieros con revelaciones seleccionadas. La adopción de la NIF B-9 no generó impacto en los estados financieros anuales de la Compañía.

**c) NIF C-4 “Inventarios”:**

El 1 de enero de 2011, la Compañía adoptó la NIF C-4, la cual reemplaza al Boletín C-4 “Inventarios.” La diferencia principal entre el Boletín C-4 y la NIF C-4 es que el nuevo estándar no permite utilizar el “costeo directo” como método de valuación de inventarios, ni tampoco permite el uso de la fórmula de asignación de costo unitario a los inventarios de Últimas Entradas, Primeras Salidas (“UEPS”). La NIF C-4 establece que los inventarios deberán de ser valuados al costo de adquisición o su valor neto de realización, el que sea menor. Dicho estándar también establece que los pagos anticipados a proveedores por adquisición de mercancías deben de ser clasificados como inventarios, cuando los riesgos y beneficios sean transferidos a la Compañía. Esta norma establece algunos requisitos de revelación adicionales. La NIF C-4 se aplicó retrospectivamente, generando una disminución en el saldo de inventario reportado al 31 de diciembre de 2010 como resultado de la reclasificación del saldo de anticipos a proveedores (ver Nota 2 D), y revelaciones adicionales relacionadas a mercancías en tránsito y estimaciones de inventarios obsoletos, las cuales fueron reclasificadas a productos terminados (ver Nota 7). Su aplicación no generó impacto en la valuación del inventario de la Compañía.

**d) NIF C-5 “Pagos Anticipados”:**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-5, la cual deja sin efecto al Boletín C-5. Este estándar establece que la característica principal de pagos anticipados es que estos no le transfieren aún a la entidad los riesgos y beneficios inherentes de los bienes que está por adquirir o los servicios que está por recibir. Como consecuencia, los pagos anticipados deben de reconocerse en el balance general como activos circulantes o no circulantes dependiendo de la naturaleza de la cuenta en el estado de situación financiera. Además, la NIF C-5 establece que los pagos anticipados hechos para bienes y servicios cuyos beneficios y riesgos inherentes han sido transferidos a la entidad, deberán de llevarse a la cuenta correspondiente. El cambio contable resultante de la adopción de este estándar fue aplicado retrospectivamente, generando un incremento en “otros activos circulantes” Ps. 133 (ver Nota 8) y “otros activos” Ps. 226 (ver Nota 12), como resultado de la presentación comparativa de pagos anticipados, los cuales fueron reclasificados de “inventarios” (Ps. 133) y “propiedad, planta y equipo” (Ps. 226), al 31 de diciembre 2010.

**e) NIF C-6 “Propiedad, Planta y Equipo”:**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-6, la cual reemplaza al Boletín C-6 “Propiedad, Planta y Equipo,” y es efectiva a partir del 1 de enero de 2011, con la excepción de los casos relacionados a segregación en componentes de propiedad, planta y equipo para activos con vidas útiles diferentes efectiva el 1 de enero de 2012. Sin embargo, la depreciación de componentes principales ha sido aplicada por la Compañía desde años anteriores, y consecuentemente no impactó sus estados financieros. Entre otros puntos, NIF C-6 establece que para adquisiciones de activos libres de cargo, el costo de adquisición de los activos debe ser nulo, eliminando así la opción de realizar avalúos. En el caso de intercambio de activos, la NIF C-6 requiere que las entidades determinen la sustancia comercial de la transacción. La depreciación de todos los activos debe aplicarse contra los componentes de los activos, y el monto que será depreciado es el costo de adquisición menos el valor residual de los activos. Además, la NIF C-6 establece que independientemente de que el uso o desuso del activo sea temporal o indefinido, no debe cesar el cargo por depreciación. La depreciación del activo cesará cuando el activo se clasifique como disponible para la venta, o cuando se produzca la baja del activo, lo que ocurra primero. Esta norma también establece requisitos de revelación específicos para entidades públicas tales como: adiciones, disposiciones, depreciación, deterioros, entre otros. Esta norma fue aplicada en su totalidad y no impactó los estados financieros de la Compañía, excepto por la reclasificación de propiedad, planta y equipo, al 31 de diciembre de 2010, como resultado del tratamiento de presentación de anticipos a proveedores (ver Nota 2 D) y revelaciones adicionales (ver Nota 10).

**f) NIF C-18 “Obligaciones Asociadas con el Retiro de Propiedades, Planta y Equipo”:**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-18, la cual establece el tratamiento contable para el reconocimiento de un pasivo para obligaciones legales o pasivo implícito relacionado al retiro de la propiedad, planta y equipo reconocido como resultado de adquisición, construcción, desarrollo y/o operaciones normales de dichos componentes. La NIF C-18 también establece que una entidad debe reconocer inicialmente una provisión para las obligaciones relacionadas al retiro de propiedad planta y equipo en base a la mejor estimación del desembolso requerido para liquidar la presente obligación en el momento en que es asumida, una estimación confiable puede ser efectuada con base en el monto de la obligación. La mejor estimación de una provisión para una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo, debe de ser determinada usando el método de valor presente esperado. La adopción de la NIF C-18 no generó un impacto en los estados financieros de la Compañía.

**g) NIF C-1, “Efectivo y Equivalentes de Efectivo”:**

En 2010 la Compañía adoptó la NIF C-1 “Efectivo y Equivalentes de Efectivo,” la cual deja sin efecto al Boletín C-1 “Efectivo.” NIF C-1 establece que el efectivo debe ser medido a su valor nominal, y los equivalentes de efectivo deben ser valuados inicialmente a su costo de adquisición. Posteriormente, los equivalentes de efectivo deben ser valuados de acuerdo a su designación: metales preciosos a valor razonable, monedas extranjeras deben ser convertidas a la moneda de reporte aplicando el tipo de cambio de cierre, otros equivalentes de efectivo denominados en medidas diferentes de intercambio deben ser reconocidas de acuerdo a su propósito a la fecha de cierre de los estados financieros, y las inversiones temporales deben ser presentadas a valor razonable. El efectivo y equivalentes de efectivo deben ser presentados como primera línea de los activos, incluyendo el efectivo restringido. Este pronunciamiento es de aplicación retrospectiva, generando un incremento en el saldo de efectivo reportado anteriormente por el saldo en efectivo restringido, el cual fue reclasificado de otros activos circulantes a efectivo y equivalentes de efectivo, por la cantidad de Ps. 394 al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 4 B).

**h) “Interpretación a las Normas de Información Financiera” o “INIF 19”, “Cambio Derivado de la Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera”:**

El 30 de septiembre de 2010, se emitió la INIF 19 “Cambio Derivado de la Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera,” la cual establece ciertos requerimientos de revelación para: (a) los estados financieros presentados de acuerdo a NIF mexicanas emitidos antes de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) y (b) los estados financieros presentados de acuerdo a NIF mexicanas emitidos durante el proceso de adopción de las NIIF. La adopción de esta INIF resultó en revelaciones adicionales tales como: fecha de adopción de NIIF, impactos significativos a la información financiera, cambios significativos a las políticas contables de la entidad, y otros (ver Nota 26).

**i) NIF B-7, “Adquisiciones de Negocios”:**

A partir de 2009, la Compañía adoptó la NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios,” la cual deroga al Boletín B-7 “Adquisiciones de Negocios.” La NIF B-7 establece reglas de carácter general para el reconocimiento a valor razonable de los activos netos y de la participación no controladora de un negocio adquirido a la fecha de compra. Esta NIF difiere del boletín previo en los siguientes puntos: a) reconoce todos los activos y pasivos adquiridos, así como la participación no controladora a su valor razonable, con base en las políticas del adquirente, b) los costos de adquisición y gastos de reestructuración no se consideran en el precio de compra, y c) los cambios en los impuestos adquiridos se reconocen como parte de la provisión del impuesto a la utilidad. Esta norma se aplicó prospectivamente a adquisiciones de negocios celebradas a partir del 1 de enero de 2009.

**j) NIF C-7, “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”:**

La NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes” establece reglas generales para el reconocimiento de inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes que no están controladas en conjunto o completamente por una entidad o en las cuales se tenga influencia significativa. Adicionalmente esta norma establece una guía para determinar la existencia de influencia significativa. El anterior Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones” definía que las inversiones permanentes en acciones se valuaban bajo el método de participación si una entidad mantenía al menos 10% de sus acciones. La NIF C-7 establece que las inversiones permanentes en acciones se deben valorar bajo el método de participación si una entidad: a) mantiene al menos el 10% de una compañía si esta cotiza en la bolsa de valores, b) mantiene al menos 25% de una compañía que no cotiza en la bolsa de valores, o c) tiene influencia significativa en sus inversiones de acuerdo a lo señalado en NIF C-7. La Compañía adoptó la NIF C-7 el 1 de enero de 2009 y no causó impacto significativo en los resultados financieros consolidados.

**k) NIF C-8, “Activos Intangibles”:**

En 2009, la Compañía adoptó la NIF C-8 “Activos Intangibles,” la cual es similar al Boletín C-8 “Activos Intangibles.” La NIF C-8 establece reglas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y subsecuente de activos intangibles adquiridos ya sea de forma individual, mediante la adquisición de una entidad o generados internamente en el curso de las operaciones de la entidad. Esta NIF considera a los activos intangibles como partidas no monetarias y expande los criterios de identificación para determinar si son separables (el activo se puede vender, transferir o ser usado por la entidad), o si provienen de derechos contractuales o legales. La NIF C-8 establece que los costos preoperativos que fueron capitalizados antes de que la norma fuera efectiva, deben cumplir con las características definidas de un activo intangible; de lo contrario, deben ser enviados a resultados cuando se incurra en ellos. El impacto de la adopción de la NIF C-8 fue de Ps. 182, neto de impuestos diferidos, por costos preoperativos de años anteriores que no cumplieron con las características de activos intangibles, disminuyendo el 1 de enero de 2009 las utilidades retenidas de los estados financieros consolidados. En el estado consolidado de cambios en el capital contable, se presenta este efecto como un cambio en principio contable.

#### **l) NIF D-8, “Pagos Basados en Acciones”:**

La Compañía adoptó la NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones” en 2009, la cual establece el reconocimiento de pagos basados en acciones. Cuando una entidad compra bienes o paga por servicios con instrumentos de capital, es necesario, de acuerdo con esta NIF, que la entidad reconozca dichos bienes y/o servicios a valor razonable y que el incremento se refleje en el capital. Si no es posible determinar su valor razonable, se deben valorar utilizando un método indirecto, basado en el valor razonable de los instrumentos de capital. Esta norma sustituye el uso supletorio de la NIIF 2 “Pagos Basados en Acciones.” Su adopción no generó impacto en los estados financieros de la Compañía.

#### **m) NIF B-8, “Estados Financieros Consolidados o Combinados”:**

La NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados” fue emitida en 2008 y deroga al Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones.” Anteriormente, el Boletín B-8 basaba el principio de consolidación en la tenencia de la mayoría de acciones con derecho a voto. La NIF B-8 difiere del Boletín B-8 en los siguientes puntos: a) define control como el poder de decidir las políticas financieras y de operación de una entidad, b) establece que existen otros aspectos como acuerdos contractuales para determinar si una entidad ejerce control o no, c) define Entidades con Propósito Específico (“EPE”) como entidades creadas para alcanzar un objetivo concreto y perfectamente definido de antemano y las considera dentro del alcance de esta norma, d) establece nuevos términos como “participación controladora” en lugar de “interés mayoritario” y “participación no controladora” en lugar de “interés minoritario” y e) establece que la participación no controladora debe ser calculada a valor razonable a la fecha de adquisición de la subsidiaria. Esta NIF fue aplicada de forma prospectiva a partir del 1 de enero de 2009. La enmienda al acuerdo de accionistas descrita en la Nota 1 permitió que la Compañía consolidara Coca-Cola FEMSA bajo NIF, durante el 2009.

#### **Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) anunció que a partir de 2012, todas las compañías públicas que cotizan en México deben presentar su información financiera de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Desde 2006, el CINIF ha estado modificando las Normas de Información Financiera Mexicanas, con el fin de asegurar su convergencia con NIIF.

La Compañía adoptará las NIIF a partir del 1º. de enero de 2012, con fecha de transición a NIIF del 1 de enero de 2011. Los estados financieros consolidados de la Compañía del 2012, se presentarán bajo las NIIF emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La SEC ha cambiado previamente sus reglas para no requerir a los emisores privados extranjeros que reportan bajo las NIIF emitidas por el IASB, una conciliación de los estados financieros a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos de América (U.S. GAAP), (ver Nota 26).

#### **Nota 3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero**

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda funcional del país y de acuerdo a los principios contables aplicables a cada país. Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a NIF mexicanas; y se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- En economías con entorno económico inflacionario, se reconocen los efectos inflacionarios correspondientes a ese país y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del periodo tanto para el estado de situación financiera como el estado de resultados; y
- En economías con entorno económico no inflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del año; el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico y para la conversión del estado de resultados se utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente.

País o Zona	Moneda Funcional / de Registro	Moneda Local a Pesos Mexicanos					
		Tipo de Cambio Promedio de			Tipo de Cambio al 31 de Diciembre de		
		2011	2010	2009	2011	2010	2009
México	Peso mexicano	<b>Ps. 1.00</b>	Ps. 1.00	Ps. 1.00	<b>Ps. 1.00</b>	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	<b>1.60</b>	1.57	1.66	<b>1.79</b>	1.54	1.56
Costa Rica	Colón	<b>0.02</b>	0.02	0.02	<b>0.03</b>	0.02	0.02
Panamá	Dólar americano	<b>12.43</b>	12.64	13.52	<b>13.98</b>	12.36	13.06
Colombia	Peso colombiano	<b>0.01</b>	0.01	0.01	<b>0.01</b>	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	<b>0.55</b>	0.59	0.67	<b>0.61</b>	0.56	0.63
Argentina	Peso argentino	<b>3.01</b>	3.23	3.63	<b>3.25</b>	3.11	3.44
Venezuela <sup>(1)</sup>	Bolívar	<b>2.89</b>	2.97	6.29	<b>3.25</b>	2.87	6.07
Brasil	Real	<b>7.42</b>	7.18	6.83	<b>7.45</b>	7.42	7.50
CEE <sup>(2)</sup>	Euro	<b>17.28</b>	16.74	18.80	<b>18.05</b>	16.41	18.81

(1) Equivalente a 4.30 bolívares por dólar americano en 2011 y 2010; y 2.15 bolívares por dólar americano en 2009, aplicando tipo de cambio al cierre del año.

(2) Comunidad Económica Europea.

La variación en la inversión neta en las subsidiarias en el extranjero generada por la fluctuación del tipo de cambio se incluye en el resultado acumulado por conversión y se registra en el capital contable, formando parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral.

Al inicio de 2010, el gobierno de Venezuela anunció la devaluación del bolívar (Bs). El tipo de cambio oficial de Bs 2.150 por dólar americano, vigente desde 2005, se reemplazó en enero 8 de 2010 con un régimen de tipo de cambio dual, el cual permite dos tipos de cambios oficiales: uno para los productos esenciales de Bs 2.60 por dólar americano y para productos no esenciales de Bs 4.30 por dólar americano. De acuerdo a lo anterior, el tipo de cambio utilizado por la Compañía para convertir la información de su operación en Venezuela cambió de Bs 2.15 a Bs 4.30 a partir de 2010. Como resultado de esta devaluación, Coca-Cola FEMSA Venezuela reflejó una disminución en otras partidas de la utilidad integral (parte de su capital contable) de Ps. 3,700, la cual se contabilizó en enero 2010, momento de la devaluación. La Compañía ha operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde 2003, los cuales han afectado su habilidad para remitir dividendos y realizar pagos en monedas diferentes a la moneda local, pudiendo incrementar el precio real de materias primas compradas en moneda local.

Posteriormente, durante diciembre 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la unificación de sus dos tipos de cambio a Bs. 4.30 por dólar, el cual es efectivo a partir del 1 de enero de 2011. Como resultado de este cambio, la conversión del balance general de la subsidiaria venezolana de Coca-Cola FEMSA no tuvo impacto en el capital contable, ya que las transacciones realizadas por esta subsidiaria se efectuaron usando el tipo de cambio de Bs. 4.30.

Los saldos de financiamiento intercompañías de subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo dado que no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral.

La conversión de activos y pasivos en moneda extranjera a pesos mexicanos se realiza para efectos de consolidación y no significa que la Compañía pueda disponer de dichos activos y pasivos en pesos. Adicionalmente, no significa que la Compañía pueda distribuir el capital en pesos mexicanos reportado a sus accionistas.

#### Nota 4. Principales Políticas Contables

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con las NIF mexicanas, las cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. La administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados. Sin embargo, los resultados actuales están sujetos a eventos futuros e incertidumbres, los cuales podrían impactar significativamente la información actual de la Compañía.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

**a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en Países con Entorno Económico Inflacionario:**

La NIF B-10 establece dos entornos: a) Entorno Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios es igual o mayor al 26%, caso en el cual se reconocen los efectos de la inflación a través del método integral y el reconocimiento de la inflación en entornos económicos inflacionarios se hace a partir de que la entidad se vuelve inflacionaria, y b) Entorno No Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios es inferior al 26%, en cuyo caso no se registran los efectos de la inflación en los estados financieros, manteniéndose los efectos de la inflación del periodo inmediato anterior en el cual se aplicó la contabilidad inflacionaria.

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de sus subsidiarias que operan en entornos inflacionarios a través del método integral, el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, inversiones en proceso, activos fijos, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados. Los activos importados se deben registrar al tipo de cambio de la fecha de adquisición, y se deben actualizar utilizando exclusivamente factores de inflación del país donde se haya adquirido dicho activo en entornos inflacionarios.
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones, las utilidades retenidas y otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral, en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes de la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, a la fecha de presentación de los estados financieros consolidados; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento el resultado por posición monetaria (ver Nota 4 T).

La Compañía utiliza el índice de precios al consumidor correspondiente a cada país para reconocer los efectos de inflación cuando la subsidiaria opera en un entorno económico inflacionario.

Las operaciones de la compañía han sido clasificadas, considerando el efecto inflacionario acumulado de los tres años anteriores de 2011. La siguiente clasificación también aplicó para el periodo 2010:

	Tasa de Inflación			Inflación Acumulada 2010-2008	Tipo de Economía
	2011	2010	2009		
México	3.8%	4.4%	3.6%	15.2%	No Inflacionaria
Guatemala	6.2%	5.4%	(0.3)%	15.0%	No Inflacionaria
Colombia	3.7%	3.2%	2.0%	13.3%	No Inflacionaria
Brasil	6.5%	5.9%	4.1%	17.4%	No Inflacionaria
Panamá	6.3%	4.9%	1.9%	14.1%	No Inflacionaria
CEE <sup>(1)</sup>	2.7%	2.2%	0.9%	4.3%	No Inflacionaria
Argentina	9.5%	10.9%	7.7%	28.1%	Inflacionaria
Venezuela	27.6%	27.2%	25.1%	108.2%	Inflacionaria
Nicaragua <sup>(2)</sup>	7.6%	9.2%	0.9%	25.4%	Inflacionaria
Costa Rica <sup>(2)</sup>	4.7%	5.8%	4.0%	25.4%	Inflacionaria

(1) Comunidad Económica Europea.

(2) Costa Rica y Nicaragua han sido considerados economías inflacionarias en 2009, 2010 y 2011. Mientras que la inflación acumulada para el periodo 2008-2010 fue menor al 26%, las tendencias inflacionarias en estos países continúan apoyando esta clasificación.

**b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo e Inversiones:**

*Efectivo y Equivalentes de Efectivo:*

El efectivo es valuado a su valor nominal y consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses, así como efectivo restringido. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios de corto plazo e inversiones de renta fija con vencimiento de tres meses o menos y son registrados a su costo de adquisición más el interés acumulado no cobrado, lo cual es similar a utilizar precios de mercado.

	2011	2010
Pesos mexicanos	Ps. 7,642	Ps. 11,207
Dólares americanos	13,752	12,652
Reales	1,745	1,792
Euros	785	531
Bolívares	1,668	460
Pesos colombianos	471	213
Pesos argentinos	131	153
Otros	135	89
	<b>Ps. 26,329</b>	Ps. 27,097

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía tiene efectivo restringido, el cual está asegurado como colateral de cuentas por pagar en las siguientes denominaciones:

	2011	2010
Bolívares	Ps. 324	Ps. 143
Pesos argentinos	-	2
Reales	164	249
	<b>Ps. 488</b>	Ps. 394

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 17,908 y Ps. 19,770, respectivamente.

*Inversiones:*

Las inversiones consisten en títulos de deuda y depósitos bancarios con vencimiento mayor a tres meses. La administración determina la clasificación adecuada de las inversiones al momento de su compra y reevalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, las inversiones se clasifican como disponibles para la venta y mantenidas al vencimiento.

Las inversiones disponibles para la venta se registran a valor razonable y las ganancias y pérdidas no realizadas, netas de impuestos, se reportan dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como disponibles para la venta se incluyen dentro del producto financiero. El valor razonable de las inversiones está disponible tomando su valor de mercado.

Las inversiones mantenidas al vencimiento son aquellas que la Compañía tiene la intención y capacidad de mantener hasta su vencimiento, y se registran al costo de adquisición que incluye gastos de compra, y primas o descuentos relacionados con la inversión que se amortizan durante la vida de la inversión con base en su saldo insoluto. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento se incluyen dentro del producto financiero. El valor en libros de las inversiones mantenidas al vencimiento es similar a su valor razonable. A continuación se muestra el detalle de las inversiones disponibles para la venta y mantenidas al vencimiento:

<i>Disponibles para la Venta</i>		
<b>Títulos de Deuda</b>	2011	2010
Costo de adquisición	Ps. 326	Ps. 66
Utilidad no realizada	4	-
Valor razonable	<b>Ps. 330</b>	Ps. 66
<i>Mantenidas al Vencimiento <sup>(1)</sup></i>		
<b>Depósitos Bancarios</b>		
Costo de adquisición	Ps. 993	Ps. -
Intereses acumulados	6	-
Costo amortizado	<b>Ps. 999</b>	Ps. -
<b>Total inversiones</b>	<b>Ps. 1,329</b>	Ps. 66

(1) Inversiones en euros a una tasa de interés fija con fecha de vencimiento de 2 de abril de 2012.

**c) Cuentas por Cobrar:**

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles derivados de las ventas, servicios, y préstamos a empleados o cualquier otro concepto similar, se valúan a su valor de realización y se presentan netas de descuentos y reservas de cuentas incobrables.

La reserva de cuentas incobrables se basa en una evaluación de la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y la situación económica de los clientes de la Compañía, así como también en la proporción sobre las pérdidas históricas en las cuentas por cobrar de la Compañía y la economía en la que opera actualmente. El valor en libros de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

Coca-Cola FEMSA tiene cuentas por cobrar a The Coca-Cola Company derivadas de la participación de esta última en los programas de publicidad y promoción y la inversión en equipos de refrigeración y botellas retornables hechas por Coca-Cola FEMSA (ver Nota 4 L).

**d) Inventarios y Costo de Ventas:**

Los inventarios son valuados sobre la base del costo o valor neto de realización, el que sea menor.

El costo de los inventarios se basa en la fórmula del costo promedio ponderado y los segmentos operativos de la Compañía utilizan las metodologías de costeo de inventarios para valuarlos, tales como el método de costos estándar en Coca-Cola FEMSA, y el método detallista en FEMSA Comercio.

El costo de ventas, basado en costo promedio, se determina en base a la cantidad promedio de inventarios a la fecha de venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios), depreciación de maquinaria, equipo y otros costos como combustible, energía eléctrica, rotura de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas y dentro de las mismas.

**e) Otros Activos Circulantes:**

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de bienes y servicios cuyos beneficios y riesgos inherentes no han sido transferidos a la Compañía y que serán recibidos en los siguientes 12 meses, instrumentos financieros derivados con vencimiento en el corto plazo a valor de mercado (ver Nota 4 U), y activos de larga duración disponibles para la venta que se espera sean vendidos durante el siguiente año.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la adquisición de materia prima, publicidad, rentas, seguros y fianzas y gastos promocionales. Estos se reconocen en el rubro apropiado del balance general o estado de resultados cuando los riesgos y beneficios se han transferido a la Compañía y/o se han recibido los bienes, servicios o beneficios.

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, y se amortizan en un plazo máximo de 12 meses, de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en la utilidad de operación al momento en que inicia la transmisión de la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se reconocen en resultados cuando se erogan, excepto aquéllos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos o presentaciones antes de entrar al mercado. Estos costos se registran como pagos anticipados y se amortizan en los resultados, de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual, generalmente, no es mayor a un año.

Los activos de larga duración disponibles para la venta son registrados al costo o valor neto de realización, el que sea menor. Los activos de larga duración están sujetos a pruebas de deterioro (ver Nota 8).

**f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:**

El resultado integral de financiamiento directamente atribuible a los activos calificables se capitaliza como parte del costo de adquisición, excepto por el ingreso financiero obtenido de realizar inversiones temporales durante el tiempo que la entidad está en espera de iniciar la inversión de dicho activo. El resultado integral de financiamiento directamente ligado a financiamiento de largo plazo también es capitalizado como parte del costo histórico. Cuando el resultado integral de financiamiento no está directamente ligado a los activos calificables, éste se capitaliza con base en la tasa promedio ponderada de cada negocio, incluyendo los efectos por instrumentos financieros derivados relacionados.

**g) Inversión en Acciones:**

La inversión en acciones en compañías asociadas en las cuales la Compañía tiene al menos 10% de una compañía pública, 25% o más de una compañía no pública o ejerce influencia significativa, de acuerdo con la NIF C-7 (ver Nota 2 J), es reconocida inicialmente a su costo de adquisición, en la fecha de ésta y subsecuentemente es valuada a través del método de participación. Para el reconocimiento del método de participación de una asociada, la Compañía utiliza los estados financieros de la inversión correspondientes al mismo periodo que la Compañía emite sus estados financieros consolidados, los cuales son convertidos de acuerdo a NIF mexicanas si éstos se encuentran bajo una normatividad diferente. La ganancia/pérdida por método de participación de asociadas se presenta como parte de la utilidad de operaciones continuas en el estado de resultados consolidado.

El crédito mercantil que se identificó en la fecha de adquisición de la inversión se presenta como parte de la inversión en acciones de una asociada en el balance general.

A partir de mayo 1, 2010, la Compañía inició el reconocimiento de su 20% de interés económico en Heineken bajo el método de participación (ver Notas 5 B y 9). Heineken es un grupo internacional que reporta sus resultados de acuerdo a NIIF. La Compañía ha analizado las diferencias entre NIF mexicanas y NIIF para reconciliar la utilidad neta controladora y la utilidad integral de Heineken, de acuerdo con la NIF C-7, y estimar el impacto en sus resultados.

La inversión en compañías asociadas donde la Compañía no tiene influencia significativa se reconoce a su costo de adquisición y se actualiza utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) si la entidad opera en un entorno económico inflacionario.

**h) Propiedad, Planta y Equipo:**

La propiedad, planta y equipo se registra originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. El resultado integral de financiamiento relacionado con la adquisición o construcción de los activos calificables es capitalizado formando parte del costo del activo. Los costos de mantenimiento mayor se capitalizan como parte del costo total de adquisición. El mantenimiento de rutina y los costos de reparación se registran en resultados en el momento en que se incurren. La propiedad, planta y equipo también puede incluir los costos de desmantelamiento y retiro del elemento, así como la restauración del lugar en que se encuentra. En 2011, botellas retornables también forman parte de propiedad, planta y equipo y 2010 ha sido reestructurado para efectos de comparabilidad con esta presentación.

Las inversiones en proceso están representadas por propiedad, planta y equipo que no han iniciado su operación, es decir, aún no empiezan a ser utilizadas para el fin que fueron compradas, construidas o desarrolladas. La Compañía estima completar estas inversiones en un plazo no mayor a 12 meses.

La depreciación se calcula aplicando el método de línea recta sobre el costo de adquisición, disminuido por su valor residual. Cuando un elemento de propiedad, planta y equipo incluye componentes principales con diferentes vidas útiles, éstos se contabilizan y deprecian 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, las cuales en conjunto con los valores residuales son revisadas, y modificadas si es apropiado, al término de cada ejercicio anual.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	<b>Años</b>
Edificios	40–50
Maquinaria	12–20
Equipo de distribución	10–12
Equipo de refrigeración	5–7
Botellas retornables	1.5–4
Equipo de cómputo	3–5

### **Botellas Retornables y No Retornables:**

La Compañía cuenta con dos tipos de botellas: retornables y no retornables.

- No retornables: Son registradas en resultados de operación 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 inflacionario, son actualizadas aplicando factores de inflación a la fecha del balance general, de acuerdo con la NIF B-10.

Existen dos tipos de botellas retornables:

- En control de la Compañía, plantas y centros de distribución; y
- Entregados a los clientes, propiedad de la Compañía.

La depreciación de botellas retornables se calcula utilizando el método de línea recta sobre el costo de adquisición. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando su vida útil estimada.

Las botellas que han sido entregadas a los clientes están sujetas a un acuerdo con un distribuidor en virtud del cual la Compañía mantiene la propiedad. Estas botellas son controladas por personal de ventas durante sus visitas periódicas a los distribuidores y la Compañía tiene el derecho de cobrar cualquier rotura identificada al distribuidor. Las botellas que no estén sujetas a dichos acuerdos se registran en resultados cuando son entregadas a los distribuidores.

Las botellas retornables en el mercado y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos y la diferencia entre el costo de estos activos y los depósitos recibidos se deprecia de acuerdo con sus vidas útiles.

### **Contratos de Arrendamiento:**

La Compañía arrenda activos tales como propiedad, terreno, y equipo de transportación, maquinaria y equipo de cómputo.

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo son capitalizados si: i) el contrato transfiere la propiedad del activo arrendado al arrendatario al término del contrato, ii) el contrato contiene una opción para comprar el activo a un precio reducido, iii) el periodo del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado o iv) el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier valor residual.

Cuando los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador, se clasifican como arrendamientos operativos y las rentas devengadas se cargan a resultados de operación conforme se incurren.

#### **i) Otros Activos:**

Los otros activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro y consisten principalmente en:

- Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo, los cuales se consideran como activos monetarios y son amortizados a través del método de línea recta de acuerdo a la duración del contrato.

La amortización se presenta como una reducción de las ventas netas, y en los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, dicha amortización representó Ps. 803, Ps. 553 y Ps. 604, respectivamente.

- Mejoras en propiedades arrendadas se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado y el periodo establecido en el contrato de arrendamiento, el que sea menor. La amortización por mejoras en propiedades arrendadas reconocida al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 fue de Ps. 590, Ps. 518 y Ps. 471, respectivamente.

**j) Activos Intangibles:**

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Estos activos se clasifican en activos intangibles con vida definida y activos intangibles con vida indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se espera recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por:

- Costos de tecnología de información y sistemas de administración incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Tales costos fueron capitalizados y luego amortizados bajo el método lineal durante la vida útil de dichos activos. Los gastos que no cumplan con los requisitos para su capitalización, se llevarán a gastos al momento en que se incurren.
- Otros costos de sistemas de computación en la etapa de desarrollo no están todavía en uso. Tales montos son capitalizados, ya que se espera que agregarán valor como ingresos o ahorros en costos en un futuro. Estos montos serán amortizables con base en el método lineal sobre su vida económica estimada a partir de la fecha que son utilizados.
- Licencias de alcohol a largo plazo, las cuales se amortizan por el método de línea recta y se presentan como parte de los activos intangibles de vida definida.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de pruebas de deterioro anuales o mayor frecuencia, si es necesario. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual la inversión fue hecha y posteriormente se convierten a pesos aplicando el tipo de cambio al cierre de cada periodo. Donde se aplica la contabilidad inflacionaria, los activos intangibles de vida indefinida se actualizan aplicando los factores de inflación del país de origen y se convierten al tipo de cambio de cierre del periodo. Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores.

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

El crédito mercantil representa el excedente del costo de adquisición sobre el valor razonable en los activos netos identificables del territorio a la fecha de adquisición. El crédito mercantil representa aquellas sinergias existentes tanto en las operaciones adquiridas, como aquellas que se espera se obtengan con la integración de los negocios. El crédito mercantil es reconocido de forma separada y registrado a su costo, menos las pérdidas acumuladas por deterioro.

**k) Deterioro de Inversión en Acciones, Activos de Larga Duración y Crédito Mercantil:**

La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración y del crédito mercantil para determinar si existe un deterioro en el valor contable, comparando el valor en libros con su valor razonable determinado a través de metodologías reconocidas. En caso de deterioro, la Compañía registra el valor razonable que resulte.

Para activos de larga duración sujetos a depreciación y amortización, tales como propiedad, planta y equipo y otros activos, la Compañía realiza pruebas de deterioro cada que existan eventos o cambios en las circunstancias que indiquen que el valor de un activo, o grupo de activos, puede no ser recuperable por medio de los flujos de efectivo esperados.

Para activos de vida indefinida, como derechos de distribución y marcas, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente y cada que ciertas circunstancias indiquen que el valor de dichos activos intangibles puede exceder su valor razonable, el cual se determina aplicando las metodologías correspondientes.

Para el crédito mercantil, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente y cada que existan eventos o cambios en las circunstancias que indiquen que el valor en libros de la unidad reportante de un activo podría exceder su valor razonable.

Para la inversión en acciones, incluyendo su crédito mercantil, la Compañía realiza pruebas de deterioro cuando ciertos eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros puede exceder su valor razonable. Cuando los eventos o circunstancias son considerados por la Compañía como evidencia de un indicio de deterioro permanente, se reconoce una pérdida de valor.

Los ajustes por deterioro en el valor de activos de larga duración y crédito mercantil se reconocen en otros gastos, y los ajustes de inversión en acciones se reconocen como una disminución en el método de participación del periodo.

Los ajustes por deterioro por activos intangibles amortizables y de vida indefinida se presentan en la Nota 11. La Compañía no ha reconocido ajustes por deterioro relacionados a activos de larga duración depreciables, crédito mercantil ni inversión en acciones.

**l) Pagos de The Coca-Cola Company:**

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones, así como en los de inversión en refrigeradores y botellas retornables de Coca-Cola FEMSA. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y de botellas retornables, se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables, respectivamente. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 ascendieron a Ps. 2,561, Ps. 2,386 y Ps. 1,945, respectivamente.

**m) Beneficios a Empleados:**

Los beneficios a empleados se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro e indemnizaciones por causa distinta de reestructuración, y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado. Los costos por ausencias compensadas, tales como vacaciones y prima vacacional, se reconocen en una base acumulada.

Los beneficios a empleados se consideran partidas no monetarias, las cuales se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El costo anual por beneficios a empleados se registra en los resultados de operación del ejercicio y el costo por servicios pasados se amortiza en resultados tomando como base la vida laboral remanente de los empleados.

Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones, prima de antigüedad, y servicios médicos posteriores al retiro, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores.

**n) Contingencias:**

La Compañía reconoce un pasivo por una pérdida cuando es probable que se materialicen ciertos efectos relacionados con eventos pasados y cuando es razonable su estimación. Estos eventos, así como su impacto financiero, se revelan como pérdidas contingentes en los estados financieros consolidados e incluye multas, intereses y cualquier otro cargo relacionado con contingencias. La Compañía no reconoce activos por ingresos contingentes, a menos que su reembolso sea seguro.

**o) Compromisos:**

La Compañía revela sus compromisos relacionados con adquisiciones de activos de largo plazo materialmente importantes, y todas las obligaciones contractuales (ver Nota 24 F).

**p) Reconocimiento de los Ingresos:**

Los ingresos se reconocen de acuerdo con los términos de embarque establecidos, de la siguiente manera:

- Las ventas de productos de Coca-Cola FEMSA se reconocen al momento en que los productos se entregan al cliente y éste toma posesión de los bienes. Las ventas netas reflejan las unidades entregadas a precio de lista, neto de promociones, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener los derechos de vender y promocionar los productos de Coca-Cola FEMSA; y
- En las ventas al detalle de FEMSA Comercio, los ingresos se reconocen cuando se entrega el producto al cliente y éste toma posesión de los productos.

Durante 2007 y 2008, Coca-Cola FEMSA vendió algunas de sus marcas privadas a The Coca-Cola Company. Los recursos recibidos de la venta fueron inicialmente diferidos y están siendo amortizados en base al costo de futuras ventas del periodo en que ocurren dichas ventas. El saldo pendiente de amortizar de los ingresos al 31 de diciembre de 2011 y 2010 es de Ps. 302 y Ps. 547, respectivamente. Las porciones de corto plazo son presentadas como otros pasivos circulantes por Ps. 197 y Ps. 276 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

**q) Gastos de Operación:**

Los gastos de operación se integran de los gastos de administración y los gastos de venta. Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los gastos capitalizados del sistema integral de negocio.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas 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 2011, 2010 y 2009, el gasto de distribución ascendió a Ps. 15,125, Ps. 12,774 y Ps. 13,395, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

**r) Otros Gastos:**

Los principales conceptos que se incluyen en otros gastos son la Participación de los Trabajadores en las Utilidades ("PTU"), utilidad o pérdida en disposición de activos de largo plazo, deterioro en el valor de los activos de largo plazo, reserva por contingencias, así como también sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura, así como los gastos que se deriven de actividades que no están relacionadas a la principal fuente de ingresos de la Compañía y que no forman parte del resultado integral de financiamiento.

La PTU es aplicable para México y Venezuela. En México, se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias en lo individual, excepto por considerar los dividendos acumulados recibidos de personas residentes en México, la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, la PTU se determina aplicando el 15% a la utilidad después de impuestos, y no debe ser mayor a 4 meses de salario.

La Compañía no ha reconocido la PTU diferida al 31 de diciembre de 2011, 2010 o 2009, ya que de acuerdo con el método de activos y pasivos descrito en la NIF D-4 Impuestos a la utilidad, la Compañía no considera que las partidas diferidas relevantes se materialicen en el futuro.

Los pagos por indemnizaciones, producto de programas de reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos, se registran en otros gastos en el momento en que la Compañía ha tomado la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas.

**s) Impuestos a la Utilidad:**

Los impuestos a la utilidad se registran en resultados conforme se incurren, incluyendo su efecto por impuestos diferidos. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros consolidados, la Compañía realiza análisis prospectivos y retrospectivos a mediano plazo con el fin de determinar la base fiscal con la cual se estará gravando en el futuro, cuando existe más de una base fiscal dentro de la misma jurisdicción. El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos, incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales. El impuesto diferido por recuperar está neto de la reserva derivado de la incertidumbre en la realización de ciertos beneficios.

El saldo de impuestos diferidos está compuesto por partidas monetarias y no monetarias, en base a las diferencias temporales que le dieron origen, y se clasifican como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales.

La Compañía determina impuestos diferidos por las diferencias temporales en su inversión permanente.

El impuesto diferido aplicable a resultados se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final y al inicio del ejercicio, excluyendo de ambos saldos las diferencias temporales que se registran directamente en el capital contable, los cuales se registran en la misma cuenta del capital contable que les dio origen.

**t) Resultado Integral de Financiamiento:**

El resultado integral de financiamiento incluye intereses, ganancias o pérdidas por tipo de cambio, ganancias o pérdidas del valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados y ganancia o pérdida en la posición monetaria, a excepción de cantidades que fueron capitalizadas y aquellas reconocidas como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral. A continuación se describe cada partida del resultado integral de financiamiento:

- Intereses: Los gastos y productos financieros son registrados cuando se devengan, excepto por el gasto financiero capitalizado de los pasivos adquiridos para financiar activos de largo plazo;
- Fluctuación Cambiaria: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en la moneda del país de origen, al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio aplicable al cierre de cada periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria capitalizada de los financiamientos contratados para proyectos de inversión de activos de largo plazo y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo (ver Nota 3);
- Resultado por Posición Monetaria: La pérdida o ganancia por posición monetaria reconocida en el resultado es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias de las subsidiarias que operan en entornos económicos inflacionarios (ver Nota 4 A), y se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo el financiamiento intercompañías en moneda extranjera, considerado como inversión de largo plazo por su naturaleza (ver Nota 3) y el resultado por posición monetaria capitalizado correspondiente a los pasivos para financiar activos de largo plazo; y
- Resultado en Valuación de la Porción Inefectiva de Instrumentos Financieros Derivados: Representa las variaciones netas en el valor razonable de la porción inefectiva de los instrumentos financieros derivados, el efecto neto en el valor razonable de aquellos instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos.

**u) Instrumentos Financieros Derivados:**

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

La Compañía valúa y registra todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, incluyendo ciertos instrumentos financieros derivados implícitos en otros contratos, en el balance como activo o pasivo a valor razonable, considerando los precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados en resultados del ejercicio u otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y de la efectividad de la cobertura.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 el saldo de instrumentos financieros derivados fue Ps. 511, y Ps. 24 en otros activos circulantes (ver Nota 8), y de Ps. 850 y Ps. 708 en otros activos (ver Nota 12), respectivamente. Los pasivos registrados al 31 de diciembre de 2011 y 2010 correspondientes a instrumentos financieros derivados son Ps. 69 y Ps. 41 (ver Nota 24 A), en otros pasivos circulantes, y Ps. 565 y Ps. 653 (ver Nota 24 B) en otros pasivos, respectivamente.

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo de efectivo al inicio, cuando la transacción cumple con los requisitos contables establecidos. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva de valuación se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral en el capital contable, y posteriormente se reclasifica a resultados lo ejercido de la cobertura. Cuando los instrumentos financieros derivados no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura, el cambio en el valor razonable se reconoce inmediatamente en resultados. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de la valuación del instrumento financiero derivado, se reconoce en resultados en el periodo en que se incurra, en la cuenta de la valuación inefectiva de instrumentos financieros derivados.

La Compañía analiza todos sus contratos para identificar derivados implícitos que debieran estar segregados del contrato principal para propósitos de valuación y registro. Cuando un instrumento financiero derivado implícito se identifica y al contrato principal no se le ha determinado su valor razonable, el derivado implícito es separado del anterior, se determina su valor razonable y se clasifica como de no cobertura. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos se reconocen en el resultado consolidado del periodo.

**v) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral:**

Las otras partidas acumuladas de la utilidad integral representan el ingreso neto del periodo, como se describe en la NIF B-3 “Estado de Resultados,” más el ajuste de conversión acumulado que resulta de la conversión de subsidiarias y asociadas extranjeras a pesos mexicanos, así como el efecto de ganancias o pérdidas pendientes por amortizar en coberturas de flujo de efectivo de instrumentos financieros derivados.

	2011	2010
Ganancia pendiente por amortizar en coberturas de flujo de efectivo	Ps. 367	Ps. 140
Ajuste de conversión acumulado	5,463	6
	<b>Ps. 5,830</b>	Ps. 146

Los cambios en el ajuste de conversión acumulado fueron los siguientes:

	2011	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 6	Ps. 2,894	Ps. (826)
Reciclaje del efecto de conversión del negocio de FEMSA Cerveza (ver Nota 5 B)	-	(1,418)	-
Ganancia (pérdida) efecto de conversión	5,436	(3,031)	2,183
Efecto cambiario de préstamos intercompañías a largo plazo	21	1,561	1,537
Saldo final	<b>Ps. 5,463</b>	Ps. 6	Ps. 2,894

Los cambios en impuestos diferidos del efecto por conversión acumulado fue un gasto de Ps. 2,779 y un ingreso de Ps. 352, por los años terminados en diciembre 2011 y 2010, respectivamente (ver Nota 23 C).

**w) Provisiones:**

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación que probablemente resultará en la utilización de recursos económicos, siempre que se pueda estimar razonablemente el monto de la obligación. Dichas provisiones se registran a su valor presente neto, cuando el efecto de descuento es significativo. La Compañía ha reconocido provisiones correspondientes a contingencias y vacaciones en sus estados financieros consolidados.

**x) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:**

La Compañía reconoce como una transacción de capital la emisión de acciones de las subsidiarias, en la cual la diferencia entre el valor contable de las acciones y el monto aportado por la participación no controladora o un tercero, se registra como una prima en suscripción de acciones.

**y) Utilidad por Acción:**

La utilidad por acción se determina dividiendo la utilidad neta controladora entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

La utilidad por acción antes de operaciones discontinuadas se determina dividiendo la utilidad neta antes de operaciones discontinuadas entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

La utilidad por acción por operaciones discontinuadas se determina dividiendo la utilidad neta de operaciones discontinuadas más la utilidad por el intercambio de acciones con Heineken, neta de impuestos entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

## **z) Información por Segmento:**

La información analítica por segmento es presentada considerando las unidades de negocio (Compañías Subtenedoras señaladas en Nota 1) y las áreas geográficas en las cuales la Compañía opera, la cual es consistente con los informes internos presentados a la Máxima Autoridad en la Toma de Decisiones de operación de la entidad, quien es la principal autoridad de la entidad. Un segmento es un componente identificable de la empresa que desarrolla actividades de negocio generando o en vía de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos, incluyendo ingresos y costos y gastos relacionados con cualquier componente de la empresa. Los resultados de operación de los segmentos son revisados de forma regular por la Máxima Autoridad en la Toma de Decisiones de operación de la entidad para tomar decisiones sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su desempeño, para ello la información financiera relacionada a cada segmento está disponible.

Los principales indicadores utilizados por la Máxima Autoridad en la Toma de Decisiones de operación de la entidad para evaluar el desempeño de la Compañía en cada segmento son su utilidad de operación y flujo bruto de operación antes de cambios en el capital de trabajo y provisiones, que la Compañía define como el resultado de disminuir el costo de ventas y el gasto de operación de los ingresos totales y utilidad de operación más depreciación y amortización, respectivamente. Las transferencias o transacciones entre segmentos son registradas o presentadas en el marco de las políticas contables de cada segmento las cuales son iguales a las aplicadas por la Compañía. Las operaciones intercompañías se eliminan y son presentadas dentro de la columna de ajustes de consolidación incluidas en la tabla de la Nota 25. Los rubros de resultados no asignados incluyen otros gastos, neto y otros gastos financieros neto (ver Nota 25).

## **aa) Combinación de Negocios**

Las combinaciones de negocios se contabilizan utilizando el método de compra que incluye una asignación del valor razonable estimado del precio de compra a los activos netos adquiridos. Una vez que el precio de compra ha sido asignado, la Compañía mide su crédito mercantil, como el valor razonable de la contraprestación transferida incluyendo cualquier contraprestación contingente menos el importe neto registrado de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos.

La valuación de los activos identificables, en particular, los activos intangibles relacionados con los derechos de distribución, requieren que la Compañía haga supuestos importantes, juicios y estimaciones. Un cambio en cualquiera de estas estimaciones o juicios podría cambiar la cantidad del precio de compra que se asignará al activo o pasivo particular, y el crédito mercantil podría ser afectado por estos cambios.

Los costos relacionados con la adquisición, distintos a los asociados con la emisión de deuda o capital, que la Compañía incurre en relación con la combinación de negocios se registran como gastos administrativos.

## **Nota 5. Adquisiciones y Disposiciones**

### *a) Adquisiciones:*

Coca-Cola FEMSA ha adquirido ciertas compañías que fueron registradas utilizando el método de compra. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de que Coca-Cola FEMSA obtuvo el control de los negocios adquiridos; por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera en los años de dichas adquisiciones no son comparables con los periodos anteriores. En los flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2011 y 2009, se presentan las adquisiciones netas del efectivo asumido. La Compañía no tuvo combinaciones de negocios en el 2010.

- i) El 10 de octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V. (“Grupo Tampico”), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz; así como en ciudades de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró: (i) la emisión de 63,500,000 acciones de la Serie “L” de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, y (ii) asumir una deuda por Ps. 2,436, a cambio del 100% de participación en Grupo Tampico, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 10,264, basado en el precio por acción de 123.27 del 10 de octubre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 20 los cuales fueron registrados por Coca-Cola FEMSA cuando se incurrieron, de conformidad con las NIF Mexicanas y fueron registrados como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Tampico fue incluido en los resultados de operación a partir de octubre de 2011.

A continuación se presenta la estimación del valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo Tampico:

Total activo circulante, incluye efectivo adquirido de Ps. 22	<b>Ps. 461</b>
Total activo de largo plazo	<b>2,529</b>
Derechos de distribución	<b>5,499</b>
Crédito mercantil	<b>2,579</b>
<b>Total activo</b>	<b>11,068</b>
Deuda	<b>(2,436)</b>
Otros pasivos	<b>(804)</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>(3,240)</b>
<b>Activos netos adquiridos</b>	<b>7,828</b>
Contraprestación transferida a través de emisión de acciones	<b>Ps. 7,828</b>
Deuda pagada por Coca-Cola FEMSA	<b>2,436</b>
<b>Precio de compra total</b>	<b>10,264</b>

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

<b>Estado de Resultados</b>	
Ingresos totales	<b>Ps. 1,056</b>
Utilidad de operación	<b>117</b>
Utilidad antes de impuestos	<b>43</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>Ps. 31</b>

- ii) El 9 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V., (“Grupo CIMSA”), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola, que opera principalmente en los estados de Morelos y México, así como en ciudades de los estados de Guerrero y Michoacán, México. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 75,423,728 acciones de la Serie “L” de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 2,100, a cambio del 100% de participación de Grupo CIMSA, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 11,117, basado en el precio por acción de 119.55 del 9 de diciembre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 24 los cuales fueron registrados por Coca-Cola FEMSA cuando se incurrieron, de conformidad con las NIF Mexicanas y fueron registrados como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo CIMSA fue incluido en los resultados de operación a partir de diciembre de 2011.

A continuación se presenta la estimación preliminar del valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo CIMSA:

Total activo circulante, incluye efectivo adquirido de Ps. 188	<b>Ps. 737</b>
Total activo de largo plazo	<b>2,802</b>
Derechos de distribución	<b>6,228</b>
Crédito mercantil	<b>1,936</b>
<b>Total activo</b>	<b>11,703</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>(586)</b>
<b>Activos netos adquiridos</b>	<b>11,117</b>
Contraprestación transferida a través de emisión de acciones	<b>Ps. 9,017</b>
Efectivo pagado por Coca-Cola FEMSA	<b>2,100</b>
<b>Precio de compra total</b>	<b>11,117</b>

La asignación del precio de compra de la Compañía es de carácter preliminar, ya que se encuentran pendientes de obtener los reportes de valuación final del valor razonable de propiedad, planta y equipo y los derechos de distribución realizados por expertos valuadores externos. A la fecha, sólo se han recibido reportes preliminares.

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de Grupo CIMSA por el mes de diciembre de 2011:

Ingresos totales	<b>Ps. 429</b>
Utilidad de operación	<b>60</b>
Utilidad antes de impuestos	<b>32</b>
Utilidad neta	<b>Ps. 23</b>

- iii) El 27 de febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA, junto con The Coca-Cola Company, adquirieron ciertos activos del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Esta adquisición se realizó con el objetivo de reforzar la posición de Coca-Cola FEMSA en el negocio de agua en Colombia. El negocio de agua embotellada Brisa pertenecía previamente a SABMiller. La transacción consistió en un precio de compra inicial de \$92, de los cuales \$46 fueron pagados por Coca-Cola FEMSA y \$46 por The Coca-Cola Company. La marca Brisa y otros activos intangibles fueron adquiridos por The Coca-Cola Company, y la producción relativa a la propiedad, equipo e inventario relacionados fueron adquiridos por Coca-Cola FEMSA; así como también el derecho de distribución de los productos Brisa en el territorio colombiano. Además del precio inicial de compra, se acordó una contraprestación contingente relacionada con las ventas netas subsecuentes del negocio de agua embotellada Brisa. El precio total de compra incurrido por Coca-Cola FEMSA fue Ps. 730, que consistió en Ps. 717 en efectivo, y pasivos por Ps. 13. Los costos de adquisición incurridos se registraron en resultados como lo establecen las NIF mexicanas. Posterior al periodo de transición, Brisa se incluyó en los resultados de operación de Coca-Cola FEMSA a partir de junio 1, 2009.

A continuación se muestra el valor razonable estimado de los activos netos de Brisa adquiridos por Coca-Cola FEMSA:

Propiedad y equipo relacionados con la producción a valor razonable	<b>Ps. 95</b>
Derechos de distribución de vida indefinida, a valor razonable	<b>635</b>
Activos netos adquiridos / precio de compra	<b>Ps. 730</b>

Los resultados de operación de Brisa a partir de su adquisición, y hasta el 31 de diciembre de 2009, no son materiales en relación a los resultados consolidados.

iv) Información Financiera Pro Forma No Auditada.

La siguiente información financiera consolidada pro forma no auditada representa los estados financieros históricos de la Compañía, ajustados por (i) las adquisiciones de Grupo Tampico y Grupo CIMSA mencionadas en los párrafos anteriores; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas.

Los ajustes pro forma no auditados asumen que las adquisiciones fueron realizadas al inicio del año inmediatamente anterior al año de adquisición y se basan en la información disponible y otros supuestos que la administración ha considerado razonables. La información financiera pro forma no pretende representar el efecto en la información consolidada de las operaciones de la Compañía para cada año, si las transacciones hubieran ocurrido efectivamente el 1 de enero de 2010, ni tiene la intención de predecir los resultados futuros de la Compañía.

	<b>FEMSA resultados consolidados pro forma no auditados por los años terminados al 31 de diciembre de:</b>	
	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Ingresos totales	<b>Ps. 212,264</b>	Ps. 177,857
Utilidad antes de impuesto	<b>29,296</b>	24,268
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas	<b>21,319</b>	18,389
Utilidad neta controladora antes de operaciones discontinuadas por acción Serie "B"	<b>0.77</b>	0.66
Utilidad neta controladora antes de operaciones discontinuadas por acción Serie "D"	<b>0.96</b>	0.82

b) *Disposiciones:*

- i) El 30 de abril de 2010, FEMSA intercambió el 100% de sus acciones de FEMSA Cerveza, la unidad de negocio de cervezas, por el 20% de participación económica en Heineken. De acuerdo a los términos del intercambio, FEMSA intercambió su negocio de cervezas y recibió a cambio 43,018,320 acciones de Heineken Holding, N.V. y 72,182,203 acciones de Heineken N.V., de las cuales 29,172,504 se recibirán a través de un instrumento de entrega programada de acciones (Allotted share delivery instrument, “ASDI”). Las acciones del ASDI se consideran en esencia capital social debido a la similitud que guardan con el mismo, como el derecho a recibir dividendos al igual que cualquier otra acción. Se espera que las acciones por recibir a través del ASDI, sean adquiridas por Heineken en el mercado secundario para su entrega a FEMSA en un periodo no mayor a cinco años. Al 31 de diciembre de 2011, el proceso de entrega de todas las acciones se ha completado (y 10,240,553 acciones se habían entregado a la Compañía al 31 de diciembre de 2010) (ver Nota 9).

La transacción total fue valuada aproximadamente en \$7,347, incluyendo la deuda asumida de \$2,100, con base en los precios de cierre de €35.18 por acción de Heineken N.V., y €30.82 por acción de Heineken Holding N.V. al 30 de abril de 2010. La Compañía registró una ganancia neta después de impuestos de Ps. 26,623, la cual es la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación recibida y el valor en libros de FEMSA Cerveza al 30 de abril de 2010; un impuesto diferido de Ps. 10,379 (ver el renglón “Utilidad por el intercambio de acciones con Heineken, neta de impuestos” en los Estados Consolidados de Resultados y la Nota 23 C ) y se reciclaron de otras partidas de la utilidad integral Ps. 525 (ver Estados Consolidados de Variaciones en las cuentas de Capital Contable), las cuales están integradas por Ps. 1,418 contabilizado como una ganancia por efecto de conversión y Ps. 893 como pérdida de la valuación de instrumentos derivados de la utilidad integral acumulada. Adicionalmente, la Compañía registró una pérdida por pasivo contingente de Ps. 560 al 31 de diciembre de 2010, relacionada a la indemnización acordada con Heineken por las contingencias fiscales que anteriormente pertenecieron a FEMSA Cerveza, esta contingencia fue de Ps. 445 al 31 de diciembre de 2011 y Ps. 113 han sido reclasificados a otros pasivos circulantes (ver Nota 24 B).

A la fecha del intercambio, la Compañía perdió el control sobre FEMSA Cerveza y dejó de consolidar su información financiera y registró el 20% de participación económica en Heineken a través del método de compra, como se establece en la NIF C-7, “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes.” Posteriormente esta inversión en acciones se ha contabilizado por el método de participación debido a que la Compañía tiene influencia significativa.

Después de los ajustes al precio de compra, la Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida, marcas de vida definida y crédito mercantil por €15,274 millones y €1,200 millones respectivamente, y se incrementaron ciertos activos y pasivos operativos a su valor razonable, los cuales son presentados como parte de la inversión en acciones en Heineken, dentro del estado financiero consolidado.

El valor razonable de la parte proporcional de los activos adquiridos y pasivos asumidos se presenta a continuación:

<b>En millones de euros</b>	<b>Cifras de Heineken a Valor Razonable</b>	<b>Valor Razonable Proporcional de los Activos Netos Adquiridos por FEMSA (20%)</b>
<b>ACTIVOS</b>		
Propiedad, planta y equipo	8,506	1,701
Activos intangibles	15,274	3,055
Otros activos	4,025	805
Total activos de largo plazo	27,805	5,561
Inventarios	1,579	316
Cuentas por cobrar	3,240	648
Otros activos	1,000	200
Total activos circulantes	5,819	1,164
<b>Total activos</b>	<b>33,624</b>	<b>6,725</b>

PASIVOS		
Pasivos bancarios	9,551	1,910
Beneficios a empleados	1,335	267
Impuestos diferidos por pagar	2,437	487
Otros pasivos no circulantes	736	147
Total pasivos no circulantes	14,059	2,811
Cuentas por pagar	5,019	1,004
Otros pasivos circulantes	1,221	244
Total pasivos circulantes	6,240	1,248
Total pasivos	20,299	4,059
Activos netos adquiridos	13,325	2,666
Crédito mercantil identificado en la adquisición		1,200
Precio de compra total		3,866

A continuación se presenta información financiera condensada de FEMSA Cerveza:

	Abril 30, 2010
<b>Estado de Situación Financiera Consolidado</b>	
Activos circulantes	Ps. 13,770
Propiedad, planta y equipo	26,356
Activos intangibles y crédito mercantil	18,828
Otros activos	11,457
Total activos	70,411
Pasivos circulantes	14,039
Pasivos de largo plazo	27,586
Total pasivos	41,625
Capital contable:	
Participación controladora	27,417
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	1,369
Total capital contable	28,786
Total pasivos y capital contable	Ps. 70,411

	Abril 30, 2010	Diciembre 31, 2009
<b>Estado de Resultados Consolidado</b>		
Ventas totales	Ps. 14,490	Ps. 46,329
Utilidad de operación	1,342	5,887
Utilidad neta antes de impuesto	749	2,231
Impuesto a la utilidad	43	(1,052)
Utilidad neta consolidada	706	3,283
Menos: Utilidad neta atribuible a la participación no controladora	48	787
Utilidad neta atribuible a la participación controladora	Ps. 658	Ps. 2,496

Como resultado de la transacción descrita anteriormente, las operaciones de FEMSA Cerveza por el periodo terminado al 30 de abril de 2010, y 31 de diciembre de 2009, se presentan en una misma línea como operaciones discontinuadas, netas de impuestos en los estados consolidados de resultados. Los estados financieros consolidados de la Compañía de años anteriores así como sus notas, se reformularon para presentar a FEMSA Cerveza como operación discontinuada para efectos comparables.

Los estados consolidados de flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2010 y 2009, presentan a FEMSA Cerveza como una operación discontinuada. Las transacciones intercompañías entre la Compañía y FEMSA Cerveza para 2009 fueron reclasificadas para conformar con la presentación de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2010.

- ii) El 23 de septiembre de 2010, la Compañía dispuso de su subsidiaria Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V. por Ps. 1,002, pago recibido de The Coca-Cola Company. La Compañía reconoció una ganancia de Ps. 845 la cual resultó de la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación recibida y el valor en libros de los activos netos dispuestos. La ganancia se registró como venta de acciones en otros gastos.
- iii) El 31 de diciembre de 2010, la Compañía dispuso de su subsidiaria Grafo Regia, S.A. de C.V. y recibió un pago de Ps. 1,021. La Compañía reconoció una ganancia de Ps. 665, que se registró como venta de acciones en otros gastos y es la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación recibida y el valor en libros de los activos netos dispuestos.

## Nota 6. Cuentas por Cobrar

	2011	2010
Cientes	Ps. 8,175	Ps. 5,739
Reserva para cuentas incobrables	(343)	(249)
The Coca-Cola Company	1,157	1,030
Documentos por cobrar	339	402
Préstamos a empleados	146	111
Anticipos de viajes para empleados	54	51
Otros	971	618
	<b>Ps. 10,499</b>	<b>Ps. 7,702</b>

Los cambios en el saldo de la reserva de cuentas incobrables se integran de la siguiente forma:

	2011	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 249	Ps. 246	Ps. 206
Provisión del año	173	113	91
Cancelación de cuentas incobrables	(86)	(100)	(76)
Efecto de conversión en saldos iniciales	7	(10)	25
Saldo final	<b>Ps. 343</b>	<b>Ps. 249</b>	<b>Ps. 246</b>

## Nota 7. Inventarios

	2011	2010
Productos terminados	Ps. 8,339	Ps. 7,222
Materias primas	3,656	2,674
Refacciones operativas	779	710
Producción en proceso	82	60
Mercancías en tránsito	1,529	648
	<b>Ps. 14,385</b>	<b>Ps. 11,314</b>

## Nota 8. Otros Activos Circulantes

	2011	2010
Pagos anticipados	Ps. 1,266	Ps. 638
Activos de larga duración disponibles para la venta	26	125
Acuerdos con clientes	194	85
Instrumentos financieros derivados	511	24
Permisos de corto plazo	28	24
Otros	89	142

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, los pagos anticipados se integran por:

	2011	2010
Anticipos de inventarios	Ps. 497	Ps. 133
Pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales	211	207
Anticipos a proveedores de servicios	259	154
Rentas	85	84
Seguros pagados por anticipado	58	31
Otros	156	29
	<b>Ps. 1,266</b>	Ps. 638

El monto total de publicidad y gastos promocionales por lanzamiento de nuevos productos, cargado a los estados consolidados de resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, fue de Ps. 5,076, Ps. 4,406 y Ps. 3,629, respectivamente.

### Nota 9. Inversión en Acciones

Compañía	% Tenencia	2011	2010
Grupo Heineken <sup>(1)(2)</sup>	20.00% <sup>(3)</sup>	Ps. 75,075	Ps. 66,478
Coca-Cola FEMSA:			
Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I., S.A. de C.V. <sup>(2)</sup>	50.00%	703	-
SABB Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA <sup>(2)(4)</sup>	19.73%	931	814
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. <sup>(1)(2)</sup>	23.99%	819	603
Holdfab2 Participacoes Societarias, (“Holdfab2”), LTDA <sup>(2)</sup>	27.69%	262	300
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. (“IEQSA”) <sup>(1)(2)</sup>	19.20%	100	67
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. <sup>(2)</sup>	35.00%	70	69
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA <sup>(2)</sup>	50.00%	142	87
Beta San Miguel, S.A. de C.V. (“Beta San Miguel”) <sup>(5)</sup>	2.54%	69	69
KSP Participações, LTDA <sup>(2)</sup>	38.74%	102	93
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. (“PIASA”) <sup>(2)</sup>	13.20%	281	-
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V. <sup>(2)</sup>	50.00%	161	-
Otras	Varios	16	6
Otras inversiones <sup>(6)</sup>	Varios	241	207
		<b>Ps. 78,972</b>	Ps. 68,793

- (1) La Compañía tiene influencia significativa, por tener representación en el Consejo de Administración de esas compañías.
- (2) Método de participación. La fecha de los estados financieros de las asociadas usados para el registro del método de participación es la misma de los estados financieros consolidados de la Compañía.
- (3) Al 31 de diciembre de 2011, 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 (ver Nota 5 B).
- (4) Durante junio 2011, ocurrió una reorganización de las inversiones brasileñas de Coca-Cola FEMSA como resultado de una fusión de las empresas Sucos del Valle Do Brasil, LTDA y Mais Industria de Alimentos, LTDA creando una nueva empresa con el nombre de Sistema de Alimentos e Bebidas do Brasil, LTDA.
- (5) La Compañía valúa estas inversiones en acciones a su costo de adquisición.
- (6) Incluye el 45.00% de participación en Energía Alterna Istmeña, S. de R.L. de C.V. y Energía Eólica Mareña, S.A de C.V.

Como se menciona en la Nota 5, el 9 de diciembre de 2011, Coca Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. (“Grupo CIMSA”). Como parte de la adquisición de Grupo CIMSA, la Compañía también adquirió el 13.20% de participación económica de Promotora Industrial Azucarera S.A de C.V.

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

El 17 de marzo de 2011, un consorcio de inversionistas formado por FEMSA, el Fondo Mexicano de Infraestructura Macquarie y otros inversionistas, adquirieron Energía Alterna Istmeña, S. de R.L. de C.V. (EAI), y Energía Eólica Mareña, S.A. de C.V. (EEM), de las filiales de Preneal, S.A. (Preneal). EAI y EEM son los dueños de un proyecto de energía eólica en su última etapa de 396 megawatts, ubicado en la región sureste del estado de Oaxaca. Se espera que este proyecto sea el parque eólico más grande en América Latina.

En agosto 2010, Coca-Cola FEMSA hizo una inversión de aproximadamente Ps. 295 (40 millones de reales brasileños) en Holdfab2 Participações Societárias, LTDA que representa un 27.69% de participación económica. Holdfab2 tiene un 50% de participación en Leao Junior, una compañía productora de té en Brasil.

Durante el 2010, los accionistas de Jugos del Valle, incluyendo Coca-Cola FEMSA, acordaron segregar los derechos de distribución. Los accionistas ahora compran productos directamente de Jugos del Valle para revenderlos a sus clientes. Esta reorganización resultó en una disminución en la inversión en acciones de Coca-Cola FEMSA por Ps. 735 y un incremento en sus activos intangibles (derechos de distribución de una entidad legal) por el mismo monto. En 2011, Coca-Cola FEMSA incrementó su porcentaje de participación en Jugos del Valle de 19.80% a 23.99%, como resultado de las participaciones que tenían las compañías adquiridas reveladas en la Nota 5.

La principal actividad de Heineken es la producción, distribución y mercadeo de cervezas a nivel mundial. La Compañía reconoció una ganancia de Ps. 5,080 y Ps. 3,319 por su participación económica en Heineken, al 31 de diciembre de 2011 y al periodo del 1 de mayo al 31 de diciembre de 2010, respectivamente.

A continuación se muestra información financiera relevante de Heineken bajo IFRS al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y resultados consolidados por los años terminados en la misma fecha:

<b>En millones de euros</b>	<b>2011</b>	<b>2010 <sup>(1)</sup></b>
Activos circulantes	<b>4,708</b>	4,318
Activos de largo plazo	<b>22,419</b>	22,344
Total activos	<b>27,127</b>	26,662
Pasivos circulantes	<b>6,159</b>	5,623
Pasivos de largo plazo	<b>10,876</b>	10,819
Pasivo total	<b>17,035</b>	16,442
Total capital contable	<b>10,092</b>	10,220

<b>En millones de euros</b>	<b>2011</b>	<b>2010 <sup>(1)</sup></b>
Ventas netas	<b>17,187</b>	16,372
Total gastos	<b>(14,972)</b>	(14,074)
Resultados por actividades de operación	<b>2,215</b>	2,298
Utilidad antes de impuestos	<b>2,025</b>	1,982
Impuestos a la utilidad	<b>(465)</b>	(403)
Utilidad	<b>1,560</b>	1,579
Utilidad atribuible a la participación controladora	<b>1,430</b>	1,447
Total utilidad integral	<b>1,007</b>	2,130
Total utilidad integral atribuible a la participación controladora	<b>884</b>	1,983

(1) Heineken ajustó sus cifras comparativas debido al cambio de política contable en beneficios a empleados.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el valor razonable de la inversión de la Compañía en las acciones de Heineken N.V. y Heineken Holding N.V., la cual equivale al 20% de participación económica de las acciones en circulación, representó € 3,942 y €4,048 considerando precios de mercado a esas fechas. Al 27 de abril de 2012, fecha de la emisión de los presentes estados financieros consolidados, el valor razonable asciende a €4,517.

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía ha recibido dividendos de Heineken, los cuales ascienden a Ps. 1,661 y Ps. 1,304, respectivamente.

## Nota 10. Propiedad, Planta y Equipo

Costo	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas y Cajas	Inversiones en Proceso	Activos No Estratégicos	Otros	Total
<b>Costo al</b>									
<b>1 de enero de 2010</b>	Ps. 5,412	Ps.12,020	Ps. 39,638	Ps. 9,027	Ps. 2,029	Ps. 2,825	Ps. 330	Ps. 527	Ps. 71,808
Adiciones	106	322	3,045	834	1,013	4,155	-	115	9,590
Transferencia de proyectos terminados en proceso	-	238	2,096	700	409	(3,443)	-	-	-
Transferencia desde (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	(64)	7	21	-	-	-	71	-	35
Disposiciones	(57)	(116)	(2,515)	(540)	(611)	(40)	(29)	(32)	(3,940)
Efectos por fluctuación cambiaría	(269)	-	(5,096)	(730)	-	(495)	(140)	(214)	(6,944)
Efectos de inflación	98	470	1,029	249	14	47	-	64	1,971
Capitalización del resultado integral de financiamiento	-	-	-	-	-	(33)	-	-	(33)
<b>Costo al 31 de diciembre de 2010</b>	Ps. 5,226	Ps.12,941	Ps. 38,218	Ps. 9,540	Ps. 2,854	Ps. 3,016	Ps. 232	Ps. 460	Ps. 72,487
<b>Costo</b>									
<b>Costo al</b>									
<b>1 de enero de 2011</b>	Ps. 5,226	Ps.12,941	Ps. 38,218	Ps. 9,540	Ps. 2,854	Ps. 3,016	Ps. 232	Ps. 460	Ps. 72,487
Adiciones y activos adquiridos en combinaciones de negocios	830	1,552	5,507	1,535	1,441	4,274	-	184	15,323
Transferencia de proyectos terminados en proceso	23	280	2,466	380	398	(3,547)	-	-	-
Transferencia desde (hacia) activos clasificados como mantenidos para la venta	125	108	6	-	-	-	(42)	-	197
Disposiciones	(57)	(50)	(2,294)	(463)	(694)	-	(109)	(114)	(3,781)
Efectos por fluctuación cambiaría	183	2	1,701	481	110	108	20	44	2,649
Efectos de inflación	114	571	1,368	301	31	83	-	11	2,479
Capitalización del resultado integral de financiamiento	-	-	-	-	-	(14)	-	-	(14)
<b>Costo al 31 de diciembre de 2011</b>	Ps. 6,444	Ps.15,404	Ps. 46,972	Ps. 11,774	Ps. 4,140	Ps. 3,920	Ps. 101	Ps. 585	Ps. 89,340

<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Terreno</b>	<b>Edificios</b>	<b>Maquinaria y Equipo</b>	<b>Equipo de Refrigeración</b>	<b>Botellas y Cajas</b>	<b>Inversiones en Proceso</b>	<b>Activos No Estratégicos</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
<b>Depreciación acumulada al 1 de enero de 2010</b>	Ps. -	Ps.(3,487)	Ps.(22,044)	Ps. (6,016)	Ps. (171)	Ps. -	Ps. -	Ps.(195)	Ps.(31,913)
Depreciación del año	-	(314)	(2,707)	(754)	(701)	-	-	(51)	(4,527)
Transferencia (desde) hacia activos clasificados como mantenidos para la venta	-	-	64	-	-	-	-	-	64
Disposiciones	-	32	1,951	528	215	-	-	1	2,727
Efectos por fluctuación cambiaria	-	-	3,231	642	56	-	-	85	4,014
Efectos de inflación	-	(224)	(526)	(177)	-	-	-	(15)	(942)
<b>Depreciación acumulada al 31 de diciembre de 2010</b>	Ps. -	Ps.(3,993)	Ps.(20,031)	Ps. (5,777)	Ps. (601)	Ps. -	Ps. -	Ps.(175)	Ps.(30,577)
<b>Depreciación acumulada al 1 de enero de 2011</b>	Ps. -	Ps.(3,993)	Ps.(20,031)	Ps. (5,777)	Ps. (601)	Ps. -	Ps. -	Ps.(175)	Ps.(30,577)
Depreciación del año	-	(361)	(3,197)	(1,000)	(894)	-	-	(46)	(5,498)
Transferencia (desde) hacia activos clasificados como mantenidos para la venta	-	(46)	7	-	-	-	-	-	(39)
Disposiciones	-	4	2,130	206	201	-	-	64	2,605
Efectos por fluctuación cambiaria	-	1	(957)	(339)	22	-	-	(28)	(1,301)
Efectos de inflación	-	(300)	(645)	(166)	-	-	-	(17)	(1,128)
<b>Depreciación acumulada al 31 de diciembre de 2011</b>	Ps. -	Ps.(4,695)	Ps.(22,693)	Ps. (7,076)	Ps.(1,272)	Ps. -	Ps. -	Ps.(202)	Ps.(35,938)
<b>Saldos</b>									
Al 1 de enero de 2010	Ps. 5,412	Ps. 8,533	Ps. 17,594	Ps. 3,011	Ps.1,858	Ps. 2,825	Ps. 330	Ps. 332	Ps. 39,895
Al 31 de diciembre de 2010	5,226	8,948	18,187	3,763	2,253	3,016	232	285	41,910
<b>Al 31 de diciembre de 2011</b>	<b>6,444</b>	<b>10,709</b>	<b>24,279</b>	<b>4,698</b>	<b>2,868</b>	<b>3,920</b>	<b>101</b>	<b>383</b>	<b>53,402</b>

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 la Compañía capitalizó (Ps. 14), (Ps. 33) y Ps. 13, respectivamente de resultado integral de financiamiento con relación a Ps. 256, Ps. 708 y Ps. 158 en activos calificables. Los montos fueron capitalizados asumiendo una tasa de capitalización anual de 5.8%, 5.3% y 7.2%, respectivamente.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el resultado integral de financiamiento se analiza de la siguiente manera:

	2011	2010	2009
Resultado integral de financiamiento	Ps. 939	Ps. 2,165	Ps. 2,682
Saldo capitalizado	156	12	55
Saldo neto en el estado de resultados	Ps. 783	Ps. 2,153	Ps. 2,627

La Compañía tiene identificados activos de larga duración que no son considerados estratégicos para la operación actual y futura del negocio. Éstos se consideran en desuso y consisten en terrenos, edificios y equipo de acuerdo con los programas aprobados para la disposición de estas inversiones. Dichos activos de larga duración han sido valuados al costo o valor neto de realización, el que sea menor y se integran como sigue:

	2011	2010
Coca-Cola FEMSA	Ps. 79	Ps. 189
Otras subsidiarias	22	43
	Ps. 101	Ps. 232
Edificios	Ps. 39	Ps. 64
Terrenos	56	139
Equipo	6	29
	Ps. 101	Ps. 232

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración no estratégicos, la Compañía reconoció una ganancia de Ps. 85, pérdida de Ps. 41 y una ganancia de Ps. 6 por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Los activos de larga duración que están disponibles para su venta han sido reclasificados de propiedad, planta y equipo a otros activos circulantes. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el saldo de activos disponibles para la venta fue de Ps. 26 y Ps. 125 (ver Nota 8).

## Nota 11. Activos Intangibles

	2011	2010
<b>Activos intangibles no amortizables:</b>		
Coca-Cola FEMSA:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola	Ps. 63,521	Ps. 49,169
Crédito mercantil por la adquisición de Grupo Tampico - México (ver Nota 5 A)	2,579	-
Crédito mercantil por la adquisición de Grupo CIMSA - México (ver Nota 5 A)	1,936	-
Otras subsidiarias:		
Otros activos intangibles no amortizables	343	462
	Ps. 68,379	Ps. 49,631
<b>Activos intangibles amortizables:</b>		
Costos por sistemas en desarrollo, neto	Ps. 1,743	Ps. 1,788
Costo por implementación de sistemas	990	396
Licencias de alcohol, neto (ver Nota 4 J)	438	410
Otros	58	115
	Ps. 3,229	Ps. 2,709
Total activos intangibles	Ps. 71,608	Ps. 52,340

Los cambios en el saldo de los activos intangibles no amortizables se presentan a continuación:

	<b>2011</b>	2010
Saldo inicial	<b>Ps. 49,631</b>	Ps. 50,143
Adquisiciones	<b>16,478<sup>(1)</sup></b>	833
Cancelaciones	<b>(119)</b>	(151)
Deterioro	<b>-</b>	(10)
Efecto por conversión de saldo inicial y actualización	<b>2,389</b>	(1,184)
<b>Saldo final</b>	<b>Ps. 68,379</b>	Ps. 49,631

(1) Incluye Ps. 8,078 y Ps. 8,164 por las adquisiciones de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, respectivamente (ver Nota 5 A).

Los cambios en el saldo de los activos intangibles amortizables se presentan a continuación:

	<b>Inversión</b>				<b>Amortización</b>		
	<b>Acumulada al Inicio del Año</b>	<b>Adiciones<sup>(1)</sup></b>	<b>Capita- lización de Resultado Integral de Financiamiento</b>	<b>Transferencia de Proyectos Terminados</b>	<b>Acumulada al Inicio del Año</b>	<b>Por el Año</b>	<b>Total</b>
<b>2011</b>							
Costos por sistemas en desarrollo	<b>Ps. 1,788</b>	<b>Ps. 249</b>	<b>Ps. 170</b>	<b>Ps. (464)</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. 1,743</b>
Costo por implementación de sistemas	<b>1,465</b>	<b>337</b>	<b>-</b>	<b>464</b>	<b>(1,069)</b>	<b>(207)</b>	<b>990</b>
Licencias de alcohol <sup>(1)</sup>	<b>495</b>	<b>60</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(85)</b>	<b>(32)</b>	<b>438</b>
<b>2010</b>							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,188	Ps. 706	Ps. 45	Ps. (151)	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,788
Costo por implementación de sistemas	1,197	117	-	151	(887)	(182)	396
Licencias de alcohol <sup>(1)</sup>	271	224	-	-	(48)	(37)	410
<b>2009</b>							
Costo por sistemas en desarrollo	Ps. 333	Ps. 813	Ps. 42	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,188
Costo por implementación de sistemas	963	234	-	-	(675)	(212)	310
Licencias de alcohol <sup>(1)</sup>	169	102	-	-	(31)	(17)	223

(1) Ver Nota 4 J.

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía capitalizó Ps. 170, Ps. 45 y Ps. 42, respectivamente de resultado integral de financiamiento, con relación a Ps. 1,761, Ps. 1,221 y Ps. 687 de activos calificables. Los montos fueron capitalizados asumiendo una tasa de capitalización anual de 5.8%, 5.3% y 7.2%, respectivamente, y una vida estimada de los activos calificables por 7 años.

La amortización estimada para los activos intangibles de vida definida, se presenta a continuación:

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Amortización de sistemas	Ps. 481	Ps. 409	Ps. 362	Ps. 347	Ps. 337
Licencias de alcohol	33	38	43	49	56
Otros	17	15	13	13	13

## Nota 12. Otros Activos

	2011	2010
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	Ps. 6,135	Ps. 5,261
Acuerdos con clientes (ver Nota 4 I)	256	186
Instrumentos financieros derivados	850	708
Depósitos en garantía	948	897
Cuentas por cobrar a largo plazo	1,856	681
Publicidad y gastos promocionales de largo plazo	112	125
Pagos anticipados de propiedad, planta y equipo	296	226
Otros	841	645
	Ps. 11,294	Ps. 8,729

Las cuentas por cobrar a largo plazo se integran por Ps. 1,829 y Ps. 27 de capital e intereses, respectivamente, y se espera sean recuperadas como sigue:

2012	Ps. 10
2013	126
2014	63
2015	1,657
	Ps. 1,856

## Nota 13. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

En los saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas se incluye: a) todos los negocios en los que participa la Compañía, b) familiares cercanos de los ejecutivos clave de la Compañía, y c) cualquier fondo creado en conexión con algún plan de compensaciones a los empleados de la Compañía.

El 30 de abril de 2010, la Compañía perdió el control de FEMSA Cerveza, y ésta se convirtió en una subsidiaria de Heineken. Como consecuencia, los saldos y transacciones con Heineken y sus subsidiarias se presentan como saldos y transacciones con partes relacionadas, a partir de esa fecha. Los saldos y transacciones previos al 30 de abril de 2010 no se revelan debido a que no representan transacciones entre partes relacionadas de la Compañía.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

Saldos	2011	2010
Cuenta por cobrar con The Coca-Cola Company (ver Nota 4 L) <sup>(1)</sup>	Ps. 1,157	Ps. 1,030
Saldo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. <sup>(2)</sup>	2,791	2,944
Saldo con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. <sup>(2)</sup>	-	2,103
Cuenta por cobrar con Grupo Heineken <sup>(1)</sup>	857	425
Cuenta por cobrar con Grupo Estrella Azul <sup>(3)</sup>	785	-
Otras cuentas por cobrar <sup>(1)</sup>	494	295
Adeudo con BBVA Bancomer, S.A. de C.V. <sup>(4)</sup>	Ps. 1,106	Ps. 999
Adeudo con The Coca-Cola Company <sup>(5)</sup>	2,853	1,911
Adeudo con Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. <sup>(4)</sup>	-	500
Adeudo con British American Tobacco México <sup>(5)</sup>	316	287
Adeudo con Grupo Heineken <sup>(5)</sup>	2,148	1,463
Otros adeudos <sup>(5)</sup>	508	210

(1) Forma parte del total de cuentas por cobrar.

(2) Forma parte del efectivo y equivalentes de efectivo.

(3) Forma parte del total de otros activos.

(4) Forma parte del total de pasivos bancarios.

(5) Forma parte del total de cuentas por pagar.

<b>Operaciones</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Ingresos:</b>			
Servicios y otros con Grupo Heineken	<b>Ps. 2,169</b>	Ps. 1,048	Ps. -
Venta de servicios de logística a Grupo Industrial Saltillo, S.A. de C.V.	<b>241</b>	241	234
Venta de acciones de Grupo Inmobiliario San Agustín, S.A. al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C.	-	62	64
Otras ventas con partes relacionadas	<b>383</b>	42	22
<b>Egresos:</b>			
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company <sup>(1)</sup>	<b>21,183</b>	19,371	16,863
Compras de materia prima, cerveza y gastos operativos con Grupo Heineken <sup>(1)(2)</sup>	<b>9,397</b>	7,063	-
Compras de comida preparada y botanas a Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. <sup>(2)</sup>	<b>2,270</b>	2,018	1,733
Compras de cigarros a British American Tobacco México <sup>(2)</sup>	<b>1,964</b>	1,883	1,413
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company <sup>(1)</sup>	<b>874</b>	1,117	780
Compras de jugos a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. <sup>(1)(2)</sup>	<b>1,564</b>	1,332	1,044
Intereses pagados a BBVA Bancomer S.A. de C.V.	<b>128</b>	108	260
Compras de azúcar a Beta San Miguel <sup>(1)</sup>	<b>1,398</b>	1,307	713
Compras de azúcar, lata y tapa ecológica a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V. <sup>(1)</sup>	<b>701</b>	684	783
Compras de productos enlatados a IEQSA <sup>(1)</sup>	<b>262</b>	196	208
Compras a compañías afiliadas de Grupo Tampico <sup>(1)</sup>	<b>175</b>	-	-
Publicidad pagada a Grupo Televisa, S.A.B.	<b>86</b>	37	13
Intereses y comisiones pagadas a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V.	<b>28</b>	56	61
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	<b>59</b>	69	78
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C.	<b>81</b>	63	72
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.) <sup>(1)</sup>	<b>61</b>	52	54
Compras de jugos y leche en polvo a Grupo Estrella Azul <sup>(1)</sup>	<b>60</b>	-	-
Donativos a Difusión y Fomento Cultural, A.C.	<b>21</b>	29	18
Intereses y comisiones pagadas a The Coca-Cola Company <sup>(1)</sup>	<b>7</b>	5	25
Otros gastos con partes relacionadas	<b>103</b>	31	42

(1) Estas compañías son partes relacionadas de nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA.

(2) Estas compañías son partes relacionadas de nuestra subsidiaria FEMSA Comercio.

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

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Beneficios directos a corto y largo plazo	<b>Ps. 1,279</b>	Ps. 1,307	Ps. 1,206
Beneficios por terminación	<b>10</b>	34	47
Beneficios postretiro (costo laboral)	<b>117</b>	83	23

## Nota 14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

De acuerdo a la NIF B-15, los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda de registro, funcional o de reporte de cada unidad reportada. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera expresados en pesos mexicanos son:

	2011			2010		
	Dólares Americanos	Otras Monedas	Total	Dólares Americanos	Otras Monedas	Total
<b>Activos:</b>						
Corto plazo	Ps. 13,733	Ps. 18	Ps. 13,751	Ps. 11,761	Ps. 480	Ps. 12,241
Largo plazo	1,049	-	1,049	321	-	321
<b>Pasivos:</b>						
Corto plazo	2,325	205	2,530	1,501	247	1,748
Largo plazo	7,199	445	7,644	6,962	-	6,962

Operaciones	2011			2010		
	Dólares Americanos	Otras Monedas	Total	Dólares Americanos	Otras Monedas	Total
Ingresos	Ps. 1,564	Ps. 2	Ps. 1,566	Ps. 1,111	Ps. -	Ps. 1,111
<b>Egresos e inversiones:</b>						
Compra de materia prima	9,424	-	9,424	5,648	-	5,648
Intereses	319	5	324	294	-	294
Pagos por consultoría	11	-	11	452	24	476
Adquisición de activos	306	-	306	311	-	311
Otros	1,075	90	1,165	804	3	807

Al 27 de abril de 2012, fecha de aprobación de los presentes estados financieros, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 13.1667 por dólar americano. Por lo tanto, la posición financiera de la Compañía en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2011.

## Nota 15. Beneficios a los Empleados

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales por beneficios a los empleados relacionados a pensiones, primas de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro y beneficios por retiro. Los beneficios varían dependiendo del país.

### a) Supuestos:

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad en los supuestos usados en sus cálculos de pasivos laborales por beneficios a los empleados. Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad, servicios médicos posteriores al retiro e indemnizaciones, así como el costo del ejercicio, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo:

	Tasas Nominales <sup>(1)</sup>			Tasas Reales <sup>(2)</sup>		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Tasa de descuento anual	7.6%	7.6%	8.2%	4.0%	4.0%	4.5%
Incremento de sueldos	4.8%	4.8%	5.1%	1.2%	1.2%	1.5%
Tasa de rendimiento de la inversión	9.0%	8.2%	8.2%	5.0%	3.6%	4.5%

Fecha de la medición: diciembre 2011

(1) Tasas aplicables a economías no inflacionarias.

(2) Tasas aplicables a economías inflacionarias.

Las bases utilizadas para la determinación de la tasa de rendimiento a largo plazo están soportadas a través de un análisis histórico de los rendimientos promedio en términos reales de los últimos 30 años para los Certificados de Tesorería del Gobierno Federal para inversiones mexicanas, Bonos del Tesoro de cada país para otras inversiones y de las expectativas de rendimiento a largo plazo para el portafolio de inversión que se maneja actualmente.

La tasa de crecimiento utilizada para los gastos por servicios médicos es de 5.1% anual en términos nominales, consistente con el crecimiento en los gastos por servicios de salud promedio histórico de los últimos 30 años. Dicha tasa se espera que continúe constante a través del futuro previsible.

Con base en estos supuestos, los beneficios esperados a ser pagados en los próximos años se muestran a continuación:

	<b>Plan de Pensiones y Jubilaciones</b>	<b>Prima de Antigüedad</b>	<b>Servicios Médicos Posteriores al Retiro</b>	<b>Indemnizaciones</b>
2012	Ps. 409	Ps. 16	Ps. 6	Ps. 148
2013	238	15	6	125
2014	234	16	6	119
2015	206	17	6	115
2016	203	19	6	110
2017 a 2021	1,078	124	25	512

**b) Saldos de las Obligaciones por Beneficios a los Empleados:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 1,639	Ps. 1,461
Obligaciones por personal activo	1,184	1,080
Obligaciones por beneficios acumulados	2,823	2,541
Exceso de las obligaciones por beneficios proyectados sobre beneficios acumulados	1,103	757
Obligaciones por beneficios definidos	3,926	3,298
Fondos del plan de pensiones a valor razonable	(1,927)	(1,501)
Obligaciones por beneficios definidos sin fondear	1,999	1,797
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	(319)	(349)
Pérdida actuarial neta por amortizar	(446)	(272)
Total	Ps. 1,234	Ps. 1,176
<b>Prima de antigüedad:</b>		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 13	Ps. 12
Obligaciones por personal activo	126	93
Obligaciones por beneficios acumulados	139	105
Exceso de las obligaciones por beneficios proyectados sobre beneficios acumulados	102	49
Obligaciones por beneficios definidos	241	154
Fondos del plan de prima de antigüedad a valor razonable	(19)	-
Obligaciones por beneficios definidos sin fondear	222	154
Ganancia actuarial neta por amortizar	22	17
Total	Ps. 244	Ps. 171
<b>Servicios médicos posteriores al retiro:</b>		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 134	Ps. 119
Obligaciones por personal activo	102	112
Obligaciones por beneficios definidos	236	231
Fondos de los servicios médicos a valor razonable	(45)	(43)
Obligaciones por beneficios definidos sin fondear	191	188
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	(2)	(4)
Pérdida actuarial neta por amortizar	(95)	(102)
Total	Ps. 94	Ps. 82

**Indemnizaciones:**

Obligaciones por beneficios acumulados	Ps. 614	Ps. 462
Exceso de las obligaciones por beneficios proyectados sobre beneficios acumulados	122	91
Obligaciones por beneficios definidos	736	553
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	(50)	(99)
Total	Ps. 686	Ps. 454
Total obligaciones laborales por beneficios a empleados	Ps. 2,258	Ps. 1,883

(1) Pasivo en transición y obligaciones por servicios pasados por amortizar.

Las utilidades o pérdidas actuariales acumuladas fueron generadas por las diferencias en los supuestos utilizados en los cálculos actuariales al principio del ejercicio, contra el comportamiento real de dichas variables al cierre del ejercicio actual.

**c) Activos del Fondo:**

Los activos del fondo están constituidos por instrumentos de rendimiento fijo y variable, valuados a valor de mercado. Los activos del fondo se encuentran invertidos en los siguientes instrumentos financieros:

	2011	2010
<b>Rendimiento fijo:</b>		
Instrumentos bursátiles	9%	10%
Instrumentos bancarios	3%	8%
Instrumentos del Gobierno Federal	69%	60%
<b>Rendimiento variable:</b>		
Acciones listadas en mercados de valores	19%	22%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos del Gobierno Federal Mexicano y para el porcentaje restante estableció un portafolio objetivo. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este portafolio en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan.

Los montos y tipos de acciones de la Compañía y las partes relacionadas, incluidos en los activos del plan, son los siguientes:

	2011	2010
<b>Deuda:</b>		
CEMEX, S.A.B. de C.V.	Ps. -	Ps. 20
BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	30	11
Coca-Cola FEMSA	2	2
Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	2	2
Grupo Televisa, S.A.B.	3	-
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	7	-
<b>Capital:</b>		
FEMSA	58	97
Coca-Cola FEMSA	5	-
Grupo Televisa, S.A.B.	-	8

La Compañía no espera realizar contribuciones significativas a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

**d) Costo del Año:**

	2011	2010	2009
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>			
Costo laboral	Ps. 164	Ps. 136	Ps. 136
Costo financiero	262	219	216
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(149)	(94)	(80)
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	31	30	29
Amortización de la pérdida neta actuarial	23	4	17
Extinción de beneficios	(18)	-	-
	<b>313</b>	295	318
<b>Prima de antigüedad:</b>			
Costo laboral	30	27	25
Costo financiero	13	13	12
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	1	1	-
Amortización de la pérdida neta actuarial	7	-	-
	<b>51</b>	41	37
<b>Servicios médicos posteriores al retiro:</b>			
Costo laboral	9	8	7
Costo financiero	17	16	15
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(4)	(3)	(3)
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	2	2	2
Amortización de la pérdida neta actuarial	5	4	5
Extinción de beneficios	(3)	-	-
	<b>26</b>	27	26
<b>Indemnizaciones:</b>			
Costo laboral	78	65	61
Costo financiero	35	31	32
Costo laboral de servicios pasados <sup>(1)</sup>	50	48	50
Amortización de la pérdida neta actuarial	81	93	45
	<b>244</b>	237	188
	<b>Ps. 634</b>	Ps. 600	Ps. 569

(1) Amortización del pasivo en transición y amortización de las obligaciones por servicios pasados por amortizar.

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones por Beneficios a los Empleados:

	2011	2010
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>		
Saldo inicial	Ps. 3,298	Ps. 2,612
Costo laboral	164	136
Costo financiero	262	219
Extinción de beneficios	6	129
Pérdida actuarial	88	358
Pagos de beneficios	(142)	(156)
Adquisiciones	250	-
Saldo final	3,926	3,298
<b>Prima de antigüedad:</b>		
Saldo inicial	154	166
Costo laboral	30	27
Costo financiero	13	13
Extinción de beneficios	(1)	-
Pérdida (utilidad) actuarial	2	(33)
Pagos de beneficios	(19)	(19)
Adquisiciones	62	-
Saldo final	241	154
<b>Servicios médicos posteriores al retiro:</b>		
Saldo inicial	231	191
Costo laboral	9	8
Costo financiero	17	16
Extinción de beneficios	(6)	8
Pérdida actuarial	-	21
Pagos de beneficios	(15)	(13)
Saldo final	236	231
<b>Indemnizaciones:</b>		
Saldo inicial	553	535
Costo laboral	78	65
Costo financiero	35	31
Extinción de beneficios	-	1
Pérdida actuarial	112	74
Pagos de beneficios	(155)	(153)
Adquisiciones	113	-
Saldo final	Ps. 736	Ps. 553

f) Cambios en los Saldos de los Activos del Fondo:

	2011	2010
Saldo inicial	Ps. 1,544	Ps. 1,183
Rendimientos de los activos del fondo	59	114
Rentas vitalicias <sup>(1)</sup>	152	264
Pagos de beneficios	(12)	(17)
Adquisiciones	248	-
Saldo final	Ps. 1,991	Ps. 1,544

(1) Rentas vitalicias adquiridas de Allianz México.

**g) Variación en los Supuestos de Servicios Médicos:**

A continuación se presenta el impacto en las obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro y los costos del periodo, con una variación de 1% en los supuestos de las tasas aplicables a servicios médicos:

	Impacto del Cambio en:			
	+1%		-1%	
Obligaciones por servicios médicos posteriores al retiro	Ps.	38	Ps.	(24)
Costo del periodo		5		(2)

**Nota 16. Programa de Bonos**

El programa de bonos para ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertas metas establecidas anualmente por la administración, las cuales incluyen objetivos cuantitativos, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono y se establecen con base en la metodología del Valor Económico Agregado (Economic Value Added por sus siglas en inglés "EVA"). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del EVA generado por su negocio y por la Compañía, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios del año para cada ejecutivo.

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo para la compra de acciones u opciones de FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades en la organización, el resultado del EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual. Para los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, el bono anual consiste en un 50% en acciones u opciones de FEMSA y el 50% restante en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

Al 30 de abril de 2010, se liquidó el fideicomiso ligado a ejecutivos de FEMSA Cerveza. Como resultado 230,642 acciones de FEMSA UBD y 27,339 acciones de KOF L otorgadas durante 2010 a ejecutivos de FEMSA Cerveza fueron asignadas como parte del intercambio de acciones FEMSA Cerveza.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 1,241, Ps. 1,016 y Ps. 1,210, respectivamente.

Todas las acciones propiedad del fideicomiso son consideradas en circulación para el cálculo de la utilidad por acción, y los dividendos sobre dichas acciones son disminuidos de las utilidades retenidas.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el número de acciones mantenidas por el fondo es el siguiente:

	Número de Acciones			
	FEMSA UBD		KOF L	
	2011	2010	2011	2010
Saldo inicial	10,197,507	10,514,672	3,049,376	3,035,008
Acciones otorgadas a ejecutivos	2,438,590	3,700,050	651,870	989,500
Acciones asignadas del fondo a ejecutivos	(3,236,014)	(3,863,904)	(986,694)	(975,132)
Acciones canceladas	-	(153,311)	-	-
Saldo final	9,400,083	10,197,507	2,714,552	3,049,376

El valor razonable de las acciones mantenidas por el fondo al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue Ps. 1,297 y Ps. 857, respectivamente basándose en precios cotizados del mercado en esas fechas.

## Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(millones de pesos mexicanos)	Al 31 de Diciembre de: <sup>(1)</sup>									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017 en Adelante	2011	Valor Razonable	2010 <sup>(1)</sup>	
<b>Deuda a corto plazo:</b>										
<b>Deuda de tasa fija:</b>										
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	Ps. 325	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 317	Ps. 506	
Tasa de interés	14.9%							14.9%	15.3%	
Pesos mexicanos										
Arrendamiento capitalizable	18	-	-	-	-	-	-	18	-	
Tasa de interés	6.9%							6.9%	0.0%	
<b>Deuda de tasa variable:</b>										
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	295	-	-	-	-	-	-	295	1,072	
Tasa de interés	6.8%							6.8%	4.4%	
<b>Total deuda a corto plazo</b>	<b>Ps. 638</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. 638</b>	<b>Ps. 1,578</b>	
<b>Deuda a largo plazo:</b>										
<b>Deuda de tasa fija:</b>										
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	514	81	-	-	-	-	-	595	570	684
Tasa de interés	16.4%	15.7%						16.3%	16.5%	
Reales brasileños										
Préstamos bancarios	5	10	10	10	10	36	81	87	81	
Tasa de interés	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Arrendamiento capitalizable	4	5	5	4	-	-	18	-	21	
Tasa de interés	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%			4.5%		4.5%	
Dólares americanos										
Bono Yankee	-	-	-	-	-	6,990	6,990	7,737	6,179	
Tasa de interés						4.6%	4.6%		4.6%	
Arrendamiento capitalizable	-	-	-	-	-	-	-	-	4	
Tasa de interés									3.8%	
Pesos mexicanos										
Unidades de inversión (UDIs)	-	-	-	-	-	3,337	3,337	3,337	3,193	
Tasa de interés						4.2%	4.2%		4.2%	
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	2,500	2,500	2,631	-	
Tasa de interés						8.3%	8.3%		0.0%	
<b>Subtotal</b>	<b>Ps. 523</b>	<b>Ps. 96</b>	<b>Ps. 15</b>	<b>Ps. 14</b>	<b>Ps. 10</b>	<b>Ps. 12,863</b>	<b>Ps. 13,521</b>	<b>Ps. 14,362</b>	<b>Ps. 10,162</b>	
<b>Deuda de tasa variable:</b>										
Dólares americanos										
Préstamos bancarios	42	209	-	-	-	-	251	251	222	
Tasa de interés	0.7%	0.7%					0.7%		0.6%	
Pesos mexicanos										
Certificados bursátiles	3,000	3,500	-	-	2,500	-	9,000	8,981	8,000	
Tasa de interés	4.7%	4.8%			4.9%		4.8%		4.8%	
Préstamos bancarios	67	266	1,392	2,825	-	-	4,550	4,456	4,550	
Tasa de interés	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%			5.0%		5.1%	
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	130	-	-	-	-	-	130	116	-	
Tasa de interés	27.3%						27.3%			
Reales brasileños										
Arrendamiento capitalizable	33	39	43	48	30	-	193	193	-	
Tasa de interés	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%		11.0%			
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	935	-	-	-	-	-	935	929	994	
Tasa de interés	6.1%						6.1%		4.7%	
Arrendamiento capitalizable	205	181	-	-	-	-	386	384	-	
Tasa de interés	7.1%	6.6%					6.9%			
<b>Subtotal</b>	<b>4,412</b>	<b>4,195</b>	<b>1,435</b>	<b>2,873</b>	<b>2,530</b>	<b>-</b>	<b>15,445</b>	<b>15,310</b>	<b>13,766</b>	
<b>Total deuda largo plazo</b>	<b>Ps. 4,935</b>	<b>Ps. 4,291</b>	<b>Ps. 1,450</b>	<b>2,887</b>	<b>Ps. 2,540</b>	<b>Ps. 12,863</b>	<b>Ps. 28,966</b>	<b>Ps. 29,672</b>	<b>Ps. 23,928</b>	
							<b>(4,935)</b>		<b>(1,725)</b>	
							<b>Ps. 24,031</b>		<b>Ps. 22,203</b>	

(1) Tasas de interés promedio ponderadas.

Instrumentos Financieros Derivados de Cobertura <sup>(1)</sup>	2017 en							
	2012	2013	2014	2015	2016	Adelante	2011	2010
	(Montos nominales en millones de pesos mexicanos)							
<b>Swaps de tasa de interés y tipo de cambio:</b>								
Unidades de inversión a pesos mexicanos y de tasa variable:	-	-	-	-	-	2,500	<b>2,500</b>	2,500
Interés pagado						4.6%	<b>4.6%</b>	4.7%
Interés recibido						4.2%	<b>4.2%</b>	4.2%
<b>Swaps de tasa de interés: <sup>(2)</sup></b>								
Pesos mexicanos								
Tasa variable a fija:	1,600	2,500	575	1,963			<b>6,638</b>	5,260
Interés pagado	8.1%	8.1%	8.4%	8.6%			<b>8.3%</b>	8.1%
Interés recibido	4.7%	4.7%	5.0%	5.0%			<b>4.9%</b>	4.9%

(1) Tasas de interés promedio ponderada.

(2) No incluye swaps de tasa de interés con un monto nominal de Ps. 1,312 millones y una pérdida de valor razonable de Ps. 43 millones. Estos contratos serán efectivos en 2012 con vencimiento en 2013.

El 4 de diciembre de 2007, la Compañía obtuvo la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para la emisión de certificados bursátiles de largo plazo por un monto de Ps. 10,000 (valor nominal) o su equivalente en unidades de inversión. Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía ha efectuado las siguientes emisiones: i) el 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por un monto de Ps. 3,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento del 29 de noviembre de 2013 y con una tasa de interés variable; ii) el 7 de diciembre de 2007, la Compañía emitió certificados bursátiles por 637,587,000 Unidades de Inversión (UDIS con valor nominal total de Ps. 2,500), con fecha de vencimiento de 24 de noviembre de 2017 y con una tasa de interés fija; iii) el 26 de mayo de 2008, la Compañía emitió certificados bursátiles por un monto de Ps. 1,500 (valor nominal), con fecha de vencimiento del 23 de mayo de 2011 y con una tasa de interés variable, el cual fue pagado al vencimiento.

Adicionalmente, Coca-Cola FEMSA cuenta con los siguientes certificados bursátiles: a) en la Bolsa Mexicana de Valores se emitieron certificados bursátiles: i) Ps. 3,000 (valor nominal), con fecha de vencimiento del 2012 y con una tasa de interés variable, ii) Ps. 2,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento en 2016 y con una tasa de interés variable y iii) Ps. 2,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento en 2021 y tasa de interés fija de 8.3%; b) en NYSE, se emitió un Bono Yankee por \$500 con una tasa de interés fija de 4.6% y con fecha de vencimiento del 15 de febrero de 2020.

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de capitalización y apalancamiento, capital contable mínimo consolidado y razones de cobertura de deuda e intereses. A la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

## Nota 18. Otros Gastos, Netos

	2011	2010	2009
PTU (ver Nota 4 R)	Ps. <b>1,237</b>	Ps. 785	Ps. 1,020
Ganancia en venta de acciones (ver Nota 5 B)	<b>(1)</b>	(1,554)	(35)
Amnistía fiscal en Brasil (ver Nota 23 A)	-	(179)	(311)
Provisión de vacaciones	-	-	333
Disposición de los activos de largo plazo <sup>(1)</sup>	<b>703</b>	9	129
Indemnizaciones de reestructura y modificación al plan de pensiones	<b>226</b>	583	127
(Ganancia) pérdida en venta de activos de largo plazo	<b>(9)</b>	215	177
Donativos	<b>200</b>	195	116
Contingencias	<b>146</b>	104	152
Impuesto de seguridad en Colombia	<b>197</b>	29	25
Otros	<b>218</b>	95	144
<b>Total</b>	<b>Ps. 2,917</b>	Ps. 282	Ps. 1,877

(3) Cargos por bajas relacionadas con activos fijos retirados de su operación ordinaria y otros activos de larga duración.

## Nota 19. Valor Razonable de los Instrumentos Financieros

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

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

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como Nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

	2011		2010	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Equivalentes de efectivo	Ps. 17,908		Ps. 19,770	
Inversiones disponibles para la venta	330		66	
Activos del fondo	1,991		1,544	
Instrumentos financieros derivados (activo)		Ps. 1,361		Ps. 732
Instrumentos financieros derivados (pasivo)		634		694

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

### a) Deuda Total:

El valor razonable de los pasivos bancarios de largo plazo se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento aplicada se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares. El valor razonable de los documentos por pagar se determina con base en los precios de cotización del mercado.

	2011	2010
Valor en libros	Ps. 29,604	Ps. 25,506
Valor razonable	30,302	25,451

### b) Swaps de Tasa de Interés:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima tomando como base modelos técnicos. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral hasta el momento en que el importe cubierto es reconocido en resultados.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía cuenta con los siguientes contratos vigentes de swaps de tasa de interés:

Fecha de Vencimientos	Valor de Referencia	Valor Razonable Activo (Pasivo)
2012	Ps. 1,600	Ps. (12)
2013	3,812	(181)
2014	575	(43)
2015	1,963	(184)

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas se reconoce como un gasto financiero en el resultado integral de financiamiento.

**c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:**

La Compañía tiene contratos forwards para la compra de monedas extranjeras con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Estos instrumentos son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable, el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. Para contratos que cumplen con los criterios contables de cobertura, los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral antes de su vencimiento. El efecto neto de los contratos vencidos se reconoce como parte de la fluctuación cambiaria.

Los cambios netos en el valor razonable de contratos forward que no cumplen con los criterios contables de cobertura se registran en el estado de resultados consolidado como parte del resultado integral de financiamiento. El efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios contables de cobertura se reconoce como una ganancia (pérdida) de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

**d) Opciones para Compra de Monedas Extranjeras:**

La Compañía ha entrado en una estrategia de collar para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias. Un collar es una estrategia que limita la exposición al riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio de una forma similar a un contrato de forward.

Estos instrumentos son reconocidos en el balance general consolidado a su valor razonable estimado, el cual se determina con base en los tipos de cambio prevalecientes del mercado para terminar los contratos al final del periodo. Los cambios en el valor razonable de estas opciones correspondientes al valor intrínseco son inicialmente registrados como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad integral. Los cambios en el valor razonable, correspondientes al valor extrínseco son registrados en el estado de resultados en el rubro “pérdida o ganancia de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados”, como parte de los resultados consolidados. La ganancia/pérdida neta de contratos vencidos es reconocida dentro del costo de ventas.

**e) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio:**

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y de tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y en otras monedas, los cuales son reconocidos en el estado de situación financiera consolidado a su valor razonable estimado. Este valor se estima tomando como base modelos técnicos formales. Estos contratos han sido designados como de cobertura de valor razonable. Los cambios en el valor de mercado del derivado se registran como parte de la porción inefectiva de instrumentos derivados, netos de los cambios de valor de mercado del pasivo de largo plazo al cual están asignados.

Ciertos contratos de swaps de tasa de interés y tipo de cambio no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en la cuenta ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento.

**f) Contratos de Precio de Materias Primas:**

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El valor razonable de estos contratos se calcula con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. El cambio en el valor razonable de los contratos de precio de materia prima se reconoce como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

El valor razonable de contratos vencidos de precio de materias primas se registra en el costo de ventas donde se registró la cobertura.

**g) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos:**

La Compañía ha determinado que sus contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima tomando como base modelos técnicos formales. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

**h) Montos Nocionales y Valores Razonables de Instrumentos Financieros Derivados que Cumplen con los Criterios de Cobertura:**

	2011	Valor Razonable	
	Montos	2011	2010
	Nocionales		
<b>COBERTURA DE FLUJO DE EFECTIVO:</b>			
<b>Activos (Pasivos):</b>			
Contratos forward	Ps. 2,933	Ps. 183 <sup>(1)</sup>	Ps. (16)
Opciones para compra de monedas extranjeras	1,901	300 <sup>(1)</sup>	-
Swaps de tasa de interés	7,950	(420) <sup>(3)</sup>	(418)
Contratos de precio de materias primas	754	(19) <sup>(2)</sup>	445
<b>COBERTURA DEL VALOR RAZONABLE:</b>			
<b>Activos (Pasivos):</b>			
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés	Ps. 2,500	Ps. 860 <sup>(4)</sup>	Ps. 717

(1) Expiran en 2012.

(2) Fechas de vencimiento en 2012 y 2013.

(3) Fechas de vencimiento en 2012 y 2015.

(4) Expiran en 2017.

**i) Efectos Netos de Contratos Vencidos que Cumplen con los Criterios de Cobertura:**

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2011	2010	2009
Swaps de tasas de interés	Gasto financiero	Ps. (120)	Ps. (181)	Ps. (67)
Contratos forward	Fluctuación cambiaria	-	27	-
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés	Fluctuación cambiaria/ gasto financiero	8	2	(32)
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	257	393	247
Contratos forward	Costo de ventas	21	-	-

**j) Efecto Neto del Valor Razonable de los Instrumentos Financieros Derivados que No Cumplen con los Criterios de Cobertura para Propósitos Contables:**

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2011	2010	2009
Swaps de tasa de interés	Utilidad (pérdida) en la	Ps. -	Ps. (7)	Ps. -
Contratos forward	valuación de la porción	-	-	(63)
Swaps de tipo de cambio y tasa de interés	inefectiva de instrumentos financieros derivados	(146)	205	168

**k) Efecto Neto del Valor Razonable de Otros Instrumentos Financieros Derivados que No Cumplen con los Criterios de Cobertura para Propósitos Contables:**

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2011	2010	2009
Derivados Implícitos	Utilidad (pérdida) en la	Ps. (50)	Ps. 15	Ps. 19
Otros	valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	37	(1)	-

## Nota 20. Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas

A continuación se muestra un análisis de la participación no controladora de FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

	2011	2010
Coca-Cola FEMSA	Ps. 57,450 <sup>(1)</sup>	Ps. 35,585
Otros	84	80
	Ps. 57,534	Ps. 35,665

(1) Incluye Ps. 7,828 y Ps. 9,017 por adquisiciones mediante la emisión de acciones de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, respectivamente (ver Nota 5 A).

## Nota 21. Capital Contable

El capital social de FEMSA consiste en 2,161,177,770 Unidades BD y 1,417,048,500 Unidades B.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el capital social de FEMSA está representado por 17,891,131,350 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y sin cláusula de admisión de extranjeros. El capital fijo asciende a Ps. 300 (valor nominal) y el capital variable no debe exceder de 10 veces el capital social mínimo fijo.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Acciones serie “B,” de voto sin restricciones, que en todo tiempo deberán representar por lo menos el 51% del capital social;
- Acciones serie “L” de voto limitado, que podrán representar hasta el 25% del capital social; y
- Acciones serie “D” de voto limitado, que en forma individual o conjuntamente con las acciones serie “L,” podrán representar hasta el 49% del capital.

Las acciones serie “D” están 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 2011 y 2010, el capital social de FEMSA se integra de la siguiente forma:

	Unidades “B”	Unidades “BD”	Total
Unidades	1,417,048,500	2,161,177,770	3,578,226,270
Acciones:			
Serie “B”	7,085,242,500	2,161,177,770	9,246,420,270
Serie “D”	-	8,644,711,080	8,644,711,080
Subserie “D-B”	-	4,322,355,540	4,322,355,540
Subserie “D-L”	-	4,322,355,540	4,322,355,540
Total acciones	7,085,242,500	10,805,888,850	17,891,131,350

La utilidad neta de la Compañía está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, hasta que ésta sea igual al 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en la forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la reserva legal de FEMSA asciende a Ps. 596 (valor nominal).

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

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarán el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto puede ser acreditado contra el ISR anual del año en el que los dividendos se pagan y en los siguientes dos años contra el impuesto sobre la renta y los pagos estimados. Al 31 de diciembre de 2011, el saldo de la CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 62,925.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de FEMSA, celebrada el 25 de marzo de 2011, se acordó distribuir dividendos de Ps. 0.22940 (valor nominal) por acción serie “B” y Ps. 0.28675 (valor nominal) por acción serie “D,” los cuales se pagaron en mayo y noviembre de 2011, respectivamente. Adicionalmente, los accionistas aprobaron una reserva para recompra de acciones de un máximo de Ps. 3,000. Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía no ha realizado recompras de acciones.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 23 de marzo de 2011, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 4,358, el cual se pagó el 27 de abril de 2011. El dividendo pagado a la participación no controladora fue de Ps. 2,017.

La siguiente tabla muestra los dividendos decretados y pagados de la Compañía y de Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009:

	2011	2010	2009
FEMSA	Ps. 4,600	Ps. 2,600	Ps. 1,620
Coca-Cola FEMSA (100% dividendo pagado)	4,358	2,604	1,344

## Nota 22. Utilidad Controladora por Acción

Representa la utilidad neta controladora correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación en el año. Además se presenta la distribución de las utilidades de acuerdo al derecho de dividendos que tienen las distintas series de acciones.

A continuación se presenta el número de acciones promedio ponderado y la distribución de utilidades por serie al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009:

	Millones de Acciones			
	Serie “B”		Serie “D”	
	Número	Promedio Ponderado	Número	Promedio Ponderado
Acciones en circulación al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009	9,246.42	9,246.42	8,644.71	8,644.71
Derechos de dividendo	1.00		1.25	
Distribución de utilidades	46.11 %		53.89 %	

## Nota 23. Entorno Fiscal

### a) Impuestos a la Utilidad:

El Impuesto a la Utilidad se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable principalmente por el tratamiento de los efectos de inflación, las provisiones por obligaciones laborales por beneficios a empleados, la depreciación y otras provisiones contables. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en periodos futuros contra utilidades fiscales.

	Operaciones en México			Operaciones Extranjeras		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Utilidad antes de impuesto de operaciones continuas	<b>Ps. 12,275</b>	Ps. 11,276	Ps. 9,209	<b>Ps. 16,096</b>	Ps. 12,356	Ps. 7,549
Impuesto a la utilidad:						
Impuesto a la utilidad corriente	<b>3,744</b>	2,643	2,839	<b>3,817</b>	2,211	2,238
Impuesto a la utilidad diferido	<b>(173)</b>	264	(401)	<b>299</b>	553	283

La utilidad antes de impuestos de operaciones continuas en México se presenta neta de los dividendos recibidos de las entidades extranjeras. Los impuestos pagados en el extranjero son acreditados al impuesto consolidado del ejercicio pagado en México.

	Operaciones en México			Operaciones Extranjeras		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Utilidad antes de impuestos de operaciones discontinuadas	<b>Ps. -</b>	Ps. 306	Ps. 2,688	<b>Ps. -</b>	Ps. 442	Ps. (456)
Impuesto a la utilidad:						
Impuesto a la utilidad corriente	-	210	1,568	-	92	(45)
Impuesto a la utilidad diferido	-	(260)	(508)	-	-	(2,066) <sup>(1)</sup>

(1) Aplicación de las pérdidas fiscales por la adopción de la amnistía en Brasil.

Las tasas de impuestos a la utilidad aplicables al 31 de diciembre de 2011 en los países en donde opera la Compañía, el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales y los ejercicios anteriores sujetos a revisión se mencionan a continuación:

	Tasa ISR	Vigencia de las Pérdidas Fiscales (Años)	Periodos Abiertos (Años)
México	30%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4
Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	25%	5	3
Colombia	33%	Indefinido	2-5
Venezuela	34%	3	4
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

La tasa de ISR causada en México fue del 30% para 2011 y 2010, y 28% para 2009.

En Panamá, la tasa de ISR causada para 2011, 2010 y 2009 fue de 25%, 27.5% y 30%, respectivamente.

El 1 de enero de 2010, la Reforma Fiscal Mexicana fue efectiva. Los cambios más importantes relacionados con la Reforma Fiscal Mexicana del 2010 son los siguientes: La tasa del impuesto al valor agregado (IVA) incrementa del 15% al 16%, el incremento en el impuesto especial sobre producción y servicios de 25% a 26.5%, y la tasa del impuesto sobre la renta cambia de 28% en 2009, a 30% en 2010, 2011 y 2012 y posteriormente, en 2013 y 2014 disminuirá a 29% y 28%, respectivamente. Adicionalmente, la Reforma Fiscal requiere que el pago del impuesto diferido por consolidación fiscal reconocido desde 1999 sea efectuado durante los siguientes cinco años a partir del sexto año en que el beneficio fiscal fue utilizado. Esto requerirá un cálculo anual de los beneficios fiscales alcanzados en la consolidación fiscal de cinco años (ver Nota 23 C).

En Colombia, las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en un periodo indefinido, sin exceder del 25% de la utilidad gravable del ejercicio.

En Brasil, las pérdidas fiscales no se actualizan y pueden ser aplicadas por un periodo indefinido sin que excedan del 30% de la utilidad gravable del ejercicio.

Durante 2009 y 2010, Brasil adoptó nuevas leyes que ofrecen ciertas amnistías fiscales. Los programas de amnistía fiscal proporcionan a entidades legales brasileñas e individuales la oportunidad de pagar el impuesto a la renta e impuestos indirectos bajo condiciones menos restrictivas de las que normalmente se aplican. Los programas de amnistía también incluyen una opción favorable a través de la cual los contribuyentes pueden utilizar las pérdidas por aplicar para compensar ciertos impuestos a la renta e impuestos indirectos. La subsidiaria brasileña de Coca-Cola FEMSA, decidió participar en los programas de amnistía permitiéndole compensar ciertas contingencias fiscales acumuladas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía canceló contingencias por impuestos indirectos acumuladas por Ps. 333 y Ps. 433, respectivamente (ver Nota 24 C), realizó pagos de Ps. 118 y Ps. 243, reconociendo un crédito a otros gastos de Ps. 179 y Ps. 311 (ver Nota 18), reversando la provisión reconocida por las contingencias fiscales acumuladas pendientes de compensar en 2009, así como también reconoció ciertos impuestos por recuperar. En 2011, la Compañía no aplicó programas de amnistía fiscal.

#### **Impuesto al Activo:**

Las operaciones en Guatemala, Nicaragua, Colombia y Argentina, están sujetas a un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones. En México, la Compañía tiene impuestos al activo por recuperar generado en años anteriores al 2008, que se reconocen como impuestos por recuperar y pueden ser recuperados a través de solicitud de devolución de impuestos (ver Nota 23 E).

#### **b) Impuesto Empresarial a Tasa Única (“IETU”):**

A partir de 2008 entró en vigor en México el IETU. Este impuesto reemplaza al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto a la renta empresarial mínimo, excepto que las cantidades pagadas no pueden ser acreditadas a los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU con el ISR, calculado bajo las leyes del impuesto sobre la renta. El IETU aplica a personas morales, incluyendo los establecimientos permanentes de entidades extranjeras en México, a una tasa de 17.5% a partir de 2010. En el año 2009 la tasa fue de 17.0%. El IETU es calculado sobre una base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto es determinada dependiendo de la procedencia del efectivo con ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso aparece como realizado al final de los 12 meses. Adicionalmente, a diferencia del ISR, el cual es utilizado para la consolidación fiscal, las compañías que incurran en IETU deberán reportarlo de forma individual.

La Compañía ha pagado ISR desde la entrada en vigor del IETU, y con base en proyecciones financieras, la Compañía identificó que esencialmente sólo pagará ISR en sus entidades mexicanas y no espera pagar IETU. Por lo tanto, la entrada en vigor del IETU no tuvo efectos en su información financiera.

#### **c) Impuesto a la Utilidad Diferido:**

A partir de enero de 2008, de acuerdo a lo establecido en la NIF B-10, “Efectos de la Inflación,” en México se suspende la aplicación de la contabilidad inflacionaria. Sin embargo, para efectos fiscales, el saldo de activos no monetarios se continúa actualizando a través de la aplicación del INPC de cada país, por lo que la diferencia entre los valores fiscales y contables se incrementará, generando un impuesto diferido.

El impacto a impuestos a la utilidad diferidos generado por las diferencias temporales de pasivos (activos) son las siguientes:

<b>Impuestos a la Utilidad Diferidos</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Reservas para cuentas incobrables	Ps. (107)	Ps. (71)
Inventarios	(52)	37
Pagos anticipados	46	75
Propiedad, planta y equipo	1,676	1,418
Inversión en acciones	1,830	161
Otros activos	(701)	(458)
Activos intangibles amortizables	295	197
Activos intangibles no amortizables	2,409	1,769
Obligaciones laborales por beneficios a empleados	(552)	(448)
Instrumentos financieros derivados	23	8
Reserva para contingencias	(721)	(703)
Provisiones no deducibles temporales	(935)	(999)
PTU por pagar	(200)	(125)
Pérdidas fiscales por amortizar	(633)	(988)
Impuesto diferido originado por el intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 5 B)	10,099	10,099
Otras reservas	973	249
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	13,450	10,221
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	461	346
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 13,911	Ps. 10,567

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

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Saldo inicial	Ps. 10,221	Ps. (660)	Ps. 670
Provisión de impuesto diferido del año	225	875	(31)
Cambios en la tasa impositiva de ISR	(99)	(58)	(87)
Impuesto diferido originado por el intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 5 B)	-	10,099	-
Pérdidas relacionadas al intercambio de FEMSA Cerveza (ver Nota 5 B)	-	280	-
Efecto en pérdidas fiscales <sup>(1)</sup>	-	-	(1,874)
Adquisición de subsidiarias	186	-	-
Disposición de subsidiarias	-	(34)	-
Efectos en el capital contable:			
Instrumentos financieros derivados	75	75	80
Efecto en conversión de subsidiarias extranjeras	2,779	(352)	609
Utilidades retenidas	23	(38)	-
Diferido cancelado por cambio en principio contable	-	-	(71)
Efecto de actualización de saldos iniciales	40	34	44
Saldo final	Ps. 13,450	Ps. 10,221	Ps. (660)

(1) Efecto derivado de la reforma fiscal mexicana 2010, el cual se reclasificó a otros pasivos circulantes y otros pasivos, de acuerdo a su vencimiento.

#### d) Provisión del Año:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Impuestos a la utilidad causado	Ps. 7,561	Ps. 4,854	Ps. 5,077
Impuesto diferido	225	875	(31)
Cambio tasa impositiva de ISR	(99)	(58)	(87)
Impuestos a la utilidad	Ps. 7,687	Ps. 5,671	Ps. 4,959

**e) Pérdidas Fiscales por Amortizar e Impuesto al Activo por Recuperar:**

Las subsidiarias en México y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar. El efecto en impuestos, neto de los beneficios de consolidación esperados, y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

<b>Año</b>	<b>Pérdidas Fiscales por Amortizar</b>	<b>Impuesto al Activo por Recuperar</b>
2012	Ps. -	Ps. -
2013	-	12
2014	-	50
2015	-	4
2016	13	50
2017	-	63
2018	629	-
2019 y años subsecuentes	1,147	-
Indefinidas (Brasil ver Nota 23 A)	342	-
	2,131	179
Pérdidas fiscales utilizadas en consolidación	(1,443)	(135)
	Ps. 688	Ps. 44

Los cambios en el saldo de pérdidas fiscales e impuesto al activo, excluyendo las operaciones discontinuadas, se presentan a continuación:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Saldo inicial	Ps. 803	Ps. 1,425
Adiciones	60	18
Aplicación de pérdidas fiscales	(140)	(600)
Efecto por conversión de saldo inicial	9	(40)
Saldo final	Ps. 732	Ps. 803

Al 31 de diciembre, 2011 y 2010, no existe una valuación registrada derivada de la incertidumbre en la realización de ciertas pérdidas fiscales y la recuperación del impuesto al activo.

**f) Conciliación entre la Tasa de ISR en México y la Tasa Efectiva de Impuestos a la Utilidad Consolidada:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Tasa impositiva ISR México	30.0%	30.0%	28.0%
Diferencia entre efectos de inflación contables y fiscales	(3.6)%	(3.9)%	(1.8)%
Diferencia entre tasas de renta de países	1.2%	1.2%	2.4%
Ingresos no acumulables	(0.3)%	(2.4)%	(0.2)%
Otros	(0.2)%	(0.9)%	1.2%
	27.1%	24.0%	29.6%

**Nota 24. Otros Pasivos, Contingencias y Compromisos**

**a) Otros Pasivos Circulantes:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Instrumentos financieros derivados	Ps. 69	Ps. 41
Acreedores diversos	2,116	1,681
Vencimiento de otros pasivos de largo plazo	197	276
Otros	15	37
Total	Ps. 2,397	Ps. 2,035

**b) Contingencias y Otros Pasivos:**

	<b>2011</b>	2010
Contingencias <sup>(1)</sup>	<b>Ps. 2,764</b>	Ps. 2,712
Impuestos por pagar de largo plazo	<b>480</b>	872
Instrumentos financieros derivados	<b>565</b>	653
Vencimiento de otros pasivos de largo plazo	<b>(197)</b>	(276)
Otros	<b>1,148</b>	1,435
<b>Total</b>	<b>Ps. 4,760</b>	Ps. 5,396

(1) Al 31 de diciembre de 2010 incluye Ps. 560 de contingencias fiscales relacionadas a indemnizaciones acordadas con Heineken sobre FEMSA Cerveza, anteriormente contingencias fiscales, de los cuales Ps. 113 fueron reconocidos como otros pasivos circulantes y Ps. 2 fueron cancelados al 31 de diciembre de 2011.

**c) Contingencias Registradas en el Estado de Situación Financiera:**

La Compañía registra pasivos por contingencias cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de las contingencias registradas corresponden a las recientes adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2011:

	<b>Total</b>
Impuestos indirectos	Ps. 1,405
Laborales	1,128
Legales	231
<b>Total</b>	<b>Ps. 2,764</b>

**Cambios en el Saldo de Contingencias Registradas:**

	<b>2011</b>	2010
Saldo inicial	<b>Ps. 2,712</b>	Ps. 2,467
Provisión	<b>356</b>	716
Multas y recargos	<b>277</b>	376
Cancelación y expiración	<b>(359)</b>	(205)
Pagos <sup>(1)</sup>	<b>(288)</b>	(211)
Adopción de amnistía	<b>-</b>	(333)
Conversión del saldo inicial	<b>66</b>	(98)
<b>Saldo final</b>	<b>Ps. 2,764</b>	Ps. 2,712

(1) Incluye Ps. 113 reclasificados a otros pasivos circulantes.

**d) Juicios Pendientes de Resolución:**

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral relacionados principalmente con su subsidiaria Coca-Cola FEMSA. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. Al 31 de diciembre de 2011, el monto agregado de estos juicios equivale a Ps. 6,781 y, de acuerdo a los abogados de la Compañía estas contingencias tienen un nivel de riesgo menor a probable, pero mayor a remoto de que terminen en fallos desfavorables para la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años Coca-Cola FEMSA, en sus territorios de México, Costa Rica y Brasil, ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de las industrias en las que ambos negocios participan. La Compañía no espera un efecto significativo derivado de estas contingencias.

**e) Contingencias Garantizadas:**

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,418, a través de activos garantizados y de fianzas que cubren dichas contingencias.

**f) Compromisos:**

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene compromisos contractuales por arrendamientos financieros para maquinaria y equipo de transporte (ver Nota 17) 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 2011, se integran de la siguiente forma:

	<b>Pesos Mexicanos</b>	<b>Dólares Americanos</b>	<b>Otras Monedas</b>
2012	Ps. 2,370	Ps. 113	Ps. 203
2013	2,246	110	107
2014	2,134	100	80
2015	2,018	161	10
2016	1,896	712	8
2017 en adelante	11,324	-	-
Total	Ps. 21,988	Ps. 1,196	Ps. 408

El gasto por rentas fue de Ps. 3,249, Ps. 2,602 y Ps. 2,255 por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

**Nota 25. Información por Segmentos**

La Compañía reestructuró la información por segmento revelada a la principal autoridad de la entidad para enfocarse en su utilidad de operación y flujo bruto de operación antes de cambios en el capital de trabajo y provisiones (ver Nota 4 Z). Por lo tanto, las revelaciones de segmentos de periodos anteriores han sido reclasificadas para fines comparativos.

a) **Por Unidad de Negocio:**

<b>2011</b>	<b>Coca-Cola FEMSA</b>	<b>FEMSA Comercio</b>	<b>CB Equity</b>	<b>Otros<sup>(1)</sup></b>	<b>Ajustes de Consolidación</b>	<b>Consolidado</b>
Ingresos totales	Ps. 124,715	Ps. 74,112	Ps. -	Ps. 13,373	Ps. (9,156)	Ps. 203,044
Ingresos intercompañías	2,099	2	-	7,055	(9,156)	-
Utilidad de operación	20,152	6,276	(7)	483	-	26,904
Otros gastos, neto						(2,917)
Gasto financiero	(1,736)	(1,026)	-	(535)	363	(2,934)
Producto financiero	601	12	7	742	(363)	999
Otros gastos financieros, neto <sup>(2)</sup>						1,152
Método de participación de asociadas	86	-	5,080	1	-	5,167
Impuestos a la utilidad	(5,599)	(556)	(267)	(1,265)	-	(7,687)
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas						20,684
Depreciación <sup>(3)</sup>	4,163	1,175	-	160	-	5,498
Amortización y partidas virtuales operativas	683	707	-	166	-	1,556
Flujo bruto de operación antes de cambios en el capital de trabajo y provisiones <sup>(4)</sup>	24,998	8,158	(7)	809	-	33,958
Inversión en asociadas y negocios conjuntos	3,656	-	75,075	241	-	78,972
Activos de largo plazo	119,534	16,593	75,075	9,641	(5,106)	215,737
Total activos	151,608	26,998	76,791	28,220	(8,913)	274,704
Disposiciones de activos de larga duración	484	211	-	8	-	703
Inversiones en activo fijo de largo plazo, neto <sup>(5)</sup>	7,826	4,096	-	593	-	12,515
Flujos netos de efectivo generados por (aplicados en) actividades de operación	15,307	7,403	(93)	(373)	-	22,244
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de inversión	(14,140)	(4,083)	1,668	(1,535)	-	(18,090)
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados en actividades de financiamiento	(2,206)	313	-	(5,029)	-	(6,922)

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

(2) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; ganancia en posición monetaria, neta; y pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

(3) Incluye rotura de botella.

(4) Utilidad de operación más depreciación y amortización.

(5) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos.

<b>2010</b>	<b>Coca-Cola FEMSA</b>	<b>FEMSA Comercio</b>	<b>CB Equity</b>	<b>Otros<sup>(1)</sup></b>	<b>Ajustes de Consolidación</b>	<b>Consolidado</b>
Ingresos totales	Ps. 103,456	Ps. 62,259	Ps. -	Ps. 12,010	Ps. (8,023)	Ps. 169,702
Ingresos intercompañías	1,642	2	-	6,379	(8,023)	-
Utilidad de operación	17,079	5,200	(3)	253	-	22,529
Otros gastos, neto						(282)
Gasto financiero	(1,748)	(917)	-	(951)	351	(3,265)
Producto financiero	285	25	2	1,143	(351)	1,104
Otros gastos financieros, neto <sup>(2)</sup>						8
Método de participación de asociadas	217	-	3,319	2	-	3,538
Impuestos a la utilidad	(4,260)	(499)	(208)	(704)	-	(5,671)
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas						17,961
Depreciación <sup>(3)</sup>	3,333	990	-	204	-	4,527
Amortización y partidas virtuales operativas	610	607	-	144	-	1,361
Flujo bruto de operación antes de cambios en el capital de trabajo y provisiones <sup>(4)</sup>	21,022	6,797	(3)	601	-	28,417
Inversión en asociadas y negocios conjuntos	2,108	-	66,478	207	-	68,793
Activos de largo plazo	87,625	14,655	66,478	4,785	(1,425)	172,118
Total activos	114,061	23,677	67,010	27,705	(8,875)	223,578
Disposiciones de activos de larga duración	7	-	-	2	-	9
Inversiones en activo fijo de largo plazo, neto <sup>(5)</sup>	7,477	3,327		36		11,177
Flujos netos de efectivo generados por (aplicados en) actividades de operación	14,350	6,704	-	(3,252)	-	17,802
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de inversión	(6,845)	(3,288)	553	15,758	-	6,178
Flujos netos de efectivo aplicados en actividades de financiamiento	(2,011)	(819)	(504)	(7,162)	-	(10,496)

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

(2) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; ganancia en posición monetaria, neta; y ganancia en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

(3) Incluye rotura de botella.

(4) Utilidad de operación más depreciación y amortización.

(5) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos.

2009	Coca-Cola FEMSA	FEMSA Comercio	Otros <sup>(1)</sup>	Ajustes de Consolidación	Consolidado
Ingresos totales	Ps. 102,767	Ps. 53,549	Ps. 10,991	Ps. (7,056)	Ps. 160,251
Ingresos intercompañías	1,277	2	5,777	(7,056)	-
Utilidad de operación	15,835	4,457	838	-	21,130
Otros gastos, neto					(1,877)
Gasto financiero	(1,895)	(954)	(1,594)	432	(4,011)
Producto financiero	286	27	1,324	(432)	1,205
Otros gastos financieros, neto <sup>(2)</sup>					179
Método de participación de asociadas	142	-	(10)	-	132
Impuestos a la utilidad	(4,043)	(544)	(372)	-	(4,959)
Utilidad neta consolidada antes de operaciones discontinuadas					11,799
Depreciación <sup>(3)</sup>	3,472	819	100	-	4,391
Amortización y partidas virtuales operativas	438	511	162	-	1,111
Flujo bruto de operación antes de cambios en el capital de trabajo y provisiones <sup>(4)</sup>	19,745	5,787	1,100	-	26,632
Disposiciones de activos de larga duración	124	-	5	-	129
Inversiones en activo fijo de largo plazo, neto <sup>(5)</sup>	6,282	2,668	153	-	9,103
Flujos netos de efectivo generados por actividades operación	16,663	4,339	1,742	-	22,744
Flujos netos de efectivo (aplicados) generados por actividades de inversión	(8,900)	(2,634)	158	-	(11,376)
Flujos netos de efectivo aplicados en actividades de financiamiento	(6,029)	(346)	(1,514)	-	(7,889)

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

(2) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta, ganancia en posición monetaria, neta y ganancia en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

(3) Incluye rotura de botella.

(4) Utilidad de operación más depreciación y amortización.

(5) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos.

## b) Por Área Geográfica:

Las revelaciones por área geográfica están a nivel país, con la excepción de Centroamérica que ha sido considerada un área geográfica por sí misma. Antes del 2011, la Compañía reportó los países en las siguientes zonas geográficas para sus estados financieros consolidados: (i) México, (ii) Latincentro, incluyendo Colombia y Centroamérica, (iii) Venezuela, (iv) Mercosur, incluyendo Brasil y Argentina, y (v) Europa.

Durante agosto de 2011, Coca-Cola FEMSA cambió su estructura y organización de negocio. Con el fin de alinear la información geográfica de la Compañía con la nueva estructura interna de Coca-Cola FEMSA, la Compañía ha decidido agrupar sus países en las siguientes zonas geográficas para los estados financieros consolidados: (i) división México y Centroamérica (integrada por los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), (ii) división Sudamérica (integrada por los siguientes países: Colombia, Brasil, Venezuela y Argentina) y (iii) división Europa. Venezuela opera en una economía con control de cambios e hiperinflación, lo cual es limitante para que sea integrada en la división Sudamérica, de acuerdo a lo establecido en la NIF B-5 "Información por Segmentos." La Compañía considera que los aspectos cuantitativos y cualitativos de los segmentos de operación incluidos son de naturaleza similar para todos los periodos presentados.

La revelación por área geográfica de años anteriores ha sido reclasificada para efectos comparables.

<b>2011</b>	<b>Ingresos Totales</b>	<b>Inversiones en Activo Fijo de Largo Plazo, Neto <sup>(3)</sup></b>	<b>Inversión en Asociadas y Negocios Conjuntos</b>	<b>Activos de Largo Plazo</b>	<b>Total Activos</b>
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Ps. 130,256	Ps. 8,409	Ps. 2,458	Ps. 101,380	Ps. 139,741
Sudamérica <sup>(2)</sup>	53,113	3,461	1,438	31,430	47,182
Venezuela	20,173	645	1	7,852	12,717
Europa	-	-	75,075	75,075	76,791
Ajustes de consolidación	(498)	-	-	-	(1,727)
<b>Consolidado</b>	<b>Ps. 203,044</b>	<b>Ps. 12,515</b>	<b>Ps. 78,972</b>	<b>Ps. 215,737</b>	<b>Ps. 274,704</b>

<b>2010</b>					
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Ps. 111,769	Ps. 6,796	Ps. 1,019	Ps. 72,116	Ps. 109,508
Sudamérica <sup>(2)</sup>	44,468	3,870	1,295	28,055	40,584
Venezuela	14,048	505	1	5,469	7,882
Europa	-	-	66,478	66,478	67,010
Ajustes de consolidación	(583)	-	-	-	(1,406)
<b>Consolidado</b>	<b>Ps. 169,702</b>	<b>Ps. 11,171</b>	<b>Ps. 68,793</b>	<b>Ps. 172,118</b>	<b>Ps. 223,578</b>

<b>2009</b>					
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Ps. 101,023	Ps. 5,870			
Sudamérica <sup>(2)</sup>	37,507	1,980			
Venezuela	22,448	1,253			
Ajustes de consolidación	(727)	-			
<b>Consolidado</b>	<b>Ps. 160,251</b>	<b>Ps. 9,103</b>			

(1) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos de las operaciones en México fueron Ps. 122,690, Ps. 105,448 y Ps. 94,819 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo de las operaciones en México fueron Ps. 94,076 y Ps. 64,310 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

(2) Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, aunque en las tablas presentadas arriba Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Brasil de Ps. 31,405, Ps. 27,070 y Ps. 21,465 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica también incluyen ingresos de Colombia de Ps. 12,320, Ps. 11,057 y Ps. 9,904 durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo de Colombia fueron de Ps. 12,855 y Ps. 11,176 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

(3) Incluye adquisiciones y disposiciones de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos.

## Nota 26. Implementación de Normas Internacionales de Información Financiera

Los estados financieros consolidados a ser emitidos por la Compañía al 31 de diciembre de 2012, serán sus primeros estados financieros anuales que cumplan con las NIIF emitidas por el IASB, "International Accounting Standards Board." La fecha de transición es el 1 de enero de 2011 y, por lo tanto, el año terminado el 31 de diciembre de 2011 será el periodo comparativo a ser cubierto. NIIF 1, "Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera" (NIIF 1), establece excepciones obligatorias y permite algunas exenciones opcionales en su aplicación retrospectiva de NIIF.

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias para la aplicación retrospectiva de NIIF, efectiva a partir de la fecha de transición:

- **Estimaciones Contables:**

Las estimaciones preparadas bajo NIIF al 1 de enero de 2011 son consistentes con las estimaciones registradas bajo NIF mexicanas en la misma fecha, a menos que la Compañía sea requerida para ajustar tales estimaciones de acuerdo con las NIIF.

- **Bajas de Activos y Pasivos Financieros:**

La Compañía aplicó las reglas de NIC 39, “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación” (NIC 39), de forma prospectiva para las transacciones que ocurrieron después o en la fecha de transición.

- **Cobertura Contable:**

A partir de la fecha de transición, la Compañía midió a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y asignó como cobertura contable aquellos instrumentos cuya relación de cobertura se designó y documentó de manera efectiva de acuerdo a NIC 39, lo cual es consistente con el tratamiento bajo NIF mexicanas.

Por lo tanto, no hubo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía debido a la aplicación de esta excepción.

- **Participación No Controladora:**

La Compañía aplicó los requisitos de la NIC 27, “Estados Financieros Consolidados e Individuales” (NIC 27), relacionados con el reconocimiento prospectivo de la participación no controladora a partir de la fecha de transición.

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

- **Adquisiciones de Negocios e Inversión en Asociadas y Negocios Conjuntos:**

De acuerdo con la NIIF 1, una entidad puede optar por no aplicar retrospectivamente la NIIF 3 “Adquisiciones de Negocios” (NIIF 3) a las adquisiciones realizadas antes de la fecha de transición a NIIF.

La exención para las adquisiciones de negocios también aplica para las inversiones en asociadas y participación en negocios conjuntos.

La Compañía adoptó esta exención y no modificó sus adquisiciones de negocios o inversiones en asociadas y negocios conjuntos anteriores a la fecha de transición, por lo cual, no realizó la remediación de los valores determinados a la fecha de adquisición, incluyendo el importe del crédito mercantil previamente registrado en adquisiciones anteriores.

- **Pagos Basados en Acciones:**

La Compañía tiene planes basados en acciones, los cuales paga a sus empleados calificados con base en acciones propias y de su subsidiaria, Coca-Cola FEMSA. La administración decidió aplicar las exenciones opcionales establecidas en la NIIF 1, donde no había aplicado la NIIF 2, “Pagos Basados en Acciones” (NIIF 2), (i) a los instrumentos de capital concedidos antes del 7 de noviembre de 2002, (ii) los instrumentos de capital concedidos después del 7 de noviembre de 2002 y que fueron adquiridos antes de (a) la fecha de transición bajo NIIF y (b) 1 de enero de 2005, la que sea mayor, y (iii) a los pasivos relacionados con las transacciones de pagos basados en acciones que fueron liquidados antes de la fecha de transición.

- **Costo Asumido:**

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

La Compañía presenta sus propiedades, planta y equipo así como sus activos intangibles a costo histórico bajo NIIF en todos los países. En Venezuela este costo histórico bajo NIIF representa el costo histórico a la fecha de adquisición, actualizado con índices de inflación al considerarse una economía hiperinflacionaria de conformidad con lo establecido en la NIC 29.

- **Efecto de Conversión Acumulado:**

La entidad que adopta las NIIF por primera vez no está obligada a reconocer las diferencias por conversión y acumularlas en un componente separado del capital ni a reclasificar de capital a resultados la conversión acumulada por las disposiciones subsecuentes de una operación extranjera, como parte de la ganancia o pérdida en las disposiciones que hubiesen existido a la fecha de transición.

La Compañía aplicó esta exención y reclasificó el efecto acumulado de conversión registrado bajo NIF mexicanas a utilidades retenidas y a partir del 1 de enero de 2011 se calcula el efecto de conversión de las operaciones extranjeras prospectivamente de acuerdo a la NIC 21, “Efecto de las Variaciones en los Tipos de Cambio de la Moneda Extranjera.”

• **Costos por Financiamiento:**

La Compañía aplicó la exención de la NIIF 1 relacionada con los costos de financiamiento incurridos por los activos calificables existentes a la fecha de transición con base en sus políticas contables en NIF mexicanas, y a partir del 1 de enero de 2011 capitaliza los costos de financiamiento conforme a NIC 23, “Costos por Financiamientos” (NIC 23).

**Efectos Registrados de la Transición de NIF Mexicanas a NIIF:**

Las siguientes revelaciones proveen una descripción cualitativa de los efectos preliminares más significativos de la transición a NIIF determinados a la fecha de la emisión de los estados financieros consolidados:

**a) Efectos de la Inflación:**

De acuerdo a las NIF mexicanas, el peso mexicano dejó de ser la moneda de una economía inflacionaria en diciembre 2007, cuando la inflación acumulada de los tres años a dicha fecha no excedió al 26%.

De acuerdo a la NIC 29 “Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias” (NIC 29), el último periodo hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Debido a esto, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en el activo de largo plazo y el capital contribuido para las operaciones mexicanas de la Compañía, de acuerdo a las NIF mexicanas durante 1999 a 2007, los cuales no se consideraron hiperinflacionarios bajo NIIF.

Para subsidiarias extranjeras, la inflación acumulada a partir de la fecha de adquisición fue eliminada (excepto en el caso de Venezuela, la cual fue calificada como una economía hiperinflacionaria) a partir de la fecha en que la Compañía comenzó a consolidarlas.

**b) Beneficios a los Empleados:**

De acuerdo a la NIF D-3, “Beneficios a los Empleados” (NIF D-3), se debe registrar una provisión por indemnización y su gasto correspondiente con base en la experiencia que la Compañía tenga en la terminación de la relación laboral antes de la fecha de retiro, o si la Compañía estima pagar beneficios como resultado de una oferta realizada a los empleados para incentivar un retiro voluntario. Para efectos de la NIIF, esta provisión únicamente se registra de acuerdo con la NIC 19 (Revisada 2011), al momento que la entidad tenga un compromiso demostrable para terminar la relación con el empleado o haber hecho una oferta para alentar el retiro voluntario, de acuerdo con un plan formal que describe las características de la jubilación del empleado. Acorde con esto, a la fecha de transición, la Compañía canceló sus indemnizaciones registradas bajo NIF mexicanas contra utilidades retenidas dado que no existe un plan formal. Un plan formal no fue requerido para el registro bajo NIF mexicanas.

La NIC 19 (Revisada 2011), adoptada anticipadamente por la Compañía, elimina el uso del método del corredor, que difiere las ganancias/pérdidas actuariales, y requiere que se registren directamente en otras partidas de la utilidad integral de cada periodo. El estándar también elimina los costos diferidos de servicios pasados y las entidades deben registrarlos en la utilidad integral de cada periodo. Estos requerimientos incrementaron el pasivo por beneficios a los empleados de la Compañía con una reducción en la utilidad retenida a la fecha de transición.

**c) Derivados Implícitos:**

Para propósitos de NIF mexicanas, la Compañía registró derivados implícitos para contratos denominados en moneda extranjera. De acuerdo a los principios establecidos en la NIC 39, hay una excepción para los derivados implícitos en los contratos denominados en ciertas monedas extranjeras, por ejemplo, si la moneda extranjera se utiliza generalmente en el entorno económico en el que la transacción se lleva a cabo. La Compañía concluyó que todos sus derivados implícitos están dentro del alcance de esta excepción.

Por lo cual, a la fecha de transición, la Compañía canceló todos los derivados implícitos reconocidos bajo NIF mexicanas.

**d) Plan de Bonos en Acciones:**

Bajo la NIF mexicana NIF D-3, la Compañía reconoce su plan de bonos en acciones que ofrece a ciertos ejecutivos clave como un plan de contribución definida. La NIIF requiere que el plan de pagos basado en acciones se registre bajo los principios establecidos en la NIIF 2, “Pagos Basados en Acciones.” La diferencia significativa de cambiar el tratamiento contable está relacionada con el periodo durante el cual los gastos de compensación se reconocen, ya que bajo la NIF D-3 la cantidad total del bono se registra en el periodo en el que se concedió, mientras que en la NIIF 2 se debe reconocer durante el periodo de asignación de dichos bonos.

Adicionalmente, los fideicomisos que tienen en su patrimonio las acciones asignadas a los ejecutivos correspondientes, se consideran que mantienen activos del plan y no se consolidan bajo NIF mexicanas. Sin embargo, para NIIF, acorde con SIC 12, “Consolidación-Entidades de Propósito Específico,” la Compañía consolidará los fideicomisos, reflejará sus acciones como acciones en tesorería y reducirá la participación no controladora de las acciones de Coca-Cola FEMSA mantenidas por el fideicomiso.

**e) Impuestos a la Utilidad Diferidos:**

Los ajustes de NIIF reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo de los impuestos a la utilidad diferidos de acuerdo a los requerimientos establecidos por la NIC 12, “Impuestos a la Utilidad” (NIC 12).

Además, la Compañía canceló el pasivo diferido registrado en el intercambio de acciones de FEMSA Cerveza con el Grupo Heineken. NIIF establece una excepción para el reconocimiento de un pasivo por impuestos diferidos sobre una inversión en una subsidiaria si la Compañía tenedora es capaz de controlar el tiempo de la reversión y es probable que esta no se revertirá en el futuro previsible.

**f) Utilidades Retenidas:**

Todos los ajustes derivados de la conversión de la Compañía a NIIF a la fecha de transición, fueron registrados contra utilidades retenidas.

**g) Otras Diferencias en Presentación y Revelación de los Estados Financieros:**

Generalmente, los requisitos de revelación de las NIIF son más amplios que los de las NIF, lo cual resultará en un incremento de revelaciones sobre políticas contables, juicios y estimaciones significativas, instrumentos financieros y riesgo administrativo, entre otros. La Compañía reestructurará su Estado de Resultados bajo NIIF para cumplir con la NIC 1, “Presentación de Estados Financieros” (NIC 1). Adicionalmente, puede haber otras diferencias en la presentación.

Existen otras diferencias entre NIF mexicanas y NIIF, sin embargo, la Compañía considera que las diferencias mencionadas anteriormente describen los efectos significativos.

Como resultado de la transición a NIIF, los efectos al 1 de enero de 2011 en los principales rubros del estado de situación financiera condensado se describen a continuación:

	<b>NIF Mexicanas</b>	<b>Efectos de Transición a NIIF</b>	<b>NIIF Preliminar</b>
Activos circulantes	Ps. 51,460	Ps. (47)	Ps. 51,413
Activos de largo plazo	172,118	(10,078)	162,040
<b>Total activo</b>	<b>223,578</b>	<b>(10,125)</b>	<b>213,453</b>
Pasivos circulantes	30,516	(254)	30,262
Pasivos de largo plazo	40,049	(10,012)	30,037
<b>Total pasivo</b>	<b>70,565</b>	<b>(10,266)</b>	<b>60,299</b>
<b>Total capital contable</b>	<b>153,013</b>	<b>141</b>	<b>153,154</b>

La información presentada anteriormente se ha preparado de acuerdo con las normas e interpretaciones emitidas y vigentes, o emitidas y adoptadas anticipadamente por la Compañía (mencionada en la Nota 26 B) a la fecha de preparación de estos estados financieros consolidados. Los estándares e interpretaciones aplicables al 31 de diciembre de 2012, incluyendo aquellos que sean aplicables opcionalmente, no se conocen con certeza en el momento de la preparación de los estados financieros consolidados bajo NIF mexicanas al 31 de diciembre de 2011. Adicionalmente, las políticas contables bajo NIIF seleccionadas por la Compañía pueden cambiar como consecuencia de los cambios en el entorno económico o tendencias de la industria observables después de la emisión de los estados financieros consolidados bajo NIF mexicanas. La información presentada en esta nota, no tiene la intención de cumplir con las NIIF, ya que de acuerdo con las NIIF, sólo un conjunto de estados financieros incluyendo el estado de situación financiera, estado de resultados, estado de variaciones en las cuentas de capital contable y flujo de efectivo, junto con la información comparativa y las notas pueden proporcionar una presentación razonable de la posición financiera de la Compañía, los resultados de sus operaciones y flujos de efectivo.

## **Nota 27. Eventos Subsecuentes**

El 27 de febrero de 2012, el Consejo de Administración de la Compañía acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 6,200 millones lo que representa un aumento del 35% en comparación con el dividendo pagado en 2011. Este dividendo fue aprobado en la Asamblea Anual de Accionistas el 23 de marzo de 2012.

El 15 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Fomento Queretano opera principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. El acuerdo fue aprobado tanto por el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA como por el Consejo de Administración de Grupo Fomento Queretano y está sujeto a la aprobación de la Comisión Federal de Competencia. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones serie L de Coca-Cola FEMSA que no se habían emitido anteriormente, además de que Coca-Cola FEMSA asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221. Esta transacción se espera cerrar para el segundo trimestre de 2012.

El 20 de febrero de 2012, Coca-Cola FEMSA firmó un acuerdo de exclusividad por 12 meses con The Coca-Cola Company para evaluar la potencial adquisición de una participación controladora en las operaciones de The Coca-Cola Company en Filipinas. Este acuerdo no obliga a ninguna de las partes a participar en la transacción, y no existen garantías de que se ejecutará un acuerdo definitivo.

El 23 de febrero de 2012, una subsidiaria de Mitsubishi Corporation y Stichting Depositary PGGM Infrastructure Funds, un fondo de pensiones administrado por PGGM, adquirieron el 45% de participación que FEMSA mantenía en las empresas tenedoras de Energía Alterna Istmeña, S. de R.L. de C.V. (EAI) y Energía Eólica Mareña, S.A. de C.V. (EEM). EAI y EEM son los dueños de un proyecto de energía eólica en su última etapa de 396 megawatts, ubicado en la región sureste del estado de Oaxaca. Ciertas subsidiarias de FEMSA, FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA firmaron contratos de suministro de energía eólica de 20 años con EAI y EEM para adquirir la energía producida por dichas compañías. La venta de la participación de FEMSA generó una ganancia.

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, informamos a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2011. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

### CONTROL INTERNO

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. En adición, dimos seguimiento a los comentarios y observaciones que al respecto, hayan desarrollado los Auditores Externos e Internos en el desarrollo de su trabajo.

Validamos las acciones realizadas por la Compañía a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes – Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2011. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

### EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento, estimándose la misma apropiada.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

### AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2011. 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 2011.

## AUDITORÍA INTERNA

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta funcionalmente al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron y su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implementado un plan anual de capacitación.

Revisamos las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité.

## INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados y suficientes y se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los cambios en la situación financiera de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2011.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificamos que éstos fueran preparados utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el satisfacer, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

Nuestra revisión incluyó también los reportes y cualquier otra información financiera requerida por los Organismos Reguladores en México y Estados Unidos de América.

Aprobamos la incorporación a las políticas contables de la Compañía, los nuevos procedimientos contables que entraron en vigor en 2011, que hayan sido emitidos por el organismo responsable de la normatividad contable en México, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

Recibimos reportes periódicos de los avances en el proceso que llevó a cabo la Compañía, para la adopción de las normas internacionales de Información Financiera (IFRS), en los términos establecidos por la circular emitida al respecto, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y revisamos y aprobamos las correspondientes nuevas políticas contables de la Sociedad en vigor a partir del 2012, 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 Compañía, 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, vigilamos la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

## CÓDIGO DE CONDUCTA

Con el apoyo de Auditoría Interna, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal, del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, que existan procesos adecuados para su actualización y difusión al personal, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas, asegurándonos que el propio Código incorpore las provisiones de lucha contra el soborno descritas en la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (Foreign Corrupt Practices Act - FCPA).

Revisamos las denuncias recibidas en el Sistema que para este fin tiene establecido la Compañía, dando seguimiento a su correcta y oportuna atención.

## ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, para comentar el desarrollo de su trabajo, limitaciones que pudieran haber tenido y facilitar cualquier comunicación privada que desearan tener con el Comité.

En los casos que juzgamos conveniente, solicitamos el apoyo y opinión de expertos independientes. Asimismo, no tuvimos conocimiento de posibles incumplimientos significativos a las políticas de operación, sistema de control interno y políticas de registro contable.

Celebramos reuniones ejecutivas con la participación exclusiva de los miembros del Comité, estableciéndose durante las mismas acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiéndolas al Consejo de Administración para su aprobación.

Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Realizamos nuestra auto evaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Atentamente

MIEMBROS DEL COMITÉ DE AUDITORIA



José Manuel Canal Hernando

27 de febrero de 2012



Alfonso González Migoya



Francisco Zambrano Rodríguez