
Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil
Insurgentes Sur 1971, Torre Norte
Col. Guadalupe Inn, 01020, México, D.F.

Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondientes al ejercicio social terminado el 31 de diciembre del 2011



COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.

Guillermo González Camarena No. 600
Centro de la Ciudad Santa Fe
01210, México, D.F., México

El número de acciones en circulación de la Compañía al 31 de diciembre de 2011 era de 992,078,519 acciones ordinarias Serie A, 583,545,678 acciones ordinarias Serie D y 334,406,004 acciones Serie L de voto limitado.

Únicamente las acciones Serie L de la Compañía están inscritas en el Registro Nacional de Valores de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV"), y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores ("BMV") bajo la clave de pizarra "KOF-L". Asimismo, las acciones Serie L de la Compañía cotizan en forma de *American Depositary Shares*, en la Bolsa de Valores de Nueva York (*The New York Stock Exchange*) de los Estados Unidos de América, bajo la clave de cotización "KOF".

La Compañía tiene autorizado un Programa Revolvente de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000,000,000 bajo Autorización CNBV No.153/30671/2011 del 13 de abril del 2011. Bajo este Programa se han realizado dos emisiones, ambas emisiones se encuentran vigentes y cotizan con las claves de pizarra "KOF 11" y "KOF 11-2", los cuales se encuentran debidamente inscritas en el Registro Nacional de Valores y cuyas características son las siguientes:

"KOF 11"

Monto de la emisión: \$ 2,500,000,000.00 M.N.

Precio de colocación: \$ 100.00 M.N. cada uno.

Fecha de emisión: 18 de abril de 2011.

Fecha de vencimiento: 11 de abril de 2016.

Plazo de vigencia de la emisión: 5 años.

Intereses y procedimiento para el cálculo: La tasa de interés bruto anual es de TIIE + 0.13 puntos porcentuales, sobre el valor nominal de los certificados bursátiles. Los intereses devengados se deberán capitalizar o, en su caso, hacer equivalente al número de días efectivamente transcurridos durante cada periodo de intereses de 28 días.

Periodicidad en el pago de intereses: Cada 28 días computado a partir de la fecha de emisión y conforme al calendario que se indica en el título que documenta dicha emisión.

Lugar y forma de pago: El principal y los intereses ordinarios devengados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica de fondos, en el domicilio de S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, 06500, México, Distrito Federal, o en su caso en las oficinas del emisor localizadas en Guillermo Gonzalez Camarena No. 600, Centro de Ciudad Santa Fe, Delegación Álvaro Obregón, 01210, México, D.F.

Amortización principal: La amortización del principal se efectuará en un solo pago en la fecha de vencimiento.

Garantías: Los certificados bursátiles contarán con el aval de Propimex, S.A. de C.V., una subsidiaria del emisor.

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

Calificación otorgada por Moody's de México, S.A. de C.V. a la emisión: "Aaa.mx" es decir, que el emisor tiene la capacidad crediticia más fuerte y la menor probabilidad de pérdida de crédito con respecto a otros emisores o emisiones en el país. Ésta es la calificación más alta en la Escala Nacional de México de Largo Plazo, otorgada por Moody's de México, S.A. de C.V.

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

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

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los certificados bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente. El régimen fiscal vigente podría modificarse a lo largo de la vigencia de la emisión.

"KOF 11-2"

Monto de la emisión: \$ 2,500,000,000.00 M.N.

Precio de colocación: \$ 100.00 M.N. cada uno.

Fecha de emisión: 18 de abril de 2011.

Fecha de vencimiento: 5 de abril de 2021.

Plazo de vigencia de la emisión: 10 años.

Intereses y procedimiento para el cálculo: La tasa de interés bruto anual de 8.27%, la cual se mantendrá fija durante la vigencia de la emisión.

Periodicidad en el pago de intereses: Cada 182 días computado a partir de la fecha de emisión y conforme al calendario que se indica en el título que documenta dicha emisión.

Lugar y forma de pago: El principal y los intereses ordinarios devengados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica de fondos, en el domicilio de S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, 06500, México, Distrito Federal, o en su caso en las oficinas del emisor localizadas en Guillermo Gonzalez Camarena No. 600, Centro de Ciudad Santa Fe, Delegación Álvaro Obregón, 01210, México, D.F.

Amortización principal y anticipada: La amortización del principal se efectuará en un solo pago en la fecha de vencimiento, salvo que el emisor ejerza su derecho de amortizar anticipadamente, en cuyo caso, el emisor, avisará a través del representante común, su decisión de ejercer dicho derecho a la CNBV, la BMV, el Indeval, por escrito, y los Tenedores a través de EMISNET, con por lo menos 20 días naturales de anticipación de la fecha en que pretenda amortizar anticipadamente.

Garantías: Los certificados bursátiles contarán con el aval de Propimex, S.A. de C.V., una subsidiaria del emisor.

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

Calificación otorgada por Moody's de México, S.A. de C.V. a la emisión: "Aaa.mx" es decir, que el emisor tiene la capacidad crediticia más fuerte y la menor probabilidad de pérdida de crédito con respecto a otros emisores o emisiones en el país. Ésta es la calificación más alta en la Escala Nacional de México de Largo Plazo, otorgada por Moody's de México, S.A. de C.V.

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

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

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los certificados bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente. El régimen fiscal vigente podría modificarse a lo largo de la vigencia de la emisión.

La inscripción de los valores antes descritos en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los mismos, solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el prospecto, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención a las leyes.

INDICE REFERENCIADO

En virtud de que Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. tiene valores listados en la Bolsa de Valores de Nueva York (*The New York Stock Exchange*), se presenta la traducción al español del reporte anual correspondiente al ejercicio social concluido el 31 de diciembre de 2011, presentado en dicho mercado bajo la Forma 20-F (la “Forma 20-F 2011”), dando con ello cumplimiento a lo previsto por el artículo 33, fracción I, inciso b) de las Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado (la “Circular Única de Emisoras”).

Toda la información que la Circular Única de Emisoras requiere incluir en el reporte anual de las emisoras de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, está incorporada en la Forma 20-F 2011 que se presenta y en el respectivo Addendum del presente documento (en conjunto, el “Reporte Anual 2011”). No obstante, debido a que el orden de la información incluida en la Forma 20-F 2011 difiere de aquél previsto en la Circular Única de Emisoras para este tipo de reportes, a continuación se presenta una tabla en la cual se indica las secciones de la Forma 20-F 2011 en donde se incorporan los contenidos que señala la mencionada circular:

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2011		
	Punto	Rubro	Página
1) INFORMACION GENERAL			
a) Glosario de términos y definiciones	Introducción	Introducción	1-2
b) Resumen ejecutivo	Punto 3	Información Clave	
		INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA	3-7
	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	19
	Punto 9	Oferta e Inscripción	
		MERCADOS DE VALORES	102
c) Factores de riesgo	Punto 3	Información Clave	
		FACTORES DE RIESGO	10-18
	Punto 11	Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado	118-121
d) Otros valores	Punto 9	Oferta e Inscripción	102-103
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Resumen de Instrumentos de Deuda Significativos	69-70
		Adicionalmente, véase Addendum A—1.d) Otros Valores—del presente Reporte Anual 2011	
e) Cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el Registro	No aplica		
f) Destino de los fondos	No aplica		
g) Documentos de carácter público	Punto 10	Información Adicional	
		DOCUMENTOS DISPONIBLES AL PÚBLICO	117
		Adicionalmente, véase Addendum A—1.g) Documentos de Carácter Público—del presente Reporte Anual 2011	
2) LA EMISORA			
a) Historia y desarrollo de la emisora	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	19
		Historia Corporativa	20-21
	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	
		Organización e Inscripción	104

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2011		
	Punto	Rubro	Página
b) Descripción del negocio	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	19
		Estrategia de Negocios	23-24
		Nuestros Territorios	25
i) Actividad principal	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Nuestros Productos	26-27
		Resumen de Ventas	28
		Mezcla de Producto y Empaque	28-31
		Estacionalidad	31
		Mercadotecnia	31-32
		Materias Primas	35-37
	Punto 10	Información Adicional	
		CONTRATOS RELEVANTES	113
ii) Canales de distribución	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Venta y Distribución del Producto	33-34
iii) Patentes licencias, marcas y otros contratos	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Historia Corporativa	20-21
		Nuestros Productos	26-27
		CONTRATOS DE EMBOTELLADOR	44-46
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	
		FEMSA	95
		<i>The Coca-Cola Company</i>	96-97
	Punto 10	Información Adicional	
		CONTRATOS RELEVANTES	113
iv) Principales clientes		No aplica	
v) Legislación aplicable y situación tributaria	Punto 4	Información de la Compañía	
		REGULACIÓN	38-43
	Punto 10	Información Adicional	
		IMPUESTOS	114-116
vi) Recursos Humanos	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Empleados	88-89
vii) Desempeño ambiental	Punto 4	Información de la Compañía	
		REGULACIÓN	
		Asuntos Ambientales	38-41
viii) Información de mercado	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Nuestros Territorios	25
		Nuestros Productos	26-27
		Competencia	34-35
ix) Estructura corporativa	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Historia Corporativa	20-21
		PRINCIPALES SUBSIDIARIAS	49
x) Descripción de sus principales activos	Punto 4	Información de la Compañía	
		DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO	47-48
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Inversiones de Capital	71-72
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Punto 8	Información Financiera	
		PROCEDIMIENTOS JUDICIALES	99-101
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Contingencias	70-71

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2011		
	Punto	Rubro	Página
xii) Acciones representativas del capital social	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	90
	Punto 11	Información Cualitativa y Cuantitativa sobre Riesgos de mercado	
		Riesgo de Capital	121
Adicionalmente, véase Addendum A—2.b.xii) Acciones Representativas del Capital Social—del presente Reporte Anual 2011			
xiii) Dividendos	Punto 3	Información Clave	
		DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS	8
xiv) Controles cambiarios y otras limitaciones que afecten a los tenedores de los títulos (tratándose de emisoras extranjeras)	No aplica		
3) INFORMACION FINANCIERA			
a) Información financiera seleccionada	Punto 3	Información Clave	
		INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA	3-7
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		General	50
		Eventos Recientes	50-51
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación.	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Operaciones por Segmento	60
c) Informe de créditos relevantes	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Obligaciones Contractuales	68-69
		Estructura de Deuda	69
		Resumen de Instrumentos de Deuda más Relevantes	69-70
		Contingencias	70-71
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		General	50
		Eventos Recientes	50-51
		Estimaciones Contables Críticas	51-53
		Nuevos Pronunciamientos Contables	54-55
		Liquidez y Recursos de Capital	66-67
i) Resultados de la operación	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Resultados de Operación	59
		Resultados de Operación para el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2011 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2010	60-63
		Resultados de Operación para el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2010 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2009	63-66
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Liquidez y Recursos de Capital	66-67
		Obligaciones Contractuales	68-69
		Estructura de Deuda	69
		Resumen de Instrumentos de Deuda Significativas	69-70
		Operaciones fuera de Balance	70
		Contingencias	70-71
		Inversiones de Capital	71-72
		Actividades de Cobertura	72-73
iii) Control interno	Punto 15	Controles y Procedimientos	123-125
	Punto 16.B	Código de Ética	125

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2011		
	Punto	Rubro	Página
e) Estimaciones, provisiones y reservas contables críticas	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Estimaciones Contables Críticas	51-53
4) ADMINISTRACIÓN			
a) Auditores externos	Punto 16.C	Principales Honorarios de Auditoría y Servicios	126
		Adicionalmente, véase Addendum A—3.a) Auditores Externos—del presente Reporte Anual 2011	
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
		El Convenio de Accionistas	91-92
		Memorándum con <i>The Coca-Cola Company</i>	92-93
		El Marco de Colaboración con <i>The Coca-Cola Company</i>	93-94
		OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	93-98
	Punto 16.E	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Afiliados	127
c) Administradores y accionistas	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Consejeros	75-83
		Directivos	83-86
		Compensación de Consejeros y Funcionarios	86
		Programa de Bonos Conforme al VEA	87
		Tenencia Accionaria	87
		Prácticas del Consejo de Administración	87-88
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
		El Convenio de Accionistas	91-92
	Punto 16.A	Experto Financiero del Comité de Auditoría	125
	Punto 16.E	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Afiliados	127
d) Estatutos sociales y otros convenios	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	104-112
	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Prácticas del Consejo de Administración	87-88
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		El Convenio de Accionistas	91-92
		Adicionalmente, véase Addendum A—3.b) Estatutos Sociales y Otros Convenios—del presente Reporte Anual 2011	
e) Otras practicas de gobierno corporativo (tratándose de emisoras extranjeras)		No aplica	
5) MERCADO DE CAPITAL			
a) Estructura accionaria	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
	Punto 3	Información Clave	
		FACTORES DE RIESGO	
		Riesgos relacionados con las acciones Serie L y ADS	14-16

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2011		
	Punto	Rubro	Página
	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	
		Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos Minoritarios	105-106
		Derechos de Preferencia	109
b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores	Punto 9	Oferta e Inscripción	
		MERCADOS DE VALORES	102
		Véase Addendum A—5.c) Formador de Mercado—del presente Reporte Anual 2011	
c) Formador de mercado		Véase Addendum A—5.c) Formador de Mercado—del presente Reporte Anual 2011	
6) PERSONAS RESPONSABLES		Manifestaciones y firmas del Director General, el Director de Administración y Finanzas y el Director Jurídico de la Compañía, así como del Auditor Externo respecto del presente Reporte Anual 2011	
7) ANEXOS			
Estados financieros y opiniones del comité de auditoría	Punto 19 (a)	Lista de Estados Financieros	F-1-F-7
		Véase Addendum B—Informe Anual del Comité de Auditoría—del presente Reporte Anual 2011	

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

FORMA 20-F

REPORTE ANUAL CONFORME CON LA SECCIÓN 13
DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES DE 1934

para el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2011
Número de expediente de la Comisión 1-12260

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.

(Nombre exacto de la emisora según se especifica en su acta constitutiva)

No aplicable

(Traducción del nombre del registrante al inglés)

Estados Unidos Mexicanos

(Jurisdicción de constitución u organización)

Guillermo González Camarena No. 600

Centro de Ciudad Santa Fe

01210 México, D.F., México

(Dirección de sus oficinas administrativas principales)

José Castro

Guillermo González Camarena No. 600

Centro de Ciudad Santa Fe

01210 México, D.F., México

(52-55) 5081-5120/5121

krelations@kof.com.mx

(Nombre, teléfono, correo electrónico y/o número de fax y
dirección de la persona de contacto de la compañía)

Valores registrados o a ser registrados de conformidad con la Sección 12(b) de la Ley:

Título de cada clase

American Depositary Shares; cada una de ellos representa 10 acciones Serie L, sin
expresión de valor nominal

Nombre de la bolsa de valores en la que se encuentran inscritos

New York Stock Exchange, Inc.

Acciones Serie L, sin valor nominal..... New York Stock Exchange, Inc. (no cotizan, solo para fines de la
inscripción)

Valores inscritos o a ser inscritos de conformidad con la Sección 12(g) de la Ley:

Ninguno

Valores en relación con los cuales existe la obligación de reportar de conformidad con la Sección 15(d) de la Ley:

Ninguno

El número de acciones en circulación de cada clase del capital social al 31 de diciembre de 2011 era:

992,078,519 Acciones Serie A, sin expresión de valor nominal
583,545,678 Acciones Serie D, sin expresión de valor nominal
334,406,004 Acciones Serie L, sin expresión de valor nominal

Indicar si el registrante es una emisora conocida recurrente, como se define en la Regla 405 de la Ley de Valores.

Sí

No

Si este reporte es una reporte anual o de transición, indicar si el registrante no es requerido a presentar reportes de conformidad con la sección 13 o 15(d) de la Ley del Mercado de Valores de 1934.

Sí

No

Indicar si la emisora ha presentado electrónicamente e incorporado a su página de Internet, en su caso, cada *Ineractive Data File* (archivo de información interactivo), que debe presentar o publicar de conformidad con la regla 405 de la Regulación S-T (232.405 de este capítulo) en los últimos 12 meses (o período menor en que la emisora fue requerida a presentar o publicar dichos archivos). N/A

Sí

No

Indicar si la emisora ha (1) presentado todos los reportes requeridos por la Sección 13 o 15(d) de la Ley del Mercado de Valores de 1934 durante los últimos 12 meses (o período menor en que la emisora fue requerida para presentar dichos reportes) y (2) ha sido sujeto a dicho requerimiento de presentación en los últimos 90 días.

Sí

No

Indicar si la emisora es presentador acelerado grande, o presentador acelerado o presentador no-acelerado. Véase definición de "presentador acelerado" y "presentador acelerado grande" en la Regla 12b-2 de la Ley de Valores:

Presentador Grande Acelerado

Presentador Acelerado

Presentador No-Acelerado

Indicar los principios contables que la emisora utilizó para preparar la información financiera incluida en este documento:

U.S. GAAP

NIIF

OTRO

Si la respuesta anterior fue "OTRO", indicar que punto de los estados financieros el registrante eligió seguir.

Punto 17

Punto 18

Indicar si la emisora es una empresa fantasma (de conformidad con la definición de la Regla 12b-2 de la Ley de Valores).

Sí

No

ÍNDICE

	Introducción	1
Punto 1.	No Aplicable	3
Punto 2.	No Aplicable	3
Punto 3.	Información Clave.....	3
	Información Financiera Consolidada Seleccionada	3
	Dividendos y Política de Dividendos.....	8
	Información sobre el Tipo de Cambio.....	9
	Factores de Riesgo	10
Punto 4.	Información de la Compañía	19
	La Compañía	19
	Regulación	38
	Contratos de Embotellador.....	44
	Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo	47
	Principales Subsidiarias	49
Punto 4A.	Comentarios de la SEC no resueltos.	50
Punto 5.	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	50
Punto 6.	Consejeros, Directivos y Empleados.....	75
Punto 7.	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	90
	Principales Accionistas	90
	Operaciones con Partes Relacionadas	95
Punto 8.	Información Financiera	99
	Estados Financieros Consolidados y Otra Información Financiera.....	99
	Procedimientos Judiciales	99
Punto 9.	Oferta e Inscripción.....	102
	Mercados de Valores.....	102
	Operación en la Bolsa Mexicana de Valores.....	103
Punto 10.	Información Adicional	104
	Estatutos Sociales.....	104
	Contratos Relevantes.....	113
	Impuestos	114
	Documentos Disponibles al Público	117
Punto 11.	Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos De Mercado	118
Punto 12.	Descripción de Otros Valores Distintos a acciones.....	122
Punto 12.A.	Títulos de Deuda	122
Punto 12.B.	Opciones y Títulos Opcionales (<i>Warrants</i>).....	122
Punto 12.C.	Otros Valores	122
Punto 12.D.	<i>American Depositary Shares</i>	122
Puntos 13-14.	No Aplicables	122
Punto 15.	Controles y Procedimientos	123
Punto 16.A.	Experto Financiero del Comité de Auditoría	125
Punto 16.B.	Código de Ética.....	125
Punto 16.C.	Principales Honorarios de Auditoría y Servicios	126
Punto 16.D.	No Aplicable	126
Punto 16.E.	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	127
Punto 16.F.	No Aplicable	127
Punto 16.G.	Gobierno Corporativo	127
Punto 17.	No Aplicable	130
Punto 18.	Estados Financieros.....	130
Punto 19.	Anexos	130

INTRODUCCIÓN

Referencias

Salvo que el contexto indique otra cosa, los términos “Coca-Cola FEMSA”, “nuestra compañía”, “nosotros”, “nos” y “nuestra” se utilizan en este reporte anual para hacer referencia a Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias de forma consolidada.

Los términos “dólares estadounidenses”, “US\$”, “dólares” o “\$”, se refieren a la moneda en curso legal de los Estados Unidos de América (EE.UU.). Los términos “pesos mexicanos” o “Ps.” se refieren a la moneda de curso legal de México.

El término “refrescos” se refiere a bebidas carbonatadas no alcohólicas y “bebidas no carbonatadas” se refiere a todas las bebidas no alcohólicas y no carbonatadas. Los productos de agua sin sabor, sean o no carbonatados, serán referidos como “aguas”.

Las referencias a las bebidas marca *Coca-Cola* en este reporte anual se refieren a los productos descritos en el “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Nuestros Productos”.

Conversión de Monedas y Estimados

Este reporte anual contiene conversiones de pesos mexicanos a dólares estadounidenses de ciertas cifras en pesos cuyo tipo de cambio especificado únicamente para facilidad del lector. Estas conversiones no se deben interpretar como una declaración de que las cifras en pesos representan dicha cantidad en dólares estadounidenses o que pudieran ser convertidas al tipo de cambio indicado. A menos que se indique lo contrario, tales cantidades en dólares estadounidenses han sido convertidas de pesos a un tipo de cambio de Ps. 13.95 por US\$ 1.00, el tipo de cambio para pesos al 30 de diciembre de 2011, último día de 2011 en el cual dicha información se encontraba disponible, según lo publicado por la Reserva Federal de los Estados Unidos. Al 20 de abril de 2012 este tipo de cambio era de Ps. 13.12 por dólar estadounidense. Véase “**Punto 3. Información Clave—Información sobre el Tipo de Cambio**” para información sobre los tipos de cambio desde el 1 de enero de 2007.

En la medida que este reporte anual contenga estimados, los cuales están basados en información interna, consideramos que dichos estimados son confiables. Las cantidades en este reporte anual están redondeadas; por lo tanto, en algunos casos, las sumas totales pueden variar de los números presentados.

Fuentes

Cierta información contenida en este reporte anual ha sido calculada con base en la información estadística preparada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI), el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, la Reserva Federal de los Estados Unidos, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México (CNBV), entidades locales de cada país en los que operamos y en nuestros propios estimados.

Información Prospectiva

Este reporte anual contiene palabras como “creer”, “esperar”, “anticipar” y expresiones similares que identifican expectativas. El uso de tales palabras refleja nuestro punto de vista respecto de eventos y resultados financieros futuros. Los resultados reales podrían diferir significativamente de los proyectados en tales declaraciones a futuro como resultado de varios factores más allá de nuestro control, los cuales incluyen de manera enunciativa más no limitativa, el efecto en nuestra compañía derivados de cambios en nuestra relación con *The Coca-Cola Company*, cambios en los precios de nuestras materias primas, la competencia, acontecimientos significativos en las situaciones económicas o políticas en Latinoamérica o cambios en nuestro entorno regulatorio. En consecuencia, advertimos a los lectores que no depositen una confianza absoluta en dichas expectativas. En todo caso, este tipo de declaraciones se refieren únicamente al momento en que fueron hechas, y no asumimos obligación alguna de actualizar o revisar cualquiera de estas, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otra causa.

Divisiones de Negocios

Durante el 2011, reestructuramos nuestras operaciones para contar con la flexibilidad necesaria para seguir manejando nuestro negocio, ampliar nuestra trayectoria de crecimiento y para reflejar de mejor forma las características geográficas de nuestro negocio. Anteriormente, manejábamos nuestras operaciones bajo tres divisiones: México, Latincentro y Mercosur. Como resultado de esta reestructura, organizamos nuestras operaciones en los dos segmentos siguientes: (i) división México y Centroamérica (incluyendo los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) y (ii) división Sudamérica (incluyendo los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela). Sin embargo, como Venezuela opera bajo una economía que controla el cambio de divisas y de hiperinflación, el Boletín B-5 “Información por Segmentos” no permite que éste país sea agregado al segmento de Sudamérica para propósitos de nuestros estados financieros consolidados. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Estrategia de Negocios”**.

Punto 1. No Aplicable

Punto 2. No Aplicable

Punto 3. Información Clave

INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA

Este reporte anual incluye (en el Punto 18) los estados de situación financiera consolidados auditados al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y los estados de resultados consolidados y de variaciones en el capital contable y flujos de efectivo para los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009. Para estos años, nuestra información financiera consolidada se preparó de acuerdo con las “Normas de Información Financiera Mexicanas”, que a veces nos referimos como NIF mexicanas. Las NIF mexicanas difieren en ciertos aspectos importantes de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América, o *U.S. GAAP*. Las Notas 26 y 27 de nuestros estados financieros consolidados proporcionan una descripción de las principales diferencias existentes entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP*, en la medida en que se encuentran relacionados con nuestra compañía junto con una conciliación de la utilidad neta y del capital contable.

A principios de 2012, las emisoras con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores (RNV) de la CNBV, deben de preparar sus estados financieros bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards*) como lo establece el Consejo de Normas Contables Internacionales (*International Accounting Standards Board*), a las cuales nos referimos como NIIF. De conformidad con lo anterior, desde el 1 de enero de 2012, hemos estado preparando nuestra información financiera de conformidad con las NIIF sobre una base comparable. Véase Nota 28 a los estados financieros consolidados auditados.

Hasta el 31 de diciembre de 2007, las NIF mexicanas requerían que reconociéramos los efectos de la inflación en nuestros estados financieros y que re-expresar los estados financieros de ejercicios anteriores en pesos constantes al cierre del periodo más reciente. Para los períodos que comenzaron en 2008, adoptamos la NIF B-10 “Efectos de Inflación” bajo las NIF mexicanas. Bajo esta norma, las reglas anteriores de inflación que nos requerían re-expresar los ejercicios anteriores para reflejar el impacto de la inflación del periodo actual, ya no son aplicables, a menos que el país en el que operemos califique como entorno económico inflacionario de acuerdo con las NIF mexicanas. Un país es considerado un entorno económico inflacionario cuando la inflación acumulada en los tres periodos anteriores consecutivos es igual o mayor a un monto agregado del 26%. En virtud de lo anterior, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera por nuestras subsidiarias en México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil. Para el resto de nuestras subsidiarias en Argentina, Venezuela, Costa Rica y Nicaragua, al 31 de diciembre de 2011, seguimos aplicando contabilidad inflacionaria de acuerdo con las NIF mexicanas.

De conformidad con las NIF mexicanas, la información presentada en este reporte anual refleja la información financiera de los ejercicios 2011, 2010 y 2009 en términos nominales y en pesos mexicanos, tomando en cuenta la inflación local en cada entorno económico inflacionario y convirtiendo la moneda local a pesos mexicanos, utilizando el tipo de cambio oficial al cierre del periodo que haya publicado el banco central de cada país catalogado como un entorno económico inflacionario. Para cada entorno económico no inflacionario, la moneda local es convertida a pesos mexicanos usando el tipo de cambio de cierre del periodo anterior para los activos y pasivos, el tipo de cambio histórico para el capital contable y el tipo de cambio promedio para el estado de resultados. Nuestra información financiera de 2007 está expresada en pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007.

De acuerdo con las NIF mexicanas, en nuestros estados financieros consolidados y en la información financiera seleccionada de este reporte anual se incluye:

- En entornos económicos inflacionarios, las cifras se re expresan conforme a la inflación basada en el índice local de precios al consumidor.

- En entornos económicos inflacionarios, las ganancias y pérdidas en el poder adquisitivo de nuestros pasivos monetarios o activos son reconocidos en el estado de resultados en la línea de resultado integral de financiamiento.
- Los estados financieros para el 2011, 2010 y 2009 están asentados en pesos mexicanos.
- A partir de 2008, como consecuencia de la supresión de la contabilidad inflacionaria de las subsidiarias que operan en un entorno económico no inflacionario, 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 2011, 2010, 2009 y 2008 tuvieron una diferencia para ser reconciliados para fines de los *U.S. GAAP*. Véase Notas 26 y 27 a los estados financieros consolidados.

Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en moneda local y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país en que operan. Para la presentación de nuestros estados financieros consolidados, ajustamos dichos registros contables a las NIF mexicanas y los reportamos en pesos mexicanos bajo las mismas normas.

La siguiente tabla muestra información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información debe leerse en conjunto con y evaluarse en su totalidad en referencia con nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas a los mismos. La información financiera seleccionada incluida en este documento se presenta de forma consolidada y no es necesariamente indicativa de nuestra situación financiera o resultados de operación en, o para cualquier fecha o periodo futuro. Véase Nota 4 a los estados financieros consolidados en relación con nuestras políticas contables más relevantes.

Años terminados el 31 de diciembre de						
2011 ⁽¹⁾	2011	2010	2009 ⁽²⁾	2008 ⁽³⁾	2007	

(2011, 2010, 2009 y 2008 se presentan en millones de pesos mexicanos o millones de dólares estadounidenses; años previos en millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007, excepto la información por acción)

Datos del Estado de Resultados:

NIF Mexicanas

Ventas netas.....	US\$ 8,940	Ps. 124,715	Ps. 103,456	Ps. 102,767	Ps. 82,976	Ps. 69,251
Costo de ventas.....	4,838	67,488	55,534	54,952	43,895	35,876
Utilidad bruta.....	4,102	57,227	47,922	47,815	39,081	33,375
Gastos de operación.....	2,657	37,075	30,843	31,980	25,386	21,889
Utilidad de operación	1,445	20,152	17,079	15,835	13,695	11,486
Resultado integral de financiamiento	76	1,058	1,228	1,373	3,552	345
Otros gastos, neto	167	2,326	1,292	1,449	1,831	702
Impuestos a la utilidad	401	5,599	4,260	4,043	2,486	3,336
Utilidad neta consolidada	801	11,169	10,299	8,970	5,826	7,103
Utilidad neta de la participación controladora	761	10,615	9,800	8,523	5,598	6,908
Utilidad neta de la participación no controladora .	40	554	499	447	228	195
Utilidad neta por acción ⁽⁴⁾	0.41	5.69	5.31	4.62	3.03	3.74

U.S. GAAP

Ventas netas.....	US\$ 8,909	Ps. 124,288	Ps. 103,122	Ps. 100,393	Ps. 81,099	Ps. 69,131
Costo de ventas.....	4,891	68,240	55,944	54,335	43,490	36,118
Utilidad bruta.....	4,018	56,048	47,178	46,058	37,609	33,013
Gastos de operación.....	2,729	38,068	31,770	31,843	25,567	22,279
Utilidad de operación	1,289	17,980	15,408	14,215	12,042	10,734
Resultado integral de financiamiento	82	1,149	1,260	1,752	3,917	278
Otros gastos, neto	34	480	163	226	440	241
Impuestos a la utilidad	389	5,422	4,097	3,525	1,987	3,272
Utilidad neta consolidada ⁽⁵⁾	790	11,015	10,105	8,853	5,802	6,953
Utilidad neta de la participación controladora	751	10,467	9,608	8,407	5,571	6,765
Utilidad neta de la participación no controladora .	39	548	497	446	231	188
Utilidad neta por acción ⁽⁴⁾	0.40	5.61	5.20	4.55	3.02	3.66

**Estados Consolidados de
Situación Financiera:
NIF Mexicanas**

Efectivo, equivalente de efectivo y valores negociables.....	US\$ 907	Ps. 12,661	Ps. 12,534	Ps. 9,954	Ps. 6,583	Ps. 7,780
Otros activos circulantes....	1,392	19,413	13,902	13,685	11,409	9,681
Propiedad, planta y equipo, neto.....	2,975	41,502	31,874	31,007	28,157	23,662
Activos intangibles, neto	5,066	70,675	51,213	50,898	47,453	42,458
Otros activos, neto	527	7,357	4,538	5,117	4,356	3,597
Total Activo.....	10,867	151,608	114,061	110,661	97,958	87,178
Préstamos bancarios y documentos por pagar ...	397	5,540	1,840	5,427	6,119	4,814
Otros pasivos circulantes ...	1,401	19,537	15,806	18,021	15,214	11,496
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo.....	1,221	17,034	15,511	10,498	12,455	14,102
Otros pasivos a largo plazo.....	624	8,717	7,023	8,243	6,554	5,985
Total Pasivo.....	3,643	50,828	40,180	42,189	40,342	36,397
Total Capital Contable.....	7,224	100,780	73,881	68,472	57,616	50,781
Capital social	228	3,178	3,116	3,116	3,116	3,116
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas.....	221	3,089	2,602	2,296	1,703	1,641
Total participación controladora.....	7,003	97,691	71,279	66,176	55,913	49,140

U.S. GAAP

Efectivo, equivalente de efectivo y valores negociables.....	US\$ 873	Ps. 12,173	Ps. 12,140	Ps. 9,740	Ps. 6,192	Ps. 7,542
Otros activos circulantes....	1,486	20,738	15,081	14,936	12,493	10,523
Propiedad, planta y equipo, neto.....	2,971	41,442	32,032	29,600	27,967	22,996
Activos intangibles, neto....	5,003	69,795	50,697	49,336	46,580	42,458
Otros activos, neto	518	7,232	5,063	4,817	4,741	5,063
Total Activo.....	10,851	151,380	115,013	108,429	97,973	88,582
Préstamos bancarios y documentos por pagar.....	397	5,540	1,840	5,427	6,119	4,814
Otros pasivos circulantes ...	1,401	19,540	15,816	18,033	15,226	11,430
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	1,221	17,034	15,511	10,497	12,455	14,102
Otros pasivos a largo plazo.....	679	9,472	8,378	8,435	7,705	7,111
Total Pasivo.....	3,698	51,586	41,545	42,392	41,505	37,457
Total Capital Contable.....	7,153	99,794	73,468	66,037	56,468	51,125
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas.....	224	3,124	2,633	2,333	1,707	1,653
Total participación controladora.....	6,929	96,670	70,835	63,704	54,761	49,472
Capital social	228	3,178	3,116	3,116	3,116	3,116

Otra Información:

NIF Mexicanas

Depreciación ⁽⁵⁾	US\$	298	Ps.	4,163	Ps.	3,333	Ps.	3,472	Ps.	3,022	Ps.	2,586
Inversiones de capital ⁽⁶⁾		561		7,826		7,478		6,282		4,802		3,682

U.S. GAAP

Depreciación ⁽⁵⁾	US\$	300	Ps.	4,192	Ps.	3,381	Ps.	3,696	Ps.	3,151	Ps.	2,717
-----------------------------------	------	-----	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------

- (1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 13.95 por dólar estadounidense únicamente para facilidad del lector. Incluye el resultado por la operación de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre de 2011. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Historia Corporativa”**.
- (2) Incluye el resultado por la operación de Brisa desde junio 2009. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Historia Corporativa”**.
- (3) Incluye el resultado por la operación de REMIL desde junio 2008. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Historia Corporativa”**.
- (4) Se calculó sobre la base de 1,865.3 millones para el 2011 y 1,846.5 millones de acciones en circulación para los años anteriores.
- (5) Incluye la depreciación de refrigeradores reclasificados como propiedad, planta y equipo durante 2009.
- (6) Expresados en pesos mexicanos históricos.

DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS

La siguiente tabla muestra los montos nominales de dividendos declarados y pagados por acción en cada año en pesos mexicanos, y los montos en dólares estadounidenses por acción pagados a los tenedores de *American Depositary Shares*, a los cuales nos referimos como ADSs, en cada una de las fechas respectivas de pago.

Año respecto del cual fue declarado el dividendo	Fecha de pago del dividendo	Pesos mexicanos por acción (Nominal)	Dólares estadounidenses por acción⁽¹⁾
2007	6 de mayo de 2008	0.512	0.049
2008	13 de abril de 2009	0.727	0.054
2009	26 de abril de 2010	1.410	0.116
2010	27 de abril de 2011	2.360	0.204
2011	30 de mayo de 2012 ⁽²⁾	2.770	_ ⁽³⁾

(1) Expresado en dólares estadounidenses utilizando el tipo de cambio aplicable en la fecha que fue pagado el dividendo.

(2) La fecha de pago es estimada ya que el dividendo de 2011 no ha sido pagado a la fecha de este reporte anual.

(3) Los dólares estadounidenses por acción no están determinados ya que el dividendo de 2011 no ha sido pagado a la fecha de este reporte anual.

El decreto, monto y pago de dividendos hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores están sujetos a la aprobación de la mayoría simple de los accionistas y de la mayoría de los accionistas de la Serie A y de la Serie D votando conjuntamente como una sola clase de acciones, cuando sea mayor al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores, generalmente por propuesta de nuestro consejo de administración y dependerá de nuestros resultados de operación, situación financiera, necesidades de capital, las condiciones generales del negocio y las disposiciones de la legislación mexicana. Por lo tanto, nuestro pago histórico de dividendos no necesariamente es indicativo del pago de dividendos en el futuro.

Los tenedores de acciones Serie L, incluyendo los ADSs, no están facultados para votar para la declaración y pago de dividendos.

INFORMACIÓN SOBRE EL TIPO DE CAMBIO

La siguiente tabla muestra para los períodos indicados, el tipo de cambio alto, bajo, promedio y al fin de periodo, expresados en pesos por dólar estadounidense.

Periodo	Tipo de Cambio			
	Alto	Bajo	Promedio⁽¹⁾	Fin del periodo
2007.....	Ps. 11.27	Ps. 10.67	Ps. 10.93	Ps. 10.92
2008.....	13.94	9.92	11.21	13.83
2009.....	15.41	12.63	13.58	13.06
2010.....	13.19	12.16	12.64	12.38
2011.....	14.25	11.51	12.43	13.95

Fuente: Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

(1) Promedio de tipos de cambio a fin de mes.

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin del 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	Ps. 12.25	Ps. 11.92	Ps. 11.92
Segundo Trimestre	11.97	11.51	11.72
Tercer Trimestre	13.87	11.57	13.77
Cuarto Trimestre	14.25	13.10	13.95
Diciembre.....	13.99	13.49	13.95
2012:			
Primer Trimestre.....	Ps. 13.75	Ps. 12.63	Ps. 12.81
Enero	13.75	12.93	13.04
Febrero	12.95	12.63	12.79
Marzo	12.99	12.63	12.81

Fuente: Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

Al 20 de abril de 2012 el tipo de cambio fue de Ps. 13.12 por US\$1.00, de acuerdo con el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

El pago de dividendos se realiza en pesos mexicanos. Como resultado, la fluctuación cambiaria influirá en los montos en dólares estadounidenses recibidos por los tenedores de nuestros ADSs, mismas que están integrados por diez acciones de la Serie L, al momento de la conversión del pago en efectivo de los dividendos que correspondan por parte del banco depositario. Adicionalmente, las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar estadounidense podrían afectar el precio de mercado de nuestros ADSs.

FACTORES DE RIESGO

Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía

Nuestro negocio depende de nuestra relación con The Coca-Cola Company y los cambios en esta relación pueden afectar adversamente los resultados de nuestras operaciones y nuestra condición financiera.

Substancialmente la totalidad de nuestras ventas provienen de ventas de bebidas de la marca *Coca-Cola*. Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* en algunos territorios de México y Latinoamérica, a los cuales nos referiremos como “nuestros territorios” bajo contratos de embotellador estándar. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Nuestros Territorios**”. Derivado de los derechos otorgados por nuestros contratos de embotellador y al ser uno de los principales accionistas, *The Coca-Cola Company* tiene el derecho de participar en el proceso para la toma de decisiones importantes relacionadas con nuestro negocio.

The Coca-Cola Company puede establecer unilateralmente los precios de su concentrado. Asimismo, de conformidad con nuestros contratos de embotellador, se nos prohíbe embotellar o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de *The Coca-Cola Company* y no podemos transferir los derechos como embotellador para ninguno de nuestros territorios sin el consentimiento de *The Coca-Cola Company*.

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

Dependemos de *The Coca-Cola Company* para la renovación de nuestros contratos de embotellador. Al 31 de diciembre de 2011 teníamos siete contratos de embotellador en México, cada uno corresponde a diferentes territorios: (i) para el territorio del Valle de México nuestros contratos de embotellador vencen en junio de 2013 y en abril de 2016, (ii) para el territorio de Centro de México nuestros contratos de embotellador vencen en mayo de 2015 y en julio de 2016, (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste vence en septiembre de 2014, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío vence en mayo de 2015 y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste vence en junio de 2013. Nuestros contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company* en nuestros territorios en otros países vencerán en: 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. Nuestros contratos de embotellador se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar un aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en particular. Del mismo modo, estos contratos generalmente pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento relevante. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—Contratos de Embotellador**”. La terminación de los contratos de embotellador nos impediría comercializar bebidas de la marca *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre nuestro negocio, nuestra condición financiera, resultado de operaciones y proyecciones.

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

The Coca-Cola Company y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., a quien nos referiremos como FEMSA, influyen de manera importante en la conducción de nuestro negocio. Al 20 de abril de 2012, *The Coca-Cola Company* era dueña de manera indirecta del 29.4% de nuestras acciones en circulación, lo que representa el 37.0% de nuestro capital social con derecho a voto. *The Coca-Cola Company* está facultada para designar a cinco de hasta un máximo de los 21 consejeros y el voto de al menos dos de ellos es requerido para la aprobación de ciertas acciones de nuestro consejo de administración. Al 20 de abril de 2012, FEMSA es propietario de manera indirecta del 50.0% de nuestras acciones en circulación, lo que representa el 63.0% de nuestro capital social con derecho a voto. FEMSA tiene derecho a designar a 13 de hasta un máximo de los 21 consejeros y a todos los directivos relevantes. *The Coca-Cola Company* y FEMSA de manera conjunta, o sólo FEMSA en algunas circunstancias, pueden determinar el resultado de todas las acciones que requieren aprobación del consejo de administración, y

FEMSA y *The Coca-Cola Company* conjuntamente, o sólo FEMSA en ciertas circunstancias, tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones sujetas a aprobación de nuestros accionistas. Véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas**”. Los intereses de *The Coca-Cola Company* y FEMSA podrían diferir de los intereses del resto de nuestros accionistas, lo cual nos podría llevar a realizar acciones contrarias a los intereses del resto de nuestros accionistas.

Tenemos operaciones significativas con afiliadas, especialmente con The Coca-Cola Company y FEMSA, que podrían generar potenciales conflictos de interés y resultar en términos menos favorables para nosotros.

Tenemos operaciones con subsidiarias tanto de *The Coca-Cola Company* como de FEMSA. Nuestras principales operaciones con FEMSA incluyen contratos de suministro bajo los cuales adquirimos ciertos insumos y equipo; un contrato de servicios bajo el cual una subsidiaria de FEMSA transporta los productos terminados de nuestras instalaciones de producción a instalaciones de distribución en México, las ventas de productos terminados a Oxxo, una cadena de conveniencia mexicana propiedad de FEMSA; un contrato de servicios bajo el cual una subsidiaria de FEMSA nos proporciona servicios administrativos; así como contratos de comercialización y distribución con *Cervejarias Kaiser Brasil S.A.*, o *Cervejarias Kaiser*, una subsidiaria de Grupo Heineken. Acordamos con *Cervejarias Kaiser* continuar con la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, de conformidad con acuerdos vigentes desde 2006 y hasta la terminación de su vigencia de 20 años, previo a la adquisición de *Cervejarias Kaiser* por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., (anteriormente FEMSA Cerveza, S.A. de C.V. o FEMSA Cerveza). Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Mezcla de Producto y Empaque—Sudamérica excluyendo Venezuela (Colombia, Brasil y Argentina)**”. Asimismo, tenemos acuerdos de cooperación de mercadotecnia con *The Coca-Cola Company*. Tenemos diferentes contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company*. Hemos acordado desarrollar un negocio de bebidas no carbonatadas y aguas con *The Coca-Cola Company* en nuestros territorios y tenemos diferentes contratos para adquirir, con *The Coca-Cola Company*, compañías en los territorios en donde actualmente operamos. Véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas**”.

Nuestras operaciones con partes relacionadas podrían crear potenciales conflictos de interés, lo cual podría resultar en términos menos favorables para nosotros a los que se obtendrían con terceros no afiliados.

La competencia podría afectar de manera adversa el desempeño financiero de la compañía.

La industria de bebidas en los territorios en los que operamos es altamente competitiva. Competimos con otros embotelladores de refrescos, incluyendo embotelladores de productos *Pepsi* y productores de bebidas de bajo costo o “marcas B”. También competimos en diversas categorías de bebidas, además de refrescos, incluyendo agua, bebidas a base de jugo, té, bebidas deportivas y productos lácteos. A pesar de que las condiciones competitivas son diferentes en cada uno de nuestros territorios, competimos 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—La Compañía—Competencia**.” No tenemos certeza alguna de que podremos evitar disminuciones de precios como resultado de la presión ejercida por la competencia. La disminución de precios, para hacer frente a la competencia y los cambios en las preferencias del consumidor podría tener un efecto negativo sobre el desempeño financiero de la compañía.

Cambios en las preferencias del consumidor podrían reducir la demanda de algunos de nuestros productos.

La industria de bebidas no-alcohólicas evoluciona rápidamente como resultado de cambios en las preferencias del consumidor, entre otras cosas. Específicamente, los consumidores están preocupándose cada vez más sobre temas ambientales y de salud. Preocupaciones sobre el impacto al medio ambiente a causa del plástico podría reducir el consumo de nuestros productos vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían afectar la demanda de consumo. Adicionalmente, investigadores, nutriólogos y guías dietéticas promueven entre los consumidores reducir el consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar y jarabe de maíz

alta fructosa (“JMAF”), lo que podría ocasionar una reducción en la demanda de ciertos de nuestros productos. Una reducción en la demanda de consumo podría afectar adversamente nuestros resultados de operación.

La escasez de agua o la imposibilidad de mantener las concesiones existentes podría afectar adversamente a nuestro negocio.

El agua es un componente esencial en la elaboración de todos nuestros productos. Obtenemos agua de diferentes fuentes en nuestros territorios, incluyendo manantiales, pozos, ríos y compañías de agua municipales y estatales, ya sea mediante contratos de suministro de agua o a través de concesiones otorgadas por los gobiernos de varios de nuestros territorios.

La mayor parte del agua utilizada en la producción de bebidas la obtenemos mediante concesiones para explotar pozos, que son generalmente otorgadas con base en estudios del agua subterránea existente y proyectada para el abastecimiento. Nuestras concesiones actuales o contratos para el suministro de agua podrían darse por terminados por las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias y su renovación estaría sujeta a la obtención de las autorizaciones necesarias por parte de las autoridades municipales y/o federales en materia de agua. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Legislación sobre el Consumo de Agua”**. En algunos de nuestros territorios, el suministro actual de agua podría no ser suficiente para satisfacer nuestras necesidades futuras de producción y el abastecimiento de agua podría verse afectado por escasez o cambios en la regulación gubernamental o por cambios ambientales.

No podemos asegurar que tendremos suficiente agua para satisfacer nuestras necesidades futuras de producción o que el suministro será suficiente para satisfacer nuestras necesidades de abastecimiento de agua.

El aumento en el precio de las materias primas aumentaría nuestro costo de productos vendidos y podría tener un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación.

Además del agua, nuestras materias primas más importante son: (1) el concentrado, que adquirimos de las compañías afiliadas de *The Coca-Cola Company*, (2) materiales de empaque y (3) edulcorantes. Los precios del concentrado utilizado para los refrescos son determinados por *The Coca-Cola Company* como un porcentaje del precio promedio ponderado de venta al detallista, en términos netos, después de los impuestos aplicables. En el 2005, *The Coca-Cola Company* decidió incrementar gradualmente los precios de concentrado para refrescos en Brasil y en México. Estos incrementos fueron implementados en Brasil en 2008 y en México en 2009. Sin embargo, podríamos sufrir otros aumentos en nuestros territorios en el futuro. El comportamiento de los precios del resto de nuestras materias primas depende de los precios de mercado y la disponibilidad local, así como de la imposición de aranceles o restricciones de importación y de la fluctuación en los tipos de cambio. También estamos obligados a satisfacer todas nuestras necesidades de abastecimiento a través de proveedores aprobados por *The Coca-Cola Company*, lo cual nos puede limitar el número de proveedores disponibles. Nuestros precios de venta están denominados en la moneda local de cada país en el que operamos, mientras que los precios de ciertos materiales, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de nuestros productos, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y JMAF, son pagados, o determinados con referencia, al dólar estadounidense; por lo cual, podrían incrementarse en caso de que el dólar estadounidense se apreciara frente a la moneda de los países en los que operamos, como sucedió durante 2008 y 2009. A pesar de que el dólar no se apreció frente a las monedas de los países en los que operamos durante el 2010 y parte de 2011, no podemos asegurar que una apreciación frente a estas monedas no pudiera ocurrir en un futuro. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Materias Primas”**.

Nuestro principal costo en materia prima de empaque deriva de la compra de resina y de preformas plásticas para hacer botellas de plástico y de la adquisición de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están estrechamente relacionados con los precios del petróleo y con la oferta global de resina. Los precios promedio que pagamos por la resina y preformas plásticas en dólares estadounidenses aumentaron significativamente en 2011 en comparación al 2010. No podemos asegurar que los precios no volverán a aumentar en el futuro. El precio promedio de los edulcorantes, incluyendo azúcar y JMAF, pagado durante el 2011 fue mayor en comparación con el pagado en 2010 en todos los países en los que operamos. Durante el periodo entre el 2009 y el 2011 el precio internacional del azúcar fue volátil debido a varios factores, entre ellos la inestabilidad en su demanda, problemas de disponibilidad y de clima que afectaron tanto su producción como su distribución. El precio del azúcar en todos

los países en los que operamos, a excepción de Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, lo cual nos obliga a pagar un excedente respecto de los precios del mercado internacional del azúcar. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Materias Primas”**. No podemos asegurar que los precios de nuestras materias primas no se incrementarán en el futuro. Aumentos en el precio de nuestras materias primas incrementarían los costos de nuestros productos vendidos y afectarían adversamente nuestro desempeño financiero.

Los impuestos podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Los países en los que operamos podrían adoptar nuevas leyes fiscales o modificar las existentes para incrementar impuestos aplicables a nuestro negocio. Por ejemplo, en México, una reforma fiscal integral entró en vigor el 1 de enero de 2010, por la cual hay un aumento temporal en el impuesto sobre la renta del 28% al 30% desde 2010 hasta 2012, que nos es aplicable. 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 nuestros resultados de operaciones debido a la disminución en el poder adquisitivo de los consumidores.

En Panamá hubo un incremento en ciertos impuestos al consumo, a partir del 1 de abril de 2010, afectando a los jarabes, polvos y concentrados. Algunos de estos materiales se utilizan para la producción de nuestros refrescos. Estos impuestos incrementaron de un 6% a un 10%.

Nuestros productos están de igual manera sujetos a diversos impuestos en muchos de los países en los que operamos. Algunos países en Centroamérica, Brasil y Argentina también gravan a los refrescos. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Impuestos sobre bebidas”**. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de los países en donde operamos no impondrán nuevos impuestos o aumentarán los existentes sobre nuestros productos en un futuro. La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los existentes podrían tener un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera, proyecciones y resultados de operación.

Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Estamos sujetos a las leyes aplicables en cada uno de los territorios en los que operamos. Las principales áreas en las que estamos sujetos a regulación son medio ambiente, laboral, fiscal, salud y competencia. La regulación también puede afectar nuestra capacidad de imponer precios a nuestros productos. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Regulación”**. La adopción de nuevas leyes o regulaciones, o una interpretación o medidas de aplicación más estrictas de las mismas en los países en los que operamos, podrían aumentar nuestros costos de operación o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual podría afectar adversamente nuestra condición financiera, de negocio y resultados de operación. En particular, las normas en materia ambiental se han vuelto más estrictas en algunos de los países en los que operamos y estamos en proceso de dar cumplimiento a cada una de ellas; sin embargo, no podemos asegurar que estaremos en posibilidad de cumplir con los tiempos previstos por las autoridades. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Asuntos Ambientales”**. Cambios adicionales en la regulación actual podrían resultar en un incremento en los costos de cumplimiento, lo cual podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados de operación o condición financiera.

Históricamente han existido restricciones voluntarias de precios o controles de precios en muchos de los países en los que operamos. Actualmente, estamos sujetos a controles de precios en Argentina y Venezuela. La imposición de estos controles o las restricciones voluntarias de precios en otros países podría tener un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación y nuestra posición financiera. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Control de Precios”**. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de cualquiera de los países donde operamos no impondrán un control de precios o que necesitaremos adoptar una restricción voluntaria de precios en el futuro.

En enero de 2010, el gobierno venezolano reformó la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios. Cualquier violación de una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría acarrearle multas, penas o la confiscación de los activos utilizados para producir, distribuir o vender estos bienes, sin compensación alguna. A pesar de que consideramos que cumplimos 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 nosotros.

En julio de 2011, el gobierno venezolano aprobó la Ley de Costos y Precios Justos. El propósito de esta ley es establecer los mecanismos administrativos y de control que se requieren para mantener la estabilidad de precios, y para promover condiciones de igualdad para el acceso a los bienes y servicios. También incluye la creación del Ministerio Nacional de Costos y Precios, cuya actividad principal es verificar los controles de precios y establecer el precio máximo de venta al detallista de ciertos bienes y servicios. De nuestro portafolio de productos, solo algunas de nuestras aguas embotelladas se vieron afectadas por esta regulación de precios, que consiste en la disminución del precio actual con efectos a partir de abril de 2012. Cualquier violación a esta ley tendría como resultado la imposición de multas, la suspensión temporal o la clausura de actividades. A pesar de que hoy en día estamos en cumplimiento con esta ley, no podemos asegurar que las leyes sobre bienes y servicios impuestas por el gobierno venezolano en un futuro, nos obliguen a reducir los precios de algunos de nuestros productos, lo que provocaría un efecto negativo en nuestros resultados de operación.

En enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en escuelas. El decreto entró en vigor en el 2012, y su aplicación será gradual, entre el 2012 y el 2014, dependiendo de las características específicas de cada alimento o bebida en cuestión. De acuerdo al decreto, la venta tanto de bebidas carbonatadas como no carbonatadas que contengan azúcar, jarabe o JMAF estará prohibida en las escuelas sin importar cuál sea su presentación. Sin embargo, seguiremos estando autorizados a vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas en las escuelas. No podemos asegurar que en un futuro el gobierno de Costa Rica no vaya a restringir la venta de otros de nuestros productos en las escuelas, lo cual provocaría un impacto adverso en nuestros resultados de operación.

Nuestras operaciones han estado sujetas a investigaciones y procesos iniciados por las autoridades de competencia económica y litigios relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. También hemos sido sujetos a investigaciones y procesos en temas ambientales y laborales. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos no podrían llegar a tener un efecto adverso en nuestros resultados de operación y condición financiera. Véase “**Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Judiciales**”.

Las condiciones climáticas podrían afectar adversamente nuestros resultados de operación.

Las temperaturas bajas y mayores lluvias podrían influir negativamente en los patrones de consumo, lo cual puede resultar en un menor consumo *per cápita* de nuestras bebidas. Además, las condiciones climáticas adversas podrían afectar la infraestructura vial en los territorios en los que operamos y limitar nuestra capacidad para vender y distribuir nuestros productos, lo cual podría afectar nuestros resultados de operación. Como fue el caso en la mayoría de nuestros territorios en 2011, cuando las ventas en ciertas regiones de nuestros territorios se vieron perjudicadas debido a las condiciones climáticas.

Riesgos Relacionados con las Acciones Serie L y ADSs

Los tenedores de nuestras Acciones Serie L tienen derecho a voto limitado.

Los tenedores de nuestras acciones Serie L tienen derecho a voto sólo en ciertas circunstancias. En términos generales, pueden designar hasta 3 de hasta un máximo de los 21 consejeros y sólo pueden votar en ciertos asuntos, tales como algunos cambios en nuestra estructura corporativa, fusiones de la compañía cuando nuestra empresa sea la entidad fusionada o cuando el objeto social principal de la fusionada no esté relacionado con el objeto social de la compañía, la cancelación del registro de nuestras acciones en el RNV y otras bolsas de valores extranjeras, y demás asuntos que expresamente autoriza la Ley del Mercado de Valores. Como resultado, los accionistas Serie L no podrán tener influencia en nuestro negocio u operaciones. Véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas**” y “**Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales—Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos de Minoritarios**”.

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

Nuestras acciones cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*) en forma de ADSs. Los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs, podrían no recibir aviso sobre las asambleas de accionistas por parte de nuestro banco depositario de ADSs con el tiempo suficiente para permitirles enviar oportunamente sus instrucciones de voto al depositario de ADSs.

La protección otorgada a los accionistas sin control accionario en México es distinta a la otorgada a los accionistas minoritarios en los Estados Unidos de América y los inversionistas pueden experimentar dificultades para ejercer acciones civiles en contra nuestra o de nuestros consejeros, directivos y personas de control.

Conforme a la Ley del Mercado de Valores, la protección otorgada a los accionistas sin control accionario en México es distinta, y tal vez menor, de la que gozan los accionistas minoritarios en los Estados Unidos de América. Por lo tanto, podría ser más difícil para nuestros accionistas sin control accionario ejercer sus derechos contra nosotros, nuestros consejeros o accionistas de control, de lo que implicaría para los accionistas minoritarios de una compañía de los Estados Unidos de América.

Además, estamos constituidos bajo las leyes mexicanas y la mayoría de nuestros consejeros, directivos y personas de control residen fuera de los Estados Unidos de América; asimismo, todos o una parte sustancial de nuestros activos y los activos de nuestros consejeros, directivos y personas de control están localizados fuera de los Estados Unidos de América. Consecuentemente, podría no ser posible para los inversionistas realizar una notificación personal a dichas personas sobre el inicio de procedimientos en los Estados Unidos de América o hacer efectivas sentencias en contra de ellas, incluyendo cualquier acción de responsabilidad civil bajo las leyes federales en materia de valores de los Estados Unidos de América.

La exigibilidad de responsabilidades en contra de nuestros consejeros, directivos y personas de control en México, por la ejecución de sentencias dictadas por tribunales estadounidenses y basadas únicamente en la legislación federal estadounidense en materia de valores, estará sujeta a ciertos requisitos previstos en el Código Federal de Procedimientos Civiles de México y cualquier tratado internacional aplicable. Algunos de los requisitos podrán incluir la notificación personal del proceso y que las sentencias de los tribunales estadounidenses no vayan en contra del orden público de México. La Ley del Mercado de Valores, la cual se considera de orden público, establece que la responsabilidad que derive del ejercicio de acciones en contra de nuestros consejeros y directivos por el incumplimiento de su deber de diligencia y lealtad, será exclusivamente en favor de la compañía. Por lo tanto, los inversionistas no obtendrían directamente ninguna compensación por tales acciones.

Acontecimientos en otros países podrían afectar adversamente el mercado para nuestras acciones

El valor de mercado de las acciones de sociedades mexicanas es, en distinto grado, influenciado por las condiciones económicas y de los mercados de capitales en otros países. A pesar de que las condiciones económicas son distintas en cada país, la reacción de los inversionistas frente a sucesos ocurridos en un país puede tener impacto sobre las acciones de emisoras en otros países, incluyendo México. No podemos asegurar que los eventos ocurridos en otros lugares, no afectaran adversamente el valor de mercado de nuestras acciones.

Los tenedores de nuestras Acciones Serie L en los Estados Unidos y los tenedores de ADSs no podrán participar en ninguna oferta de suscripción de capital, por lo que estarían sujetos a la dilución de su participación accionaria.

Conforme a las leyes mexicanas vigentes, en caso de emitir nuevas acciones como parte de un aumento de capital, salvo que sea a través de una oferta pública de una nueva emisión de acciones o de acciones de tesorería, estamos obligados a otorgar a nuestros accionistas el derecho de suscribir un número suficiente de acciones para mantener su porcentaje de participación en el capital social. El derecho de adquirir acciones en estas circunstancias se conoce como derecho de preferencia. Por mandato legal, no podríamos permitir a los tenedores de nuestras acciones o de ADSs que se encuentren en los Estados Unidos, puedan ejercer un derecho de preferencia en futuros aumentos de capital, salvo que (1) presentemos una solicitud de registro ante la Comisión del Mercado de Valores

de Estados Unidos (*United States Securities and Exchange Commission*), o SEC por sus siglas en inglés, respecto de dicha futura emisión de acciones, o (2) la oferta califique para ser exceptuada del requisito de registro, de conformidad con la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos, según ha sido reformada. En el momento en que se realice un aumento de capital, evaluaremos los costos y posibles obligaciones asociadas con la presentación de una solicitud de registro ante la SEC, así como los beneficios que el ejercicio del derecho de preferencia podrían tener sobre nuestros tenedores de ADSs en los Estados Unidos de América y cualquier otro factor que consideremos importante para determinar la conveniencia del registro.

Podríamos decidir no inscribir alguna emisión de acciones ante la SEC, para permitir a los tenedores de acciones o de ADSs que se encuentren en los Estados Unidos, ejercer su derecho de preferencia. Adicionalmente, la legislación mexicana vigente no permite al banco depositario de nuestros ADSs, la venta del derecho de preferencia ni la distribución de las ganancias derivadas de dicha venta a los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs. Como resultado, el capital accionario de los tenedores de acciones en la forma de ADSs se diluiría proporcionalmente. Véase **“Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales—Derecho de Preferencia.”**

Riesgos Relacionados con México y los demás Países en los que Operamos.

Las condiciones económicas adversas en México podrían afectar nuestra condición financiera y nuestros resultados de operación.

Somos una sociedad mexicana y nuestras operaciones en México son nuestro territorio geográfico más importante. En el año que terminó el 31 de diciembre de 2011, el 35.7% de nuestros ingresos totales se generaron en México. La economía mexicana está influenciada fuertemente por la economía de los Estados Unidos, por lo que cualquier deterioro en la economía de los Estados Unidos podría afectar a la economía mexicana. Periodos prolongados de una economía debilitada en México pueden ocasionar, y en el pasado han ocasionado, efectos adversos en nuestra compañía y un efecto negativo relevante sobre nuestros resultados de operación y nuestra condición financiera.

Nuestro negocio podría verse afectado de manera importante por las condiciones generales de la economía mexicana, el índice inflacionario y las tasas de interés en México y los movimientos cambiarios del peso mexicano. La disminución del índice de crecimiento de la economía mexicana, los periodos de decrecimiento y/o el aumento de la inflación o de las tasas de interés podría tener como consecuencia una disminución en la demanda de nuestros productos, la reducción de precios reales de nuestros productos o un cambio a productos de menor rentabilidad. Véase **“Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado”**. Del mismo modo, un aumento en las tasas de interés en México incrementaría el costo financiero de nuestra deuda denominada en pesos mexicanos con tasa variable, la cual representó aproximadamente el 24.5% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2011, y tendría un efecto negativo sobre nuestra posición financiera. Véase **“Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras—Liquidez y Recursos de Capital.”**

La depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense podría tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y en los resultados de nuestras operaciones.

La depreciación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense aumenta el costo de algunas de las materias primas que compramos, puesto que el precio se paga o determina en dólares estadounidenses, y el de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, por lo que podría afectar negativamente nuestros resultados de operación, posición financiera y capital contable. En el pasado han existido fluctuaciones importantes del valor del peso mexicano en comparación con el dólar estadounidense, por ejemplo, a finales de 2008 y en 2009; ocurriendo con el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos, el tipo de cambio mínimo fue de Ps. 9.92 por dólar estadounidense al 5 de agosto de 2008, y el máximo de Ps. 15.41 por dólar estadounidense al 2 de marzo de 2009. Al 31 de diciembre de 2011, el tipo de cambio era de Ps. 13.95 por dólar estadounidense. Al 20 de abril 2012, el tipo de cambio era de Ps. 13.12 por dólar estadounidense. Véase **“Punto 3. Información Clave—Información sobre el Tipo de Cambio”** y **“Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado—Riesgo Cambiario.”**

En forma selectiva cubrimos nuestra exposición al dólar estadounidense en relación con el peso mexicano y otras monedas, respecto de nuestra deuda denominada en dólares, y recientemente, para la compra de ciertas materias primas denominadas en dólares. Una fuerte depreciación del peso mexicano, o de cualquier otra moneda de los países en los que operamos, alteraría a los mercados internacionales de cambio de divisas y limitaría nuestra capacidad de transferir o convertir pesos mexicanos a dólares estadounidenses y otras divisas, con el objeto de realizar pagos oportunos de interés y capital de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses. Aun cuando el gobierno mexicano actualmente no restringe, y desde 1982 no ha restringido, el derecho o la posibilidad de las personas físicas o morales, mexicanas o extranjeras, de convertir pesos mexicanos a dólares estadounidenses o transferir otras divisas fuera de México, el gobierno mexicano podría instaurar políticas de control de cambios en el futuro. La fluctuación de las divisas podría tener un efecto adverso en nuestros resultados de operación, condición financiera y flujos de efectivo.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Ciertos acontecimientos políticos en México podrían afectar nuestras operaciones de forma significativa. Las próximas elecciones presidenciales de 2012 en México, representan una posibilidad de cambios significativos en leyes, políticas públicas y/o regulaciones que podrían afectar la situación económica y política del país, lo que podría llegar a tener un efecto adverso en nuestro negocio. No podemos asegurar que las políticas bajo las que operamos hoy en México serán las mismas después de las elecciones de 2012.

Los acontecimientos políticos en México, incluyendo los relacionados con las elecciones federales de 2012 para Presidente y el Congreso de la Unión, pueden traer consigo importantes afectaciones a la política económica mexicana y consecuentemente a nuestras operaciones. Los desacuerdos políticos que existen entre el poder ejecutivo y el poder legislativo podrían llegar a representar un obstáculo para la oportuna implementación de reformas económicas y políticas en el país, provocando un efecto significativo adverso en la política económica del país. El ambiente político que envuelve a las elecciones presidenciales de 2012, de una u otra manera, puede llegar a tener efectos negativos en la economía mexicana, lo cual a su vez resultaría en efectos adversos para nuestro negocio. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en México, sobre los cuales no tenemos control alguno, no podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operación.

Condiciones económicas y políticas en otros países latinoamericanos en los que operamos podrían afectar de manera adversa nuestro negocio.

Además de México, tenemos 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 nuestros ingresos totales y la utilidad de operación total, del 47.4% y 32.4% respectivamente, en 2006 al 64.3% y 62.0%, respectivamente en 2011. Como consecuencia, nuestros resultados han sido afectados de forma incremental por las condiciones económicas y políticas de países distintos a México, donde tenemos 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 operamos. Estas condiciones varían por cada país y pueden no estar correlacionadas con las condiciones de nuestras operaciones mexicanas. En Venezuela, seguimos enfrentando el riesgo cambiario, así como escasez y restricciones para importar materias primas. El deterioro de las condiciones económicas y políticas en cualquiera de estos países podría tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados de operación.

Los acontecimientos políticos en Venezuela podrían afectar nuestras operaciones. La incertidumbre política que envuelve a las elecciones venezolanas de octubre de 2012, de una u otra manera, podrían tener efectos negativos sobre la economía de este país lo que provocaría un resultado adverso en nuestro negocio. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en Venezuela, sobre los cuales no tenemos control alguno, no podría tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operación.

La depreciación de las monedas locales de los países en donde operamos en relación con el dólar estadounidense podría incrementar nuestros costos de operación. Para el caso específico de Venezuela, hemos estado operando bajo controles cambiarios desde el 2003, lo que limita nuestra capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a la moneda local, pudiendo resultar en un incremento en el precio real

de las materias primas y servicios adquiridos en moneda local. En enero de 2010, el gobierno venezolano anunció la devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema de tipo de cambio múltiple el cual considera: (1) 2.60 bolívares por dólar estadounidense aplicable a categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para aquellas categorías no prioritarias, y (3) el reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio en donde deberá intervenir el gobierno. En diciembre de 2010, el gobierno venezolano anunció la decisión de implementar un nuevo tipo de cambio fijo de 4.30 bolívares por dólar estadounidense, lo que resulta en una devaluación del bolívar frente al dólar. Para mayor información ver Nota 3 de nuestros estados financieros consolidados. Futuros cambios en el régimen cambiario Venezolano y futuras devaluaciones o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que tenemos operaciones tendrían un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y resultados de operación.

Adicionalmente, las elecciones presidenciales de Guatemala y Nicaragua fueron en noviembre de 2011. Las elecciones en Guatemala resultaron en la elección de un nuevo presidente y un nuevo partido político (Partido Patriota). Las elecciones en Nicaragua resultaron con la reelección de José Daniel Ortega Saavedra, miembro del Partido Frente Sandinista de Liberación Nacional. No podemos asegurar que los presidentes electos seguirán aplicando las mismas políticas que han aplicado en el pasado.

No podemos asegurar que los acontecimientos políticos o sociales en cualquiera de los países en los que tenemos operaciones, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto adverso en la situación económica y en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operación.

Punto 4. Información de la Compañía

LA COMPAÑÍA

Resumen

Somos el embotellador más grande de bebidas de la marca *Coca-Cola* a nivel mundial. Operamos en los territorios de los siguientes países:

- México – una parte importante del centro de México (incluyendo la Ciudad de México y los estados de Michoacán y Guanajuato) y el sureste y noreste de México (incluyendo la región del Golfo).
- Centroamérica – Guatemala (la Ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país) y Panamá (todo el país).
- Colombia – la mayor parte del país.
- Venezuela – todo el país.
- Brasil – una gran parte del área de São Paulo, Campiñas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, parte del estado de Minas Gerais y parte del estado de Goias.
- Argentina – Buenos Aires y sus alrededores.

Nuestra compañía se constituyó el 30 de octubre del 1991 como una sociedad anónima de capital variable de conformidad con las leyes mexicanas, con una duración de 99 años. Por modificaciones a la Ley del Mercado de Valores, nos convertimos en una sociedad anónima bursátil de capital variable el 5 de diciembre de 2006. Nuestra denominación social es Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. Nuestras principales oficinas corporativas están ubicadas en Guillermo González Camarena No. 600, Col. Centro de Ciudad Santa Fe, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., 01210, México. Nuestro número telefónico en estas oficinas es (52-55) 5081-5100. Nuestra página en Internet es www.coca-colafemsa.com.

Lo siguiente es un resumen de nuestras operaciones por segmento reportado durante 2011:

Operaciones por Segmento Reportado—Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2011⁽¹⁾

	<u>Ingresos Totales</u>	<u>Porcentaje de los Ingresos Totales</u>	<u>Utilidad por Operación</u>	<u>Porcentaje de la utilidad por operación</u>
México y Centroamérica ⁽²⁾	52,196	41.9%	8,906	44.2%
Sudamérica (excluye Venezuela) ⁽³⁾	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%

(1) Expresados en millones de pesos mexicanos, excepto por los porcentajes.

(2) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Incluye el resultado por la operación de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre de 2011.

(3) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

Historia Corporativa

Somos una subsidiaria de FEMSA, quien también es dueña de Oxxo, la cadena de tiendas de conveniencia mexicana más grande, y previamente fue propietaria de FEMSA Cerveza, ahora Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., una cervecera con operaciones en México y Brasil, actualmente una subsidiaria controlada por el Grupo Heineken. El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken.

En 1979, una subsidiaria de FEMSA adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de nuestra compañía. En aquel momento, las embotelladoras adquiridas tenían 13 centros de distribución que operaban 701 rutas de distribución y su capacidad de producción era de 83 millones de cajas. En 1991, FEMSA transfirió la propiedad de dichas 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% de nuestro capital social en acciones Serie D por \$195 millones. En septiembre de 1993, FEMSA vendió acciones Serie L al público, las cuales representaban el 19% de nuestro capital social, e inscribimos dichas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*). A través de una serie de operaciones entre 1994 y 1997, adquirimos territorios en Argentina y nuevos territorios en el sur de México.

En mayo de 2003, adquirimos *Panamerican Beverages*, o Panamco, comenzando la producción y distribución de productos de la marca *Coca-Cola* en otros territorios de las zonas Centro y 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 esta adquisición, *The Coca-Cola Company* incrementó su participación accionaria en nuestra compañía del 30.0% al 39.6%.

En agosto de 2004, llevamos a cabo una oferta de suscripción de acciones para permitir a nuestros tenedores de la Serie L y ADSs adquirir nuevas acciones emitidas Serie L y ADSs, respectivamente, al mismo precio por acción al que FEMSA y *The Coca-Cola Company* suscribieron al momento de la adquisición de Panamco. En marzo de 2006, nuestros accionistas aprobaron no cancelar las 98,684,857 acciones Serie L (equivalentes a aproximadamente 9.87 millones de ADSs, o más de una tercera parte de las acciones Serie L emitidas en ese momento) que no fueron suscritas en la oferta y mantenerlas en tesorería para su suscripción a un precio no menor de US\$ 2.216 por acción o su equivalente en moneda mexicana.

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

En noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I de C.V., o Administración, una sociedad en cuyo capital social participamos directa e indirectamente nosotros y *The Coca-Cola Company*, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. El negocio de *Jugos del Valle* en Estados Unidos fue adquirido y vendido por *The Coca-Cola Company*. Posteriormente, nosotros y *The Coca-Cola Company*, así como todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para las operaciones de México y Brasil, respectivamente, de *Jugos del Valle*, mediante diversas operaciones que concluyeron durante el 2008. Actualmente, tomando en cuenta la participación correspondiente de Grupo Tampico y Grupo CIMSА, tenemos una participación del 24.0% en las operaciones en México y una participación aproximada del 19.7% en las operaciones en Brasil. *Jugos del Valle* vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas.

En mayo de 2008, celebramos una operación con *The Coca-Cola Company* para adquirir una franquicia propiedad de *The Coca-Cola Company, Refrigerantes Minas Gerais, Ltda.*, o REMIL, ubicada en el Estado de Minas Gerais, en Brasil, pagando un precio de compra de US\$ 364.1 millones en junio de 2008. A partir del 1 de junio de 2008, empezamos a consolidar las ventas de REMIL en nuestros estados financieros.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, vendimos a *The Coca-Cola Company* la mayoría de nuestras marcas propias. Actualmente, dichas marcas están licenciadas a nosotros por *The Coca-Cola Company* en términos de nuestros contratos de embotellador. La operación de diciembre de 2007 fue valuada en US\$ 48 millones y la de mayo de 2008 fue valuada en US\$ 16 millones. Creemos que ambas operaciones fueron hechas a valor de mercado. Los ingresos de la venta de la propiedad de las marcas en las que participamos continuamente de manera significativa son diferidos y amortizados contra los costos relacionados a las ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas.

En julio de 2008, adquirimos el negocio de agua de garrafón de *Agua De Los Ángeles* en el Valle de México (Ciudad de México y sus alrededores) del Grupo Embotellador CIMSA S.A. de C.V., en dicha fecha una de las embotelladoras de *Coca-Cola* en México, a un precio de compra de US\$ 18.3 millones. Las marcas siguen siendo propiedad de *The Coca-Cola Company*. Subsecuentemente, fusionamos *Agua de los Ángeles* con nuestro negocio de agua de garrafón bajo la marca *Ciel*.

En febrero de 2009, adquirimos en Colombia, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, el negocio de agua embotellada *Brisa* de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. En esta operación nosotros adquirimos los activos de producción y derechos de distribución en el territorio, y *The Coca-Cola Company* adquirió la marca *Brisa*. Nosotros y *The Coca-Cola Company* dividimos en partes iguales el precio de compra de US\$ 92 millones. Después de un período de transición, en junio de 2009 empezamos a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

En mayo de 2009 completamos la operación para desarrollar la marca de agua embotellada *Crystal* en Brasil de manera conjunta con *The Coca-Cola Company*.

En agosto de 2010, adquirimos de *The Coca-Cola Company* junto con otros embotelladores del sistema *Coca-Cola* en Brasil, el negocio operativo de la marca de té *Matte Leao*. Al 20 de abril de 2012 tenemos un interés indirecto del 19.4% en el negocio de *Matte Leao* en Brasil.

En marzo de 2011, a través de Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I. de C.V. adquirimos junto con *The Coca-Cola Company* a Grupo Industrias Lácteas (“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, se concretó la fusión con la división de bebidas de Administradora acciones de Noreste S.A.P.I. de C.V. (“Grupo Tampico”), una empresa familiar que formaba parte de las embotelladoras *Coca-Cola* más grandes de acuerdo al número de ventas en México. El territorio adquirido nos permite operar en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz así como algunas partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro en donde se vendieron 155.7 millones de cajas de unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de la empresa que resulta de esta transacción fue de Ps. 9,300 millones y un total de 63.5 millones de nuevas acciones de KOF de la Serie L que fueron emitidas en relación con esta transacción. Consolidamos en nuestros estados financieros a Grupo Tampico desde octubre de 2011.

En diciembre de 2011, se concretó la fusión con Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. y la participación de sus accionistas (“Grupo CIMSA”), una empresa familiar mexicana embotelladora de *Coca-Cola* con operaciones principalmente en el estado de Morelos y el estado de México, así como en algunas regiones de los estados de Guerrero y Michoacán. Este territorio vendió 154.8 millones de cajas de unidad de bebidas en 2011. El valor agregado de la empresa por esta transacción fue de Ps. 11, 000 millones y un total de 75.4 millones de nuevas acciones de KOF de la Serie L que fueron emitidas en relación con esta transacción. Consolidamos en nuestros estados financieros a Grupo CIMSA desde diciembre de 2011. Debido a la fusión con Grupo CIMSA adquirimos una participación de 13.2% en el capital de Promotora Industria Azucarera S.A. de C.V. (“Piasa”).

Fusiones y Adquisiciones Recientes

El 15 de diciembre de 2011, la compañía celebró un convenio para fusionar la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano en la compañía. 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 ha sido aprobado tanto por el consejo de administración de Coca-Cola FEMSA como por el de Grupo Fomento Queretano y está sujeto a la aprobación de la Comisión Federal de Competencia y de la asamblea de accionistas de cada compañía. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones Serie L de la compañía, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221 millones. Se espera que esta transacción se concrete durante el segundo trimestre de 2012.

En febrero de 2012, celebramos un contrato de exclusividad por 12 meses con *The Coca-Cola Company*, con el objeto de evaluar la posible adquisición de una participación accionaria en una embotelladora propiedad de *The Coca-Cola Company* en Filipinas. Hoy en día, seguimos en proceso de evaluar esta posible adquisición.

Capital Social

Al 20 de abril de 2012, FEMSA tenía indirectamente el 50.0% de las acciones Serie A de nuestro capital social (63.0% del capital social con derecho a voto). Al 20 de abril de 2012, *The Coca-Cola Company* tenía indirectamente el 29.4% de las acciones Serie D de nuestro capital social (37.0% de nuestro capital social con derecho a voto). Las acciones Serie L de voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*), representan el 20.6% restante de nuestro capital social.



Estrategia de Negocios

En agosto de 2011 reestructuramos nuestro negocio en dos nuevas divisiones: México y Centro América y Sudamérica, creando así una estructura flexible para poder ejecutar nuestras estrategias y extender nuestra trayectoria de crecimiento. Anteriormente, nuestro negocio se manejaba en tres divisiones: México, Latincentro y Mercosur. Con esta nueva estructura, logramos alinear nuestra estrategia de negocios de una forma más eficiente, garantizando así una más rápida introducción de nuevos productos y categorías, así como un mejor y más efectivo diseño e implementación de modelos comerciales. Véase **“Introducción —Divisiones de Negocios.”**

Operamos con una gran presencia geográfica en Latinoamérica, a través de dos divisiones:

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

Una de nuestras metas es maximizar el crecimiento y la rentabilidad con el fin de crear valor para nuestros accionistas. Nuestros esfuerzos para alcanzar esta meta se basan en: (1) la transformación de nuestros modelos comerciales para enfocarnos en el potencial de valor de nuestros clientes y el uso de un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el potencial de la industria.; (2) la implementación de estrategias de multisegmentación en nuestros principales mercados para identificar distintos grupos de mercado, divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; (3) la implementación de estrategias de producto, empaque y precios a través de diferentes canales de distribución; (4) impulsar la innovación a lo largo de nuestras distintas categorías de productos, (5) desarrollar nuevos negocios y canales de distribución, y (6) alcanzar el pleno potencial operativo de nuestro modelo comercial y de procesos para impulsar mejoras operativas a lo largo de nuestras operaciones. Para lograrlo, tratamos de enfocar continuamente nuestros esfuerzos, entre otras iniciativas, en lo siguiente:

- Trabajar con *The Coca-Cola Company* para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando y participando en nuevas líneas de bebidas, ampliando las líneas de productos actuales, así como promocionar y comercializar efectivamente nuestros productos;
- Desarrollar y expandir nuestro 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*;
- Expandir nuestra estrategia para el agua embotellada, con *The Coca-Cola Company*, a través de la innovación y de adquisiciones selectivas, para maximizar su rentabilidad a través de nuestros territorios.
- Fortalecer nuestra capacidad de venta e implementar estrategias de distribución, incluyendo sistemas de preventa, venta convencional y rutas híbridas, con el objetivo de acercarnos a nuestros clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- Implementar estrategias de empaque selectivas, diseñadas para aumentar la demanda de consumo de nuestros productos, para así construir una sólida base de presentaciones retornables para las marcas *Coca-Cola*;
- Replicar nuestras mejores prácticas dentro de la cadena de valor;
- Racionalizar y adaptar nuestra estructura organizacional y de activos con el fin de estar en una mejor posición para responder al cambiante entorno competitivo;

- Comprometernos a construir un equipo multicultural y de colaboración a todos los niveles, y
- Ampliar nuestra presencia geográfica a través de un crecimiento orgánico, así como acuerdos estratégicos, *joint ventures*, fusiones y adquisiciones.

Buscamos aumentar el consumo *per cápita* de nuestros productos en los territorios en que operamos. Para tal fin, nuestros equipos de mercadotecnia constantemente desarrollan estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de nuestros diversos territorios y canales de distribución. Continuamos desarrollando nuestro portafolio de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener nuestra rentabilidad promedio. Para incentivar y responder a la demanda de consumo, continuamos introduciendo nuevas categorías, nuevos productos y presentaciones. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Mezcla de Producto y Empaque**”. Adicionalmente, debido a que consideramos nuestra relación con *The Coca-Cola Company* como parte integral en nuestro negocio, utilizamos sistemas de información y estrategias de mercado desarrolladas en conjunto con *The Coca-Cola Company* para mejorar nuestro negocio y estrategias de mercadotecnia. Véase “**Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía —Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo**”.

Asimismo, continuamente buscamos incrementar la productividad en nuestras plantas a través de infraestructura y procesos de reingeniería para la mejor utilización de activos. Nuestro programa de inversiones de capital incluye inversiones en instalaciones de producción y distribución, en botellas, cajas, refrigeradores y sistemas de información. Consideramos que este programa nos permitirá mantener nuestra capacidad y flexibilidad para innovar y responder a la demanda de consumo de nuestros productos.

Nos concentramos en la administración de calidad como un elemento clave de nuestra estrategia de crecimiento y seguimos comprometidos con impulsar el desarrollo de la administración de calidad en todos los niveles. Tanto FEMSA como *The Coca-Cola Company* nos proporcionan experiencia gerencial. Para construir en función a estas habilidades, también ofrecemos programas de capacitación gerencial, diseñados para fortalecer las habilidades de nuestros ejecutivos y proporcionar un foro para intercambiar experiencias, conocimiento y talento entre un creciente número de ejecutivos multinacionales en nuestros territorios, tanto nuevos como existentes.

El desarrollo sustentable representa una parte integral de nuestro marco estratégico para nuestro crecimiento. Basamos nuestros esfuerzos en cinco áreas estratégicas, las cuales incluyen: (i) valores éticos y corporativos, que definen nuestro compromiso de actuar, definirnos y organizarnos de acuerdo a nuestros valores corporativos y culturales; (ii) calidad de vida en la compañía, lo que fomenta el desarrollo integral de nuestros empleados y sus familias; (iii) salud y bienestar, promoviendo una actitud de salud, cuidado personal, nutrición y actividad física, dentro y fuera de la compañía; (iv) compromiso con la comunidad, desarrollando proyectos de educación y de aprendizaje que mejoren la calidad de vida de las comunidades en donde operamos; y (v) cuidado ambiental, estableciendo lineamientos que resulten en acciones para minimizar el impacto ambiental causado por nuestras operaciones así como creando mayor conciencia para el cuidado del medio ambiente.

Nuestros Territorios

El siguiente mapa muestra la ubicación de nuestros territorios, en cada caso indicando un estimado de la población a la que ofrecemos nuestros productos, del número de detallistas de nuestras bebidas y del consumo *per cápita* de nuestras bebidas al 31 de diciembre de 2011:



La información sobre el consumo *per cápita* por territorio se determina dividiendo el volumen de ventas total de bebidas por territorio (en botellas, latas y fuentes de sodas) entre la población estimada dentro de dicho territorio y se expresa en términos del número de porciones de ocho onzas de nuestros productos consumidas *per cápita* de manera anual. En la evaluación del desarrollo de las ventas locales en nuestros territorios y para determinar el producto potencial, nosotros y *The Coca-Cola Company* consideramos, entre otros factores, el consumo *per cápita* de nuestras bebidas.

Nuestros Productos

Producimos, vendemos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola*. Las bebidas de la marca *Coca-Cola* incluyen: refrescos (colas y refrescos de sabores), aguas y bebidas no carbonatadas (incluyendo bebidas a base de jugo, café, té e isotónicos). La siguiente tabla establece nuestras principales marcas al 31 de diciembre de 2011:

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

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

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

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

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

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

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

- (5) Bebidas a base de jugo.
- (6) Nestea dejara de ser marca licenciada por *The Coca-Cola Company* en nuestros territorios a partir de mayo 2012 y se reemplazará por Fuze Tea.
- (7) Isotónicos.
- (8) Té listo para beber.
- (9) Naranja. Incluye Fresh en Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Colombia y Venezuela.
- (10) Leche, productos lácteos y jugos.
- (11) Leche y mezcla de jugos.
- (12) Bebidas a base de jugo.

Resumen de Ventas

Medimos el volumen de ventas totales en términos de cajas unidad. Una caja unidad se refiere a 192 onzas de producto terminado de bebida (24 porciones de ocho onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de producto terminado de bebida. La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas histórico para cada uno de nuestros territorios.

	Volumen de ventas por el año terminado el 31 de diciembre de		
	2011	2010	2009
	(millones de cajas unidad)		
México y Centroamérica			
México ⁽¹⁾	1,366.5	1,242.3	1,227.2
Centroamérica ⁽²⁾	144.3	137.0	135.8
Sudamérica (excluye Venezuela)			
Colombia ⁽³⁾	252.1	244.3	232.2
Brasil ⁽⁴⁾	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

(1) Incluye el resultado de las operaciones de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre de 2011.

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

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

(4) Excluye el volumen de ventas de cerveza. A partir del primer trimestre de 2010, comenzamos a distribuir ciertos productos listos para beber bajo la marca *Matte Leao*.

Mezcla de Producto y Empaque

De las más de 120 marcas y extensiones de línea de bebidas que vendemos y distribuimos, nuestra marca más importante, *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 2011. Nuestras siguientes marcas más relevantes, *Ciel* (una marca de agua de México), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Sprite* (y sus extensiones de línea) y *Valle Frut* (y sus extensiones de línea), representaron el 10.4%, 5.1%, 2.7% y 2.2% del volumen total de ventas en 2011, respectivamente. Utilizamos el término extensión de línea para referirnos a los diferentes sabores en los que ofrecemos nuestras marcas. Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* en cada uno de nuestros territorios en envases autorizados por *The Coca-Cola Company*, que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico fabricadas principalmente con politereftalato de etileno, al que nos referimos como PET.

Utilizamos el término presentación para hacer referencia a la unidad de empaque en la cual vendemos nuestros productos. El tamaño de las presentaciones de nuestras bebidas de la marca *Coca-Cola* están dentro de un rango de empaques individuales de 6.5 onzas hasta empaques familiares de 3 litros. Para todos nuestros productos, con excepción del agua embotellada, consideramos como tamaños familiares a aquellos que son iguales o mayores a 1.0 litro. En general, las presentaciones individuales tienen mayor precio por caja unidad, comparado con los tamaños familiares. Tenemos presentaciones retornables y no retornables que nos permiten ofrecer alternativas de portafolio basadas en conveniencia y accesibilidad para implementar estrategias de *revenue management* y alcanzar canales específicos de distribución y segmentos de población en nuestros territorios. Además, vendemos algunos jarabes de bebida de la marca *Coca-Cola* en contenedores designados para uso de fuente de sodas refrescos. También vendemos agua embotellada en garrafón, que se refiere a presentaciones en tamaños iguales o mayores a 5 litros y cuyo precio promedio por caja unidad es mucho menor que del resto de nuestros productos.

Las características de nuestros territorios son muy diversas. La región central de México y nuestros territorios en Argentina están densamente poblados y se enfrentan con un gran número de marcas competidoras de

bebidas, en comparación con el resto de nuestros territorios. Nuestros territorios 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 poblacional, bajo ingreso *per cápita* y bajo consumo *per cápita* de bebidas. En Venezuela, enfrentamos interrupciones operacionales de vez en cuando, las cuales podrían tener un efecto en nuestros volúmenes de venta y, en consecuencia, disminuir el consumo *per cápita*.

A continuación analizamos nuestra mezcla de productos y empaques por segmento reportado. La información sobre el volumen de ventas presentada corresponde a los años 2011, 2010 y 2009.

México y Centroamérica. Nuestro portafolio de productos consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola*. En 2008, como parte de nuestros esfuerzos para fortalecer nuestro portafolio de bebidas multicategorías, incorporamos la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle* en México y subsecuentemente en Centroamérica. El consumo *per cápita* de todas nuestras bebidas en nuestros territorios de México y Centroamérica fue de 632 y 179 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante 2011.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2011	2010	2009
Volumen de ventas totales⁽¹⁾	(millones de cajas unidad)		
Total	1,510.8	1,379.3	1,363.0
% Crecimiento	9.5%	1.2%	6.3%
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos.....	74.9%	75.2%	74.7%
Agua ⁽²⁾	19.7	19.4	20.2
Bebidas no carbonatadas.....	5.4	5.4	5.1
Total	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

(1) Incluye el resultado por las operaciones de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre de 2011.

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

En 2011, las presentaciones familiares representaron el 67.6% del total de ventas de refrescos en México, permaneciendo igual que en comparación con el 2010 y 55.7% del total de ventas de refrescos en Centroamérica, lo que representa una baja de 60 puntos base comparado con el 2010. Nuestra estrategia es fomentar el consumo de presentaciones individuales y mantener los volúmenes de las presentaciones familiares. En 2011, la presentación de envases retornables, representó un 31.7% del total del volumen de ventas de refrescos en México, un incremento de 130 puntos base comparado con el 2010, mientras que en Centroamérica fue el 31.7% que representa una disminución de 150 puntos base en comparación con el 2010.

En el 2011, debido a la adquisición de Grupo Tampico y Grupo CIMSA que tenían una mezcla de agua más grande en su portafolio, la venta de nuestros refrescos disminuyó de un 75.2% en 2010 a 74.9% en 2011 en relación a nuestro volumen total de ventas,

En 2011, nuestras presentaciones de refrescos más populares en México fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plásticos no retornable de 3.0 litros y la botella de plástico no retornable de 0.6 litros (la botella de 20 onzas que también es popular en Estados Unidos de América), que en conjunto representaron 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% comparado con los 1,379.3 millones de cajas unidad en el 2010. Las fusiones con Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México contribuyeron en 48.9 millones de cajas unidad en 2011, de lo cual el 63.0% corresponde a refrescos,

5.2% a agua embotellada, 27.4% a agua en garrafón y 4.4% a bebidas no carbonatadas. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen creció 6.0% a 1,461.8 millones de cajas unidad, El volumen de ventas de refrescos incrementó orgánicamente un 6.0% con respecto al año 2010 contribuyendo en más de un 70% del incremento de volumen. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció un 5.6%, que representa más del 15% del volumen incremental. La categoría de bebidas no carbonatadas creció un 7.5%, lo que representa el resto del incremento en el volumen.

Sudamérica (excluyendo Venezuela). Nuestro portafolio de productos en Sudamérica principalmente consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola* y la marca de cervezas *Kaiser* que vendemos y distribuimos en Brasil. En el 2008, como parte de nuestros esfuerzos para fortalecer nuestro portafolio de bebidas de multicategorías, incorporamos la línea de bebidas a base de jugo de *Jugos del Valle* en Colombia. Así mismo, en el 2009, esta línea de bebidas fue relanzada en Brasil. La adquisición de *Brisa* en 2009 nos ayudó a convertirnos en el líder del mercado de agua en Colombia, calculado en volumen de ventas.

En 2010 en Brasil, incorporamos la bebida lista para beber bajo la marca de *Matte Leao*. Durante el 2011, como parte de nuestro continuo esfuerzo por impulsar las bebidas no carbonatadas, en Argentina, lanzamos al mercado *Cepita* en botellas PET no retornables y *Hi-C*, una naranjada. Desde 2009 como parte de nuestro esfuerzo por fortalecer el consumo per cápita en Brasil re lanzamos la botella de *Coca Cola* de plástico retornable 2.0 litros e introducimos dos presentaciones personales de 0.25 litros. Durante el 2011, estas presentaciones contribuyeron de una manera significativa a incrementar nuestros volúmenes de venta en Brasil. En 2011, el *consumo per cápita* de nuestras bebidas 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 nuestros productos en Sudamérica (excluyendo Venezuela), sin incluir cerveza:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2011	2010	2009
Volumen de ventas totales	(millones de cajas unidad)		
Total.....	948.1	909.2	840.4
% Crecimiento.....	4.3%	11.2%	8.4%
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos.....	85.9%	85.5%	87.2%
Agua ⁽¹⁾	9.2	10.1	8.8
Bebidas no carbonatadas.....	4.9	4.4	4.0
Total.....	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

(1) 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 en 2010. El crecimiento en refrescos, derivado principalmente de la venta de bebidas de la marca *Coca-Cola*, tanto en Argentina como en Colombia, y las marcas *Fanta* y *Schweppes* en Brasil representó la mayoría 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 jugos *Cepita* y la naranjada *Hi-C* en Argentina, representó el balance del incremento en el volumen. Este incremento compensa la disminución en nuestro portafolio de agua, incluyendo agua de garrafón, debido principalmente a una disminución del volumen de la marca *Brisa* en Colombia.

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

Acordamos con *Cervejarias Kaiser* continuar con la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, de conformidad con acuerdos vigentes desde 2006 y hasta la terminación de su vigencia de 20 años, previo a la adquisición de Cervejarias Kaiser por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., (anteriormente FEMSA Cerveza). Empezando el segundo trimestre de 2005, dejamos de consolidar la cerveza que distribuimos en Brasil en nuestro volumen de ventas reportado. El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken.

Venezuela. Nuestro portafolio de productos en Venezuela consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola*. El consumo *per cápita* de nuestras bebidas en Venezuela fue de 150 porciones de ocho onzas durante 2011.

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

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

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

Hemos implementado una estrategia de racionalización del portafolio de productos que nos permite minimizar el impacto de ciertas interrupciones operativas que han sido recurrentes en los últimos años. Durante el 2011, enfrentamos a un paro laboral de 26 días en nuestras instalaciones de producción y distribución de Venezuela además de lidiar con un entorno económico complicado el cual ha impedido que tengamos crecimiento en el volumen de ventas de nuestros productos; y como consecuencia, nuestro volumen de refrescos disminuyó un 9.6%.

En 2011, las presentaciones familiares representaron el 78.4% del total de las ventas de refrescos en Venezuela, lo que es un incremento, en relación al 2010, de 80 puntos base. En el 2011, las presentaciones retornables representaron el 8.0% del total de las ventas de refrescos en Venezuela, lo que es un incremento, en relación con el 2010, de 40 puntos base. El volumen total de ventas fue de 189.8 millones de cajas unidad en 2011, una disminución del 10.0% comparado con los 211.0 millones en 2010.

Estacionalidad

La venta de nuestros productos es estacional, puesto que los niveles de ventas generalmente aumentan durante los meses de verano en cada país y durante la temporada navideña. En México, Centroamérica, Colombia y Venezuela, normalmente alcanzamos nuestros 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, nuestros mayores niveles de ventas tienen lugar durante los meses de verano de octubre a marzo y las vacaciones de navidad en diciembre.

Mercadotecnia

Nuestra Compañía, junto con *The Coca-Cola Company*, ha desarrollado una estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de nuestros productos. Dependemos en gran medida de la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir nuestras estrategias a las preferencias particulares de los consumidores. Nuestro gasto total consolidado de mercadotecnia en 2011, 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 tecnología de información avanzada, hemos recopilado información sobre clientes y consumidores que nos permite ajustar nuestras estrategias de mercadotecnia para dirigir las a los diferentes tipos de consumidores en cada uno de nuestros territorios y satisfacer las necesidades específicas de los diversos mercados en los que participamos.

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 la visibilidad y el consumo de nuestros productos, así como para asegurar que se vendan a la temperatura adecuada.

Publicidad. Hacemos publicidad en todos los principales medios de comunicación. Enfocamos nuestros esfuerzos publicitarios para incrementar el reconocimiento de marcas por parte de los consumidores y mejorar nuestras relaciones con los clientes. Las afiliadas locales de *The Coca-Cola Company* diseñan y proponen las campañas publicitarias nacionales con nuestra colaboración a nivel local o regional.

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

Multisegmentación. Hemos estado implementando una estrategia de multisegmentación en la mayoría de nuestros 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 con base en ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico, y no solamente por los tipos de los canales de distribución.

Gestión de Valor del Cliente. Hemos ido transformando nuestros modelos comerciales para enfocarnos en el potencial de valor de nuestros clientes con un enfoque de segmentación basado en el valor para capturar el potencial de la industria. Comenzamos la implementación de este nuevo modelo en nuestras operaciones en México, Centroamérica, Colombia y Brasil en el 2009 y hemos cubierto cerca del 90% de nuestros volúmenes a finales de 2011.

Creemos que la implementación de las estrategias antes descritas nos permite responder a las iniciativas competitivas con respuestas específicas por canal, en lugar de respuestas a nivel de mercado. Además, nos permite ser más eficientes en la manera de atender al mercado e invertir nuestros recursos de marketing en aquellos segmentos que podrían proporcionar un mayor rendimiento. Nuestras actividades de mercadotecnia, segmentación y distribución están soportadas por nuestros sistemas de gestión de la información. Hemos 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 nuestros productos y de nuestros consumidores a lo largo de nuestros territorios.

Venta y Distribución del Producto

La siguiente tabla muestra un resumen de nuestros centros de distribución y los detallistas a quienes les vendemos nuestros productos:

Distribución de Productos al 31 de diciembre de 2011

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

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

(3) Estimado.

Continuamente evaluamos nuestro modelo de distribución para poder seguir las dinámicas del mercado y analizamos la manera de ir hacia el mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de nuestros clientes, mientras buscamos un modelo de distribución más eficiente. Como parte de esta estrategia, estamos implementando una variedad de nuevos modelos de distribución a través de nuestros territorios, buscando mejorar nuestra red de distribución.

Utilizamos 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 y de entrega, permitiendo cargar los camiones de reparto con la mezcla de productos que previamente ordenaron los detallistas, aumentando así la eficiencia en las ventas y la distribución, (2) el sistema de reparto convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega realiza también ventas en función del inventario disponible en el camión de reparto, (3) el sistema de distribución híbrida, donde el mismo vehículo contiene producto disponible para venta inmediata y previamente ordenado a través del sistema de preventa, (4) el sistema de *telemarketing*, que puede ser combinado con visitas de preventa y (5) ventas de nuestros productos a través de terceros distribuidores.

Como parte del sistema de preventa, el personal de ventas también ofrece servicios de ejecución y acomodo durante las visitas a los detallistas, lo cual consideramos enriquece la experiencia del comprador en el punto de venta. Consideramos 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 nuestros productos.

Nuestros centros de distribución van de grandes instalaciones de almacenaje y centros de recarga hasta pequeños centros de depósito. Además de nuestra flotilla de camiones, distribuimos nuestros productos en ciertos lugares mediante camiones eléctricos y carretillas de mano o diablitos para cumplir con reglamentos ambientales locales y de tráfico. En algunos de nuestros territorios, contratamos a terceros para el transporte de nuestros productos terminados de las plantas embotelladoras a los centros de distribución.

México. Contratamos a una subsidiaria de FEMSA para la transportación de producto terminado de nuestras instalaciones de producción a nuestros centros de distribución en México. Véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas**”. De nuestros centros de distribución, distribuimos nuestros productos terminados a los puntos de venta a través de nuestra propia flotilla de camiones.

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

Brasil. En Brasil vendimos el 21.1% del volumen total de ventas en 2011 a través de supermercados. En Brasil, nuestros productos terminados se entregan a detallistas a través de terceros distribuidores. En ciertas áreas designadas en Brasil, los terceros distribuidores compran nuestros productos a descuento sobre el precio mayorista y los revenden a detallistas.

Territorios fuera de México y Brasil. Distribuimos nuestros productos terminados a los detallistas mediante una combinación de nuestra propia flota de camiones y terceros distribuidores. En la mayoría de nuestros territorios, una parte importante del total de nuestras ventas se realiza a través de pequeños detallistas, con poca penetración en supermercados.

Competencia

Aun cuando creemos que nuestros productos tienen mayor reconocimiento de marca y mayor lealtad por parte del consumidor que los de nuestros principales competidores; los mercados en los territorios en los que operamos son altamente competitivos. Nuestros competidores principales son embotelladores locales de *Pepsi* y de otras marcas de bebidas, así como distribuidores de marcas de bebidas nacionales y regionales. Nos hemos enfrentado al aumento de la competencia en muchos de nuestros territorios de productores de bebidas de bajo precio a los que comúnmente nos referimos como “marcas B”. Algunos de nuestros competidores en Centroamérica, Venezuela, Brasil y Argentina ofrecen cerveza además de refrescos, bebidas no carbonatadas y agua, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Las estrategias de descuento en precios y de empaque se han sumado a las promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y los apoyos no-monetarios al detallista, como las principales medidas de competencia entre los embotelladores. Competimos buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en los que participamos fortaleciendo el valor de nuestra marca. Consideramos que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones, ha sido una estrategia competitiva importante que nos permite aumentar la demanda por nuestros productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar nuestras alternativas de consumo. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Resumen de Ventas.”

México y Centroamérica. Nuestros principales competidores en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son idénticos a los nuestros. Competimos con una alianza (*joint venture*) formada por Grupo Embotelladores Unidos, S.A.B. de C.V., el embotellador principal de *Pepsi* en la región central y del sureste de México, una subsidiaria de *PepsiCo* y Empresas Polar S.A. que es líder en distribución de cerveza y embotelladora de *Pepsi* en Venezuela.

Nuestro principal competidor en la categoría de jugos en México es Grupo Jumex. En la categoría de aguas, *Bonafont*, una marca de agua propiedad de Grupo Danone, es nuestro principal competidor. Adicionalmente, competimos con *Cadbury Schweppes* en refrescos y con otras marcas nacionales y regionales en nuestras operaciones en México, así como con productores de bajo precio, tales 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 comprende nuestro territorio de Centroamérica, nuestros principales competidores son embotelladores de *Pepsi* y de *Big Cola*. En Guatemala y Nicaragua, competimos con la alianza formada por *AmBev* y *The Central American Bottler Corporation*. En Costa Rica, nuestro principal competidor es *Florida Bebidas S.A.*, subsidiaria de *Florida Ice y Farm Co.* En Panamá nuestro principal competidor es *Cervecería Nacional S.A.* También, competimos con productores de “marcas B” que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

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

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

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

Venezuela. En Venezuela nuestro principal competidor es *Pepsi-Cola* Venezuela, C.A., una asociación entre *PepsiCo* y Empresas Polar, S.A., el principal distribuidor de cerveza en el país. También competimos con los productores de *Big Cola* en una parte del país.

Materias Primas

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

En el 2005, *The Coca-Cola Company* decidió incrementar gradualmente el precio de concentrado para refrescos en Brasil y en México. Estos incrementos fueron aplicados en su totalidad en Brasil en 2008 y en México en 2009. Como parte del marco integral de colaboración al que llegamos con *The Coca-Cola Company*, a finales de 2006, *The Coca-Cola Company* proveerá una porción relevante de los fondos derivados de este incremento para apoyo de mercadotecnia para nuestro portafolio de refrescos y bebidas no carbonatadas. Véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas —Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*”**”.

Además del concentrado, compramos edulcorantes, dióxido de carbono, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico y vidrio terminadas, latas, tapas y contenedores para fuentes de sodas así como otros materiales de empaque y materias primas. El edulcorante es combinado con agua para producir jarabe simple, el cual es mezclado con el concentrado como el edulcorante para la mayoría de nuestras bebidas. Nuestros contratos de embotellador establecen que, respecto a bebidas de la marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por *The Coca-Cola Company*, entre los que se incluyen afiliadas de FEMSA. El precio de los materiales de empaque y JMAF ha sido históricamente determinado con base en el dólar estadounidense, aunque el precio equivalente en moneda local de cada país está sujeto a volatilidad en el precio de acuerdo a los movimientos en los tipos de cambio. Nuestro costo de material de empaque más importante es la compra de resina, preformas para producir botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtenemos 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 hemos experimentado volatilidad en los precios que pagamos por estos materiales. A lo largo de nuestros territorios el precio promedio de la resina en dólares estadounidenses incrementó aproximadamente 30% en 2011 en comparación con el 2010.

En términos de nuestros contratos con *The Coca-Cola Company*, podemos utilizar azúcar estándar, azúcar refinada o JMAF como edulcorante en nuestros productos. Los precios del azúcar en todos nuestros territorios, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, las cuáles ocasionan que el precio esté sobre los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. Durante los últimos años, el precio internacional del azúcar tuvo una volatilidad significativa.

Actualmente, ninguno de los materiales o insumos que utilizamos tiene oferta limitada, aunque el suministro de algunos materiales podría verse afectado por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales o situaciones de emergencia nacional.

México y Centroamérica. En México compramos nuestras botellas de plástico retornable de Graham Packaging de México, S.A. de C.V., conocida como *Graham*, el cual es el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de *The Coca-Cola Company* y sus embotelladores en México. Compramos resina principalmente de Indorama Ventures Polymers Mexico S. de R.L., (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 nosotros.

Compramos la totalidad de nuestras latas de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores de productos de *Coca-Cola*, en la que, al 20 de abril de 2012, tenemos una tenencia accionaria de 25.0%. Compramos nuestras botellas de vidrio principalmente a Compañía Vidriera, S.A. de C.V., conocida como VITRO, y Glass and Siciles, S.A. de C.V. (conocida anteriormente como Vidriera de Chihuahua, S.A. de C.V., o VICHISA), una subsidiaria controlada por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V. (antes FEMSA Cerveza), actualmente una subsidiaria controlada por el Grupo Heineken.

Adquirimos azúcar, entre otros proveedores, de Piasa y de Beta San Miguel, S.A. de C.V. productores de caña de azúcar, en las cuales actualmente tenemos el 13.2% y 2.5% de su capital, respectivamente. Adquirimos el JMAF de CP Ingredientes, S.A. de C.V. y de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almex.

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

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

Sudamérica (excluyendo Venezuela). En Colombia, utilizamos el azúcar como edulcorante en la mayoría de nuestros productos, la cual adquirimos principalmente del mercado local. Durante el 2011, empezamos a utilizar JMAF como un edulcorante alternativo de nuestros productos. Adquirimos JMAF de Archer Daniels Midland Company. Adquirimos botellas de plástico de Amcor y Tapón Corona de Colombia S.A. Adquirimos todas nuestras botellas de vidrio de Peldar O-I y latas de Crown. Grupo Ardila Lulle, dueño de nuestro competidor Postobón, tiene una participación menor en dichas empresas, las cuales representan la única fuente local para obtener tanto botellas de vidrio como latas.

El azúcar en Brasil está disponible a precios del mercado local, los cuales históricamente han sido similares a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil en períodos recientes han sido volátiles debido principalmente al incremento de la producción de azúcar de caña como combustible alternativo, y nuestro costo de compra promedio aumentó en 2011 aproximadamente en un 30% en comparación con el 2010. **Véase “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgo del Mercado—Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas”.** Compramos botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

En Argentina, utilizamos principalmente JMAF en nuestros productos como edulcorante, la cual compramos de diferentes proveedores locales. Compramos botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compramos preformas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y de otros proveedores locales. También

adquirimos las preformas de plástico de ALPLA Avellaneda S.A. y otros proveedores. Producimos nuestras propias latas para la distribución de nuestros productos a nuestros clientes en Buenos Aires.

Venezuela. Utilizamos azúcar como edulcorante en todos nuestros productos, la cual adquirimos principalmente del mercado local. Desde 2003, hemos experimentado, de vez en cuando, una escasez de azúcar debido a una menor producción interna, y a la poca capacidad de los importadores de azúcar para obtener permisos para importar de manera oportuna. La distribución de azúcar a la industria de alimentos, a la industria de bebidas y a los vendedores está controlada por el gobierno, sin embargo no experimentamos ningún problema durante el 2011 con el suministro de azúcar. No podemos asegurar que podremos satisfacer nuestras necesidades de azúcar a largo plazo si las condiciones del suministro de azúcar no mejoran. Sólo compramos botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, S.A., pero existen alternativas de proveedores autorizados por *The Coca-Cola Company*. Adquirimos la mayoría de las botellas de plástico no retornable de ALPLA de Venezuela, S.A., y todas nuestras latas de aluminio de un proveedor local, Domínguez Continental, C.A.

Bajo la actual regulación promulgada por las autoridades venezolanas, nuestra capacidad para importar algunas materias primas y otros suministros utilizados en nuestra producción, podría estar limitada; asimismo, la estipulación del tipo de cambio oficial para la obtención de ciertos insumos por nosotros y nuestros proveedores, incluyendo, entre otros, resina, aluminio, tapas de plástico, camiones y vehículos, sólo es obtenida mediante autorización de las autoridades competentes.

REGULACIÓN

Estamos sujetos a cierta regulación en cada uno de los territorios en los que operamos. La adopción de nuevas leyes o regulaciones en los países en los que operamos podría incrementar los costos de operación, nuestras responsabilidades, o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual podría afectar adversamente nuestra condición financiera, de negocio o los resultados de operación. Otros cambios en la normativa vigente podrían dar lugar a un aumento en los costos de cumplimiento, que podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados futuros de operación o situación financiera.

Control de Precios

Históricamente, nos hemos sometido a restricciones voluntarias de precio o hemos estado sujetos a controles de precios en algunos de los países en los que operamos. En la actualidad, no existe control de precios sobre nuestros productos en ninguno de nuestros territorios en donde operamos, excepto en: (i) Argentina donde las autoridades supervisan directamente el precio de ciertos productos vendidos a través de supermercados, para controlar la inflación, y (ii) Venezuela, en donde el gobierno recientemente ha establecido control de precios sobre ciertos productos incluyendo agua embotellada. Véase “Punto 3. Información Clave – Factores de Riesgo - Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente nuestro negocio”.

Impuestos sobre Refrescos

En todos los países en los cuales operamos, excepto en Panamá, la venta de refrescos se grava con un impuesto al valor agregado, las tasas son: 16% en México, 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 16% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta de la cadena de suministros), 12% en Venezuela, 17% (Mato Grosso do Sul) y 18% (São Paulo y Minas Gerais) en Brasil y 21% en Argentina. Además, muchos de los países en los que operamos están sujetos a 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 implementó un impuesto específico a las bebidas no alcohólicas embotelladas basada en la combinación de tipo de empaque y sabor; valorado actualmente en 15.50 colones (Ps. 0.4180 al 31 de diciembre de 2011) por 250 ml, y un impuesto especial en marcas locales del 5%, un impuesto en marcas extranjeras del 10% y en mezcladores 14%.
- Nicaragua impone un 9% de impuesto al consumo y los municipios imponen un impuesto del 1% sobre nuestros ingresos netos de Nicaragua.
- Panamá impone un 5% de impuesto con base en el costo del bien producido y un impuesto del 10% selectivo al consumo de los jarabes, polvos y concentrados.
- Brasil impone un impuesto estatal de promedio a la producción de aproximadamente 4.9% y un impuesto promedio de ventas de aproximadamente 9.6%, ambos federales. La mayoría de estos impuestos son fijos, con base en los precios promedio de venta de cada estado en donde operamos (IVA) o fijo por el gobierno federal (impuesto sobre el consumo y las ventas).
- En Argentina hay un impuesto especial del 8.7% en refrescos que contienen menos del 5% de jugo de limón o menos del 10% de jugos de frutas y un impuesto especial en refrescos con 10% o más de jugo de fruta y 4.2% al agua carbonatada, este impuesto no aplica a algunos de nuestros productos.

Legislación sobre el Consumo de Agua

En México obtenemos agua directamente de empresas municipales y bombeamos agua de nuestros pozos al amparo de concesiones otorgadas por el gobierno mexicano a cada una de nuestras plantas. El uso del agua en México está regulado principalmente por la Ley de Aguas Nacionales de 1992, la cual fue reformada en el 2004, y

las regulaciones al amparo de esta, de las cuales se crea la Comisión Nacional del Agua. La Comisión Nacional del Agua está a cargo de vigilar el uso del sistema nacional de agua. De conformidad con las modificaciones a Ley de Aguas Nacionales de 1992., las concesiones para el uso de cierto volumen de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia de cinco a cincuenta años, dependiendo de la disponibilidad de agua subterránea en cada región, de conformidad con las proyecciones de la Comisión Nacional del Agua. Los concesionarios pueden solicitar la renovación de los plazos de los títulos de concesión antes del vencimiento de los mismos. El gobierno mexicano tiene la facultad de reducir el volumen de agua subterránea o de superficie concesionada para su uso por cualquier cantidad de volumen no utilizado por el concesionario durante dos años consecutivos. Sin embargo, debido a que las concesiones actuales para cada una de nuestras plantas en México no coinciden con las necesidades proyectadas de las plantas respecto al agua en años futuros, negociamos exitosamente con el gobierno mexicano el derecho de transferir el volumen no utilizado bajo concesiones de una planta a otra planta, anticipando un mejor uso de agua en el futuro. Nuestras concesiones podrían darse por terminadas sí, entre otros, utilizamos más agua de la permitida o incumplimos con los pagos derivados de la concesión y no solucionamos dichas situaciones de forma oportuna. A pesar de que no hemos realizado estudios independientes para confirmar que el suministro de agua subterránea actual o futuro es suficiente, consideramos que nuestras concesiones vigentes son suficientes para satisfacer nuestras necesidades actuales de agua en México.

En Argentina, una empresa estatal suministra agua a nuestra planta de Alcorta en términos limitados; sin embargo, creemos que la cantidad autorizada cumple con los requisitos de esta planta. En nuestra planta de Monte Grande en Argentina, bombeamos agua de nuestros propios pozos, de acuerdo a la Ley 25.688.

En Brasil, obtenemos agua directamente de empresas municipales y también obtenemos agua de fuentes subterráneas, pozos, y fuentes superficiales (ej.: ríos), de conformidad con las concesiones otorgadas por el gobierno brasileño para cada planta. De acuerdo a la constitución brasileña, el agua se considera un activo de uso común y sólo puede ser explotada en el interés de la nación, por ciudadanos brasileños o compañías constituidas bajo leyes brasileñas. Los concesionarios y usuarios son responsables por los daños ocasionados al medio ambiente. La explotación y el uso del agua es regulada por el *Código de Mineração* (Código de Minería, Ley n°. 227/67), por el *Código de Águas Minerais* (Código de Aguas Minerales Ley n°. 7841/45), la Política de Recursos Hídricos (Ley n° 9433/97) y por las regulaciones promulgadas para esos efectos. Las compañías que explotan el agua son supervisadas por el *Departamento Nacional de Produção Mineiral – DNPM* (Departamento Nacional de Producción Mineral) y el *Ministério da Saúde y Secretarias da Saúde* en conjunto con autoridades de sanidad, federales, estatales y municipales. En las plantas de Jundiá y Belo Horizonte no se explota agua mineral. En las plantas de Mogi das Cruzes y Campo Grande, tenemos todos los permisos necesarios para la explotación de agua mineral.

En Colombia además del agua de manantial, obtenemos agua directamente de nuestros pozos y de compañías locales públicas. Es necesario contar con una concesión específica para explotar agua de los recursos naturales. El uso del agua en Colombia está regulado por la Ley no.9 de 1979 y Decretos no. 1594 de 1984 y no. 2811 de 1974. El Instituto Nacional de Recursos Nacionales supervisa a las empresas que explotan agua.

En Nicaragua, el uso del agua está regulado por la Ley General de Aguas Nacionales, obtenemos agua directamente de nuestros pozos. En Costa Rica, el uso del agua está regulado por la Ley de Aguas. En ambos países, explotamos nuestros propios pozos de agua a través de concesiones gubernamentales. En Guatemala, no se requieren licencias o permisos para explotar el agua de los pozos privados en nuestras propias plantas. En Panamá, se obtiene el agua de una empresa de agua estatal, y el uso de agua está regulado por el Reglamento de Uso de Aguas de Panamá. En Venezuela, usamos pozos privados además del agua suministrada por los municipios, y hemos tomado acciones pertinentes, incluyendo acciones para cumplir con las regulaciones sobre el agua, para tener suministro de agua de estas fuentes, regulado por la Ley de Aguas.

No podemos asegurar que habrá agua disponible en cantidades suficientes para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción, que seremos capaces de mantener nuestras concesiones actuales o que regulaciones adicionales relativas al uso de agua no sean adoptadas en el futuro en nuestros territorios. Consideramos que materialmente cumplimos con los términos y condiciones de nuestras concesiones actuales, y que cumplimos con todas las regulaciones relevantes en los países donde operamos.

Asuntos Ambientales

En todos nuestros territorios, nuestras operaciones están sujetas a leyes federales y estatales, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. En México, las más importantes son la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos. La Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) se encarga de aplicarlas. La SEMARNAT tiene la capacidad de entablar acciones judiciales, tanto administrativas como de carácter penal, en contra de las empresas que infringen las leyes del medio ambiente y tiene la facultad de clausurar instalaciones que no se apeguen a las disposiciones aplicables. Al amparo de la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente se han promulgado regulaciones respecto al agua, el aire, el ruido, la contaminación y los residuos peligrosos. En particular, las leyes y reglamentos mexicanos de protección del medio ambiente requieren la presentación de reportes periódicos con respecto a emisiones contaminantes al aire y al agua, así como de residuos peligrosos y establecen normas para la descarga de aguas residuales que aplican a nuestras operaciones. Del mismo modo, estamos sujetos a ciertas restricciones menores en la operación de camiones de reparto en la Ciudad de México. Hemos implementado varios programas diseñados para facilitar el cumplimiento con los estándares de calidad de aire, residuos, ruido y energía, establecidos por las leyes de protección del medio ambiente federales y locales vigentes en México, incluyendo un programa que instala convertidores catalíticos y gas líquido para los camiones de reparto en nuestras operaciones en la Ciudad de México. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía— Venta y Distribución del Producto.”**

Adicionalmente, estamos sujetos a la Ley de Aguas Nacionales de 1992, según ha sido reformada, la cual es implementada por la Comisión Nacional del Agua. Esta ley, establece que las plantas localizadas en México que usan pozos de agua profundos para satisfacer sus necesidades de agua deben pagar una cuota a los gobiernos locales por la descarga de aguas residuales en el drenaje. En relación con esta ley, ciertas autoridades locales comprueban la calidad de las descargas de agua residual y cobran a las plantas una cuota adicional cuando se excedan ciertos estándares publicados por la Comisión Nacional del Agua. En caso de no cumplir con lo establecido por esta ley, nos podrían imponer diversas penas, tales como la clausura de alguna de nuestras plantas. Todas nuestras plantas embotelladoras ubicadas en México, han cumplido con estos estándares. Además, nuestras plantas en Apizaco y San Cristóbal se encuentran certificadas con ISO 14001. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo”**.

En nuestras operaciones en México establecimos una asociación con *The Coca-Cola Company* y ALPLA, la cual provee botellas de plástico para nosotros en México, para crear la Industria Mexicana de Reciclaje (IMER), una planta de reciclado ubicada en Toluca, México, la cual comenzó operaciones en 2005 y tiene una capacidad de reciclaje de aproximadamente 25,000 toneladas cuadradas al año, de las cuales 15,000 toneladas cuadradas pueden ser reutilizadas para botellas PET para empaquetado alimenticio. También continuamos haciendo aportaciones económicas a una compañía encargada de reciclaje de PET a nivel nacional llamada ECOCE (Ecología y Compromiso Empresarial). Adicionalmente, nuestras plantas ubicadas en Toluca, Reyes, Cuautitlán, Apizaco, San Cristóbal, Morelia, Ixtacomitan, Coatepec, Poza Rica y Cuernavaca han recibido un Certificado de Industria Limpia.

Como parte de nuestras estrategias de protección al medio ambiente y de sustentabilidad, en diciembre de 2009, celebramos conjuntamente con socios estratégicos un acuerdo de suministro de energía eólica con una subsidiaria mexicana de la compañía española desarrolladora de energía eólica, GAMESA Energía, S.A., o GAMESA, para el suministro de energía verde a nuestra planta embotelladora en Toluca, México, propiedad de nuestra subsidiaria, Propimex, S. de R.L. de C.V., o Propimex, y el suministro de energía verde a algunos de nuestros proveedores de botellas de plástico. Los parques eólicos, que se encuentran en La Ventosa, Oaxaca, la cual espera generar aproximadamente 100 mil megawatts/hora al año. Los servicios de suministro de energía iniciaron en abril de 2010 y, durante 2010, nos proporcionó aproximadamente 45 mil megavatios/hora. En 2010, GAMESA vendió su participación en la subsidiaria mexicana dueña de los parques eólicos a Iberdrola Renovables de México, S.A., de C.V.

Varias de nuestras subsidiarias firmaron acuerdos de abastecimiento de energía eólica por 20 años con Energía Alterna Istmeña, S. de R.L. de C.V. y con Energía Eólica Mareña, S.A. de C.V. (juntos, el Parque Eólico de Energía Renovable Mareña) para recibir electricidad por su uso en nuestras instalaciones de producción y

distribución en todo México. El Parque Eólico de Energía Renovable Mareña estará ubicado en el estado de Oaxaca y se espera que comiencen a operar en 2013.

Nuestras operaciones en Centroamérica están sujetas a varias leyes federales y estatales así como a reglamentos para la protección del medio ambiente que han sido promulgadas en los últimos diez años, a medida que ha aumentado la conciencia en esta región respecto a la protección del medio ambiente y el deshecho de residuos peligrosos y tóxicos, así como uso del agua. En algunos países de Centroamérica, estamos en el proceso de lograr que nuestras operaciones cumplan con las nuevas leyes ambientales en los plazos establecidos por las autoridades gubernamentales. Nuestras operaciones en Costa Rica y Panamá han participado en conjunto con la división local de *The Coca-Cola Company* en un programa llamado *Misión Planeta* para la recolección y reciclaje de botellas de plástico no retornable.

Nuestras operaciones en Colombia están sujetas a varias leyes y regulaciones a nivel federal, estatal y municipal, que regulan la protección del medio ambiente y el manejo de aguas residuales y desecho de materiales tóxicos y peligrosos. Estas leyes incluyen el control de emisiones atmosféricas, emisiones de ruido, tratamiento de aguas residuales y estrictas limitaciones en el uso de clorofluorocarbonos. Para nuestras plantas en Colombia obtuvimos la Certificación Ambiental Fase IV, demostrando el más alto nivel de cumplimiento de acuerdo con las normas vigentes colombianas. También participamos en campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico, así como programas de reforestación. En 2011, junto con la Fundación FEMSA, nos fue otorgado el "*Western Hemisphere Corporate Citizenship Award*" por los programas de responsabilidad social que implementamos como respuesta a los acontecimientos climáticos que Colombia experimentó en 2010 y 2011, conocidos localmente como "emergencia invernal". Adicionalmente, también obtuvimos los reconocimientos ISO 9001, ISO-22000 y PAS 220 por nuestras plantas de Medellín, Cali, Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga y La Calera como reconocimiento a la más alta calidad implementada en nuestros procesos de producción.

Nuestras operaciones en Venezuela están sujetas a varias leyes a nivel federal, estatal y municipal, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. Las leyes más relevantes al respecto son: la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley Sobre Sustancias Materiales y Deshechos Peligrosos, la Ley Penal del Ambiente y la Ley de Aguas. Después de la promulgación de la Ley Orgánica del Ambiente en 1995, nuestra subsidiaria venezolana ha presentado a las autoridades competentes planes para modificar ciertas instalaciones de producción y centros de distribución siguiendo los lineamientos establecidos por la leyes aplicables, que han consistido principalmente en la construcción y expansión de la capacidad de nuestras plantas de tratamiento de agua en nuestras embotelladoras. No obstante, hemos tenido que modificar algunos de los tiempos originalmente estimados debido a algunos retrasos en la construcción. En 2009, se completó la construcción y hemos recibido todos los permisos necesarios para operar una nueva planta de tratamiento de agua en nuestra embotelladora ubicada en la Ciudad de Barcelona. A finales de 2011, concluimos la construcción de una nueva planta de tratamiento de agua en nuestra planta de la Ciudad de Valencia, la cual empezó a operar en febrero de 2012. Asimismo, durante el 2011, comenzamos la construcción de otra planta de tratamiento para nuestra planta de Antimano en Caracas, cuya construcción se espera termine durante el segundo trimestre de 2012. También nos encontramos en proceso de concluir la obtención de las autorizaciones y permisos necesarios para poder comenzar con la construcción y expansión de nuestra actual planta de tratamiento de agua en nuestras instalaciones de Maracaibo. En diciembre de 2011, obtuvimos el ISO 14000 para todas nuestras plantas en Venezuela.

Adicionalmente, en diciembre de 2010, el gobierno Venezolano aprobó la Ley Integral de Gestión de la Basura, la cual regula la gestión de residuos sólidos y que puede ser aplicable a los fabricantes de productos de consumo masivo. El alcance específico de esta ley aún no ha sido establecido.

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

Nuestra planta de producción ubicada en Jundiá ha recibido varios reconocimientos por parte de las autoridades brasileñas por su cumplimiento con la regulación ambiental y por tener estándares muy por encima de los establecidos por la ley. La planta está certificada bajo (i) ISO 9001 desde 1993; (ii) ISO 14001 desde marzo de

1997; (iii) norma OHSAS 18001 desde 2005; (iv) el ISO 22000 desde 2007; y (v) PAS 96 desde 2010. En Brasil también es necesario contar con una concesión del gobierno para el drenaje. Nuestras plantas en Brasil cuentan con esta concesión, excepto Mogi das Cruzes, en donde estamos en proceso de obtenerla. En diciembre de 2010, incrementamos la capacidad de nuestra planta de tratamiento de agua en la planta de Jundiá.

En Brasil, se expidió una regulación municipal en la Ciudad de São Paulo es expedida bajo la Ley 13.316/2002, la cual entró en vigor en mayo de 2008. Esta regulación requiere que recolectemos para reciclaje un porcentaje anual específico de las botellas de plástico hechas con PET vendidas en la Ciudad de São Paulo, dicho porcentaje aumenta cada año. Para mayo de 2009, requeríamos recolectar para reciclaje el 50% de las botellas de plástico vendidas en la Ciudad de São Paulo; para mayo de 2010, requeríamos recolectar el 75% y para mayo de 2011 requeríamos recolectar el 90%. Actualmente, no estamos en posibilidad de recolectar el volumen total requerido de las botellas de plástico vendidas en la Ciudad de São Paulo para su reciclaje. Si no cumplimos con esta regulación, la cual creemos, es más onerosa que aquéllas impuestas por los países con los estándares de reciclaje más altos, podríamos ser multados y objeto de otras sanciones, como suspensión de operaciones en cualquiera de nuestras plantas y/o centros de distribución ubicados en la Ciudad de São Paulo. En mayo de 2008, nosotros y otros embotelladores en la Ciudad de São Paulo, a través de la *Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas Não-alcoólicas* (Asociación Brasileña de las Industrias de Refrescos y Bebidas no Alcohólicas, o ABIR), presentamos una promoción solicitando a los tribunales competentes revocar esta regulación debido a la imposibilidad de su cumplimiento. Adicionalmente en noviembre de 2009, en respuesta a una petición por parte de la autoridad municipal para demostrar el destino de las botellas PET vendidas en São Paulo, presentamos un escrito explicando todos nuestros programas de reciclaje y solicitando un plazo mayor para cumplir con los requerimientos exigidos por la ley. En octubre de 2010, la autoridad municipal de São Paulo impuso una multa a nuestra subsidiaria brasileña por 250,000 reales brasileños (aproximadamente Ps. 1,750,000 al 31 de diciembre de 2010) argumentando que el informe presentado por nuestra subsidiaria brasileña no cumplió con el requisito del 75% de deshecho adecuado para el período comprendido entre mayo 2008 y mayo 2010. Presentado una apelación en contra de esta multa. Actualmente, estamos en la espera de la resolución de ambos asuntos.

En agosto de 2010, a través de la Ley No. 12.305 se estableció la Política Nacional de Deshechos Sólidos. Esta política se basa en el principio de responsabilidad compartida entre el gobierno, las empresas y el público, y prevé el retorno post-consumo de los productos a las empresas y obliga a las autoridades públicas a implementar programas de gestión de residuos. Esta ley está reglamentada por el Decreto Federal No. 7.404/2010, y fue publicada en diciembre de 2010. Actualmente estamos discutiendo con las autoridades competentes el impacto que esta ley podría tener en las empresas brasileñas en el cumplimiento con las leyes vigentes en la Ciudad de São Paulo.

Nuestras operaciones en Argentina están sujetas a diversas regulaciones y leyes federales y municipales que regulan la protección del medio ambiente. Las regulaciones más importantes son regulaciones en relación con las descargas de agua que son aplicadas por la Secretaria de Ambiente y Desarrollo Sustentable y el Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible para la provincia de Buenos Aires. Nuestra planta de Alcorta cumple con los estándares ambientales aplicables y las plantas y unidades operativas de Buenos Aires se encuentran certificadas con el ISO 14001:2004.

Para todas nuestras operaciones utilizamos un sistema de administración ambiental denominado: *Sistema de Administración Ambiental* (EKOSYSTEM) que se encuentra dentro del *Sistema Integral de Calidad* (SICKOF).

Hemos invertido y puede ser que en el futuro continuemos destinando fondos para el cumplimiento de nuestras responsabilidades de conformidad a leyes y reglamentos locales en materia ambiental. Actualmente, no consideramos que dichos costos tengan un efecto adverso significativo en nuestros resultados de operación o situación financiera. Sin embargo, considerando que las leyes y reglamentos en materia de medio ambiente y su aplicación se han vuelto cada vez más estrictos en nuestros territorios, y ya que existe una mayor conciencia por parte de las autoridades locales respecto al cumplimiento de normas del medio ambiente en los países en los que operamos, las modificaciones a las regulaciones existentes pueden ocasionar un incremento en costos, el cual podría tener un efecto adverso en nuestros resultados de operación o situación financiera futura. No tenemos conocimiento de reformas pendientes o inminentes en reglamentos que requirieran inversiones importantes para remediar alguna situación en activos fijos adicionales.

Consideramos que cumplimos materialmente con todas las leyes y reglamentos ambientales aplicables y no consideramos que nuestro negocio tenga un riesgo ambiental.

Otras Regulaciones

En diciembre de 2009, el gobierno venezolano emitió un decreto que exige una reducción al menos del 20% en el consumo de energía para las empresas industriales que tienen un consumo superior a dos megawatts/hora, así como la presentación de un plan de reducción de uso de energía. Algunas de nuestras plantas embotelladoras en Venezuela fuera de Caracas, están en dicho supuesto y sometieron un plan que incluye la compra de generadores para nuestras plantas. En enero de 2010, el gobierno de Venezuela implementó cortes de energía y otras medidas para todas las industrias en Caracas cuyo consumo de energía es superior a 35 kilowatts/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 de una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría acarrear 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 cumplimos con esta ley, la legislación para la protección de los consumidores en Venezuela está sujeta a continuas revisiones y reformas, y cualquier cambio podría resultar en un efecto adverso para nosotros.

En julio de 2011, el gobierno venezolano aprobó la Ley de Costos y Precios Justos. El propósito de esta ley es establecer los mecanismos administrativos y de control que se requieren para mantener la estabilidad de precios, y para promover condiciones de igualdad para el acceso a los bienes y servicios. También incluye la creación del Ministerio Nacional de Costos y Precios, cuya actividad principal es verificar los controles de precios y establecer el precio máximo de venta al detallista de ciertos bienes y servicios. De nuestro portafolio de productos, solo algunas de nuestras aguas embotelladas se vieron afectadas por esta regulación de precios, que consiste en la disminución del precio actual con efectos a partir de abril de 2012. Cualquier violación a esta ley tendría como resultado la imposición de multas, la suspensión temporal o la clausura de actividades. A pesar de que hoy en día estamos en cumplimiento con esta ley, no podemos asegurar que las leyes sobre bienes y servicios impuestas por el gobierno venezolano en un futuro, nos obliguen a reducir los precios de algunos de nuestros productos, lo que provocaría un efecto negativo en nuestros resultados de operación.

En enero de 2012, el gobierno de Costa Rica aprobó un decreto que regula la venta de alimentos y bebidas en escuelas. El decreto entró en vigor en el 2012, y su aplicación será gradual, entre el 2012 y el 2014, dependiendo de las características específicas de cada alimento o bebida en cuestión. De acuerdo al decreto, la venta tanto de bebidas carbonatadas como no carbonatadas que contengan azúcar, jarabe o JMAF estará prohibida en las escuelas sin importar cuál sea su presentación. Sin embargo, seguiremos estando autorizados a vender agua y ciertas bebidas no carbonatadas en las escuelas. No podemos asegurar que en un futuro el gobierno de Costa Rica no vaya a restringir la venta de otros de nuestros productos en las escuelas, lo cual provocaría un impacto adverso en nuestros resultados de operación.

CONTRATOS DE EMBOTELLADOR

Contratos de Embotellador *Coca-Cola*

Los contratos de embotellador son los contratos estándar celebrados entre *The Coca-Cola Company* y sus embotelladores para cada territorio fuera de los Estados Unidos de América. Mediante nuestros contratos de embotellador, estamos autorizados para la fabricación, venta y distribución de bebidas marca *Coca-Cola* en áreas geográficas específicas, para todas las bebidas marca *Coca-Cola*, estamos obligados a comprar el concentrado, en algunos de nuestros territorios edulcorantes de las empresas designadas por *The Coca-Cola Company* y los edulcorantes artificiales de empresas autorizadas por *The Coca-Cola Company*.

Estos contratos de embotellador también establecen que adquiriremos nuestro requerimiento entero de concentrado para las bebidas marca *Coca-Cola* de *The Coca-Cola Company* y otros proveedores autorizados al precio, condiciones de pago y otros términos y condiciones de abastecimiento, determinados de tiempo en tiempo por *The Coca-Cola Company* a su entera discreción. El precio del concentrado para los refrescos se determina como un porcentaje del precio promedio neto al detallista en moneda local. A pesar de que los índices de precios utilizados para calcular el costo del concentrado y la divisa de pago, entre otros términos, el precio es determinado a entera discreción por *The Coca-Cola Company*; nosotros establecemos el precio de venta al consumidor a nuestra discreción, sujeto a la aplicación de restricciones de precio. Tenemos el derecho exclusivo de distribuir bebidas marca *Coca-Cola* para su venta en nuestros territorios, en los envases autorizados y de la naturaleza prescrita por los contratos de embotellador y actualmente utilizados por nuestra compañía. Estos envases incluyen diferentes configuraciones de latas y de botellas retornables y no retornables de vidrio y plástico, así como contenedores para fuentes de sodas.

En los contratos de embotellador, reconocemos que *The Coca-Cola Company* es el único propietario de las marcas registradas que identifican las bebidas de marca *Coca-Cola* y de las fórmulas secretas con las que los concentrados de *The Coca-Cola Company* son hechos. Sujeto a nuestro derecho exclusivo de distribuir bebidas marca *Coca-Cola* en nuestros territorios, *The Coca-Cola Company* se reserva el derecho de importar y exportar bebidas marca registrada *Coca-Cola* en y desde cada uno de nuestros territorios. Nuestros contratos de embotellador no contienen restricciones respecto de la facultad de *The Coca-Cola Company* para fijar el precio del concentrado que cobra a nuestras subsidiarias ni impone obligaciones mínimas de gasto en mercadotecnia para *The Coca-Cola Company*. Los precios a los que compramos el concentrado de acuerdo a los contratos de embotellador, podrían variar de manera importante a los precios que hemos pagado históricamente. Sin embargo, bajo nuestros estatutos sociales y el convenio de nuestros accionistas celebrado entre algunas subsidiarias de *The Coca-Cola Company* y algunas subsidiarias de FEMSA, una acción adversa de *The Coca-Cola Company* bajo cualquiera de los contratos de embotellador podría resultar en la suspensión de ciertos derechos de voto de los consejeros designados por *The Coca-Cola Company*. Lo anterior nos ofrece una protección limitada frente al derecho de *The Coca-Cola Company* de incrementar el precio del concentrado, en caso de que tal aumento sea en nuestro detrimento, según lo previsto en dicho convenio de accionistas y nuestros estatutos sociales. Véase “**Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas**”.

The Coca-Cola Company puede, a su entera discreción, reformular y discontinuar cualquiera de las bebidas marca *Coca-Cola*, sujeta a ciertas limitaciones siempre que no sean discontinuadas todas las bebidas marca *Coca-Cola*. *The Coca-Cola Company* podrá introducir bebidas en nuestros territorios. En ese caso tenemos el derecho del tanto para la producción, empaque, distribución y venta de dichas bebidas, sujeto a las obligaciones que existan en ese momento con respecto a bebidas marca *Coca-Cola* en término de los contratos de embotellador. Los contratos de embotellador nos prohíben la producción, embotellado o manejo de bebidas distintas a las bebidas de marca *Coca-Cola*, u otros productos o empaques que pudieran imitar, infringir, o causar confusión con los productos, imagen de comercialización, contenedores o marcas *Coca-Cola*, excepto bajo la autorización de o con el consentimiento de *The Coca-Cola Company*. Los contratos de embotellador también nos prohíben la adquisición o tenencia accionaria en un tercero que lleve a cabo dichas actividades restringidas. Los contratos de embotellador también imponen restricciones en lo que se refiere al uso de ciertas marcas registradas, envases autorizados, empaques y etiquetas de *The Coca-Cola Company* para actuar conforme a las políticas establecidas por *The Coca-Cola Company*. En particular, estamos obligados a:

- mantener las plantas y el equipo, el personal y las instalaciones de distribución con la capacidad para producir, empacar y distribuir las bebidas de la marca *Coca-Cola* en contenedores autorizados de acuerdo con nuestros contratos de embotellador, en cantidades suficientes para satisfacer toda la demanda en nuestros territorios;
- tomar las medidas de control de calidad adecuadas, impuestas por *The Coca-Cola Company*;
- desarrollar, estimular y satisfacer la demanda de bebidas marca *Coca-Cola* utilizando todos los medios autorizados, incluyendo la inversión en publicidad y planes de mercadotecnia;
- mantener nuestra capacidad financiera, según sea necesario para asegurar el cumplimiento de nuestras obligaciones y las de nuestras subsidiarias para con *The Coca-Cola Company*; y
- presentar anualmente a *The Coca-Cola Company* nuestros planes de mercadotecnia, administración, promociones y de publicidad para el año siguiente.

Durante 2011, *The Coca-Cola Company* contribuyó en una parte importante de nuestros gastos de mercadotecnia en nuestros territorios, y reiteró su intención de continuar brindando este tipo de apoyo como parte de nuestro marco de colaboración. Aun cuando consideramos que *The Coca-Cola Company* continuará otorgando fondos para publicidad y mercadotecnia, no está obligada a hacerlo. Debido a esto, el apoyo futuro para publicidad y mercadotecnia otorgado por *The Coca-Cola Company* puede variar materialmente de sus niveles históricos. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”** y el **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*”**.

Tenemos distintos contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company* para cada uno de los territorios en los que operamos, sustancialmente en los mismos términos y condiciones. Estos contratos de embotellador se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar un aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en particular.

Al 31 de diciembre de 2011 teníamos siete contratos de embotellador en México, cada uno corresponde a diferentes territorios: (i) para el territorio del Valle de México nuestros contratos de embotellador vencen en junio de 2013 y en abril de 2016, (ii) para el territorio de Centro de México nuestros contratos de embotellador vencen en mayo de 2015 y en julio de 2016, (iii) el contrato de embotellador para el territorio del Noreste vence en septiembre de 2014, (iv) el contrato de embotellador para el territorio del Bajío vence en mayo de 2015 y (v) el contrato de embotellador para el territorio del Sureste vence en junio de 2013. Nuestros contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company* en nuestros territorios en otros países vencerán en: 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; 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.

Los contratos de embotellador pueden darse por terminado por *The Coca-Cola Company* en caso de algún incumplimiento relevante por nuestra parte. Las cláusulas de incumplimiento incluyen limitaciones en el cambio de accionistas o control de nuestra compañía y la cesión o transferencia de contratos de embotellador, y están diseñados para impedir que cualquier persona no aceptable para *The Coca-Cola Company* sea el cesionario del contrato de embotellador o adquiera nuestra compañía, independientemente de los otros derechos establecidos en el convenio de accionistas. Estas disposiciones podrían evitar cambios en nuestros accionistas principales, incluyendo fusiones o adquisiciones que involucren la venta o disposición de nuestro capital social, que implique un cambio efectivo de control, sin el consentimiento de *The Coca-Cola Company*. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas –Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”**.

Adicionalmente celebramos contratos de licencia de marcas registradas con *The Coca-Cola Company* mediante los cuales se nos autoriza a utilizar ciertas marcas registradas de *The Coca-Cola Company* con nuestra denominación social. Estos contratos tienen un término de diez años, sin embargo se darían por terminado en caso

de que detuviéramos la producción, comercialización, venta y distribución de productos *Coca-Cola* de acuerdo con los contratos de embotellador, o si el convenio de accionistas se diera por terminado. *The Coca-Cola Company* también tiene el derecho de dar por terminados los contratos de licencia en caso de que utilicemos sus marcas registradas de una manera no autorizada en los contratos de embotellador.

DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO

Durante los últimos años, hemos realizado inversiones de capital importantes para modernizar nuestras instalaciones y mejorar la eficiencia operativa y la productividad, incluyendo:

- aumento en la capacidad anual de nuestras 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 nuestra flexibilidad de producir diferentes presentaciones, incluyendo tiempos más rápido de saneamiento y de cambio en las líneas de producción; y
- cierre de instalaciones de producción obsoletas.

Véase “Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras—Inversiones de Capital.”

Al 31 de diciembre de 2011 éramos propietarios de 35 plantas embotelladoras. Por país tenemos: 14 plantas embotelladoras en México, 5 en Centroamérica, 6 en Colombia, 4 en Venezuela, 4 en Brasil y 2 en Argentina.

Al 31 de diciembre de 2011, operamos 249 centros de distribución, de los cuales aproximadamente 51% están en territorio mexicano. Más del 86% de nuestros centros de distribución son propios, y el resto son rentados. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía— Ventas del Producto y Distribución.”

La maquinaria, equipo e inventarios, están aseguradas con pólizas de “cobertura amplia”, así como por pérdidas por interrupciones del negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, tormentas, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo explosiones, incendios, vandalismo, motines y pérdidas relacionadas con productos en proceso. Adicionalmente, tenemos una póliza de seguros para pasivos de “cobertura amplia” que cubre nuestros pasivos de productos. Nuestras pólizas de seguros las obtenemos a través de un agente de seguros. La mayoría de las pólizas son emitidas por Allianz México, S.A., Compañía de Seguros, y la cobertura es parcialmente re-asegurada en los mercados internacionales.

A continuación se muestra el uso principal, la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de nuestras instalaciones de producción por país de operación:

Resumen de Instalaciones de Producción al 31 de diciembre de 2011

<u>Country</u>	<u>Capacidad de instalación (miles de cajas unidad)</u>	<u>% Utilización⁽¹⁾</u>
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%

(1) Tasa anualizada.

La tabla a continuación muestra por país la ubicación y área de producción de nuestras instalaciones de producción:

**Instalaciones de Producción por Ubicación
al 31 de diciembre de 2011**

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

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La tabla que sigue a continuación presenta nuestras subsidiarias importantes directas e indirectas y el porcentaje de participación de cada una de ellas al 31 de diciembre de 2011:

<u>Nombre de la Compañía</u>	<u>Jurisdicción</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Descripción</u>
Propimex, S. de R.L. de C.V. ⁽¹⁾	México	100.0%	Manufactura y distribución de bebidas embotelladas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	100.0%	Controladora de manufactureros y de distribuidores bebidas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	97.9%	Manufactura de latas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas, y distribuidor de bebidas embotelladas.
Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A. (previamente, Panamco Venezuela, S.A. de C.V.)	Venezuela	100.0%	Manufactura de botellas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.

(1) El 2 de marzo de 2012, Propimex S.A. de C.V. se transformó a Propimex, S. de R.L. de C.V.

Punto 4A. Comentarios de la SEC no resueltos.

Ninguno.

Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras

General

La siguiente discusión deberá leerse en conjunto con, y está completamente sustentada por referencia a nuestros estados financieros consolidados incluyendo las notas a los mismos. Nuestros estados financieros consolidados están preparados de acuerdo con las NIF mexicanas, que difieren en ciertos aspectos respecto a los *U.S. GAAP*. Las Notas 26 y 27 a nuestros estados financieros consolidados ofrecen una descripción de las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP* en lo que aplica a nuestra compañía, así como una conciliación con los *U.S. GAAP* respecto a la utilidad neta y capital contable.

Precio Promedio por Caja Unidad. Utilizamos el precio promedio por caja unidad para analizar las tendencias de los precios promedio en los distintos territorios en los que operamos. Calculamos el precio promedio por caja unidad dividiendo las ventas netas entre el volumen de ventas total. Las ventas de cerveza en Brasil, que no están incluidas en nuestro volumen de ventas, están excluidas de este cálculo.

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas. Nuestros estados de resultados se ven afectados por cambios en las condiciones económicas de México y en los otros países en los que operamos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el 35.7%, 37.5%, y 35.8% respectivamente, de nuestros ingresos totales provinieron de México. Además de México, tenemos operaciones en Centroamérica, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina.

Nuestros resultados futuros pueden verse afectados significativamente por las condiciones financieras y económicas generales de los países en los que operamos. Disminuciones en los niveles de crecimiento económicos, la devaluación de las monedas locales, incrementos en la inflación y tasas de interés más altas, o por acontecimientos políticos, que puedan resultar en menor demanda de nuestros productos, menores incrementos reales en precios, o un cambio a productos de márgenes más bajos.

La economía mexicana continua siendo influenciada de manera importante por el desempeño de la economía de los Estados Unidos. En consecuencia, un mayor deterioro de las condiciones económicas, o un retraso en la recuperación de la economía norteamericana podrían limitar cualquier tipo de recuperación en México. Adicionalmente, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar nuestro costo de la deuda y de fondeo denominadas en pesos mexicanos a una tasa variable, y podría afectar negativamente nuestra condición financiera. Una depreciación del peso mexicano en relación con el dólar estadounidense incrementa el costo de una parte de las materias primas que adquirimos cuyo precio puede estar determinado en, o con referencia a, dólares estadounidenses, y de nuestras obligaciones denominadas en dólares estadounidenses, por lo que nuestra condición financiera se vería afectada negativamente.

Eventos Recientes

Según fue previamente informado por la CNBV, a partir de 2012, las emisoras con valores inscritos en la BMV están obligadas a preparar su información financiera de acuerdo con las NIIF. Desde el 2006, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera ha estado modificando las NIF mexicanas con el fin de asegurar su alineamiento con las NIIF. En cumplimiento a las disposiciones aplicables, a partir del 1 de enero de 2012 estamos reportando nuestra información financiera de acuerdo con las NIIF sobre una base comparable.

El 15 de diciembre de 2011, la compañía celebró un convenio para fusionar la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano en la compañía. 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 ha sido aprobado tanto por el consejo de administración de Coca-Cola FEMSA como por el de Grupo Fomento Queretano y está sujeto a la aprobación de la Comisión Federal de Competencia y de la asamblea de

accionistas de cada compañía. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones Serie L de la compañía, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221 millones. Se espera que esta transacción se concrete durante el segundo trimestre de 2012.

El 24 de febrero de 2012, nuestro consejo de administración propuso un dividendo ordinario por aproximadamente Ps. 2.77 por acción en circulación a la fecha de pago, el cual al momento de hacer el presente reporte se anticipa sea el 30 de mayo de 2012. Este dividendo fue aprobado en la asamblea anual de accionistas celebrada el 20 de marzo de 2012.

En febrero de 2012, celebramos un contrato de exclusividad por 12 meses con *The Coca-Cola Company*, con el objeto de evaluar la posible adquisición de una participación accionaria en una embotelladora propiedad de *The Coca-Cola Company* en Filipinas. Hoy en día, seguimos en proceso de evaluar esta posible adquisición.

El 29 de marzo de 2012, la compañía publicó los resultados financieros no auditados del año 2011 preparados conforme a las NIF mexicanas y traducidas a NIIF para efectos propósitos comparativos.

Estimaciones Contables Críticas

La preparación de nuestros estados financieros consolidados requiere que efectuemos estimaciones y supuestos que afectan (1) los montos de activos y pasivos registrados, (2) la revelación de nuestras estimaciones de activos y pasivos contingentes a la fecha del balance y (3) el registro de ingresos y egresos para el periodo reportado. Hemos basado nuestros juicios y estimaciones en la experiencia histórica y en otros factores que consideramos son razonables, los cuales en conjunto forman la base para emitir juicios sobre los valores de activos y pasivos reportados. Nuestras conclusiones pueden diferir de estos estimados bajo distintos supuestos o condiciones. Evaluamos la validez de nuestros juicios y estimaciones continuamente. Nuestras políticas contables más importantes se describen en la Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados. Consideramos que nuestros criterios contables más importantes que implican la aplicación de estimaciones y/o juicios son:

Reserva para Cuentas Incobrables. Determinamos la reserva para cuentas incobrables con base en la valuación de la antigüedad de las cuentas por cobrar. La cantidad asignada se determina con base en un análisis de recuperación de cada balance. Sin embargo, la mayoría de nuestras ventas son en efectivo y en consecuencia no incrementan las cuentas incobrables.

Botellas retornables y no retornables y cajas. 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 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 el detallista en virtud del cual la Compañía mantiene la propiedad. Estas botellas son controladas por personal de ventas durante sus visitas

periódicas a los detallistas y la Compañía tiene el derecho de cobrar cualquier rotura identificada al detallista. 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.

Propiedades, Planta y Equipo. Depreciamos las propiedades, planta, equipo y otros activos en función a su vida útil. La vida útil estimada representa el tiempo en que los activos estarán en uso generando ingresos. Las estimaciones de vida útil se basan en la opinión de peritos independientes. Cuando una partida de propiedad, planta y equipo comprenden principales componentes con diferente vida útil se contabilizan y deprecian en partidas separadas de propiedad planta y equipo. La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta.

Valuación de Activos Intangibles. Nuestro activo intangible consiste principalmente en el derecho de producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola* en nuestros territorios, reconocen a su valor de mercado, de acuerdo con NIIF mexicanas. El *goodwill* también se considera activo intangible con vida indefinida. Diferenciamos entre activos intangibles con vida definida de aquellos con vida indefinida, de acuerdo con el periodo durante el cual esperamos recibir beneficios.

Todos los activos y pasivos son valuados a precios de mercado a la fecha de la adquisición, realizamos la asignación del excedente entre el precio de compra y el valor de mercado de los activos netos. El análisis resulta en el reconocimiento de un activo intangible con vida indefinida por los derechos de producir y distribuir refrescos de la marca *Coca-Cola*, los cuales son sujetos a pruebas de deterioro anuales, de acuerdo con las NIF mexicanas. Los activos intangibles asignados son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en donde la inversión fue realizada y son traducidos de manera subsecuente a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio de cierre de cada periodo. A partir de 2008, las operaciones en un entorno económico inflacionario de los activos intangibles se re expresan aplicando los factores de inflación del país de origen y son convertidos a pesos mexicanos al tipo de cambio de cierre de año. Hasta 2007, los activos intangibles con vida indefinida fueron re expresados aplicando los factores de inflación del país de origen, sin importar el tipo de ambiente económico, y traducidos utilizando el tipo de cambio de cierre de año.

Los activos intangibles no son sujetos de amortización, pero son sujetos a pruebas de deterioro iniciales y pruebas subsecuentes.

Históricamente nuestros contratos de embotellador han sido automáticamente renovados y no se han presentado una terminación de dichos contratos. Todos nuestros contratos de embotellador prevén la renovación sin costo y sin ningún cambio en sus términos y condiciones. También creemos que ninguna ley o regulación pueda oponerse o afectar de otra manera adversamente la renovación de dichos contratos.

Deterioro del Valor de los Activos Intangibles (con vida indefinida y definida) y Activos de Larga Duración. Continuamente revisamos que el valor reportado de nuestros activos intangibles y activos de larga duración sea el adecuado. Revisamos para realizar ajustes cuando algún evento o cambios en las circunstancias que sea indicativo el valor registrado de un activo pueden no ser recuperado con base en nuestras proyecciones de flujos de efectivo futuros esperados. A pesar de que consideramos que nuestros flujos de efectivo futuros estimados son razonables, diferentes supuestos respecto a que dichas proyecciones pueden afectar significativamente nuestras evaluaciones. Este examen se realiza anualmente, o con mayor frecuencia si se considera necesario.

Nuestras evaluaciones indican que no ha habido ningún ajuste significativo en los activos intangibles o que los activos de larga duración hayan sido requeridos. No podemos garantizar que nuestras estimaciones no cambiarán como resultado de nueva información o acontecimientos. Cambios en las condiciones económicas o políticas en los países en los que operamos o en las industrias en las que participamos, pueden ocasionar un cambio en nuestras valuaciones actuales.

Pasivos Laborales. Nuestros pasivos laborales incluyen obligaciones por planes de pensiones y retiro, prima de antigüedad y pagos por cesantía por causas distintas a una reestructura. Los pasivos laborales son determinados utilizando supuestos de largo plazo.

Nuestros supuestos son evaluados al menos una vez al año. Estos supuestos incluyen la tasa de descuento, rendimiento esperado a largo plazo sobre activos del plan, tasas de incremento del costo de compensación y ciertos factores relacionados con los empleados, como rotación, edad de retiro y tasa de mortalidad. Los supuestos incluyen el riesgo económico correspondiente a los países en los cuales operamos nuestros negocios.

De acuerdo con las NIF mexicanas, los resultados actuales que difieran de nuestros supuestos se calculan y se amortizan en periodos futuros y por lo tanto, generalmente afectan nuestro gasto devengado y la obligación de pago en estos periodos futuros. Si bien consideramos que nuestros supuestos son adecuados, cambios significativos respecto a nuestra experiencia actual o cambios significativos en nuestros supuestos podrían afectar materialmente nuestras obligaciones laborales, y nuestros gastos futuros.

La siguiente tabla muestra un resumen de los 3 supuestos clave usados para determinar el costo anual por salarios de 2010, junto con el impacto del costo de la pensión por variación del 1% en la tasa asumida:

Supuesto	2011 tasa real para países inflacionarios ⁽¹⁾	2011 tasa nominal para países no inflacionarios ⁽¹⁾	Impacto de 1% de cambio (millones) ⁽²⁾
Tasa de descuento anual	1.5% - 2.2%	5.5% - 9.7%	+ Ps. (208) - Ps. 304
Incremento en los salarios	1.0% - 1.5%	4.0% - 6.5%	+ Ps. 217 - Ps. 144
Rendimiento estimado sobre el plan de activos.....	0.5% ⁽³⁾	7.0% - 9.7% ⁽³⁾	+ Ps. 30

(1) Calculado utilizando una fecha de medición en diciembre de 2011.

(2) “+” se refiere al 1% de incremento; “-” indica un decremento del 1%.

(3) No aplica para Colombia y Guatemala.

El costo total del periodo relacionado al plan de pensiones se registra como gasto operativo.

Impuesto sobre la Renta Diferido - Provisión de Valuación. Reconocemos los impuestos diferidos a los activos y a los pasivos con base en las diferencias entre el estado financiero que refleja las cifras y la base de impuestos sobre activos y pasivos. Regularmente revisamos la recuperación de nuestros impuestos diferidos activos y establecemos una provisión de valuación basada en los ingresos gravables históricos, proyectamos el ingreso gravable futuro y los tiempos esperados para las reversiones de las diferencias temporales existentes. En caso de que estos estimados y supuestos relacionados cambien en el futuro, es posible que nos sea requerido ajustar las provisiones de valuación.

Contingencias Legales, Fiscales y Laborales. Estamos sujetos a una serie de demandas y contingencias relacionadas con procesos legales, laborales y fiscales. Debido a su naturaleza, estos procedimientos legales contienen ciertos elementos inciertos incluyendo, fallos de las cortes, negociaciones entre las partes afectadas y acciones gubernamentales, entre otros. La administración evalúa periódicamente decisiones no favorables en dichas contingencias y dispone un pasivo y/o divulga las circunstancias relevantes apropiadamente. Determinamos un pasivo para dicha pérdida estimada de acuerdo con las reglas contables.

Nuevos Pronunciamientos Contables

A continuación se presenta un resumen de los pronunciamientos contables recientemente emitidos.

a) NIF B-5 “Información Financiera por Segmentos”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF B-5 “Información Financiera por Segmentos”, la cual sustituye al Boletín B-5. La NIF B-5 establece que un segmento operativo debe cumplir los siguientes requisitos: i) el segmento desarrolla actividades de negocio por las que genera o está en vías de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos; ii) sus resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones; y iii) se dispone de información financiera específica. La NIF B-5 también requiere revelaciones relacionadas a los segmentos operativos sujetos a informar, incluyendo detalles de utilidades, activos y pasivos, conciliaciones, información sobre productos y servicios, y áreas geográficas. Este pronunciamiento fue aplicado de forma retroactiva para fines comparativos, aunque no tuvo impacto en los indicadores clave revelados en la 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 el contenido que debe ser incluido en los estados financieros condensados o completos a fechas intermedias. La adopción de la NIF B-9 no tuvo impacto en los estados financieros anuales de la Compañía.

c) NIF C-4 “Inventarios”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-4 “Inventarios”, la cual sustituye al Boletín C-4, del mismo nombre. La NIF C-4 no acepta como método de valuación de inventarios el costo directo ni permite el uso del método de últimas entradas primeras salidas (UEPS). La NIF establece que los inventarios se deben valorar a su costo o a su valor neto de realización, el menor. Asimismo, establece que los anticipos a proveedores por concepto de adquisición de mercancía deben clasificarse como inventarios siempre y cuando se hayan transferido a la Compañía los riesgos y beneficios de los inventarios. La aplicación de esta norma no impactó la valuación de inventarios actual que utiliza la Compañía. Esta norma fue aplicada de forma retrospectiva, por lo que se realizó la reclasificación entre los anticipos a proveedores y el saldo de inventarios reportado al 31 de diciembre de 2010 de Ps. 123 millones. Reclasificaciones similares fueron realizadas en el estado consolidado de flujos de efectivo de 2010 y 2009.

d) NIF C-5 “Pagos Anticipados”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-5 “Pagos Anticipados”, la cual sustituye al Boletín C-5, del mismo nombre. La NIF C-5 establece que la característica principal de los pagos anticipados es que no le transfieren aún a la entidad los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir. Por lo tanto, deben clasificarse en el estado de posición financiera en atención a la clasificación de la partida de destino en el activo circulante o no circulante. Además, se establece que para aquellos pagos anticipados por los que se ha transferido a la entidad los beneficios y riesgos inherentes al bien o servicio, se reconozcan en el rubro al que corresponde el bien o servicio.

Los cambios contables derivados de la adopción de esta norma fueron reconocidos retrospectivamente, resultando en una reclasificación entre “otros activos circulantes” (ver Nota 8) y “otros activos” (ver Nota 12). También resultó en reclasificaciones a pagos anticipados de Ps. 349 millones, los cuales fueron reclasificados de “inventarios” Ps. 123 millones y “propiedad, planta y equipo” Ps. 226 millones, al 31 de diciembre de 2010. Reclasificaciones similares fueron realizadas en el estado de flujos de efectivo de 2010 y 2009.

e) NIF C-6 “Propiedades, planta y equipo”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-6 “Propiedades, planta y equipo”, la cual sustituye al Boletín C-6 “Inmuebles, maquinaria y equipo”. Su entrada en vigor es para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011. El punto de la nueva norma relacionado con la segregación de componentes de partidas de propiedades, planta y equipo que tengan una vida útil claramente distinta, opcionalmente ha sido diferido hasta 2012, aunque este

requisito ha sido aplicado por la Compañía desde años previos y no impactará en los estados financieros consolidados.

En el caso de intercambios de activos la NIF C-6 requiere determinar la sustancia comercial de la operación. Adicionalmente la depreciación de todos los activos debe realizarse sobre componentes del activo y el monto depreciable será el costo de adquisición menos su valor residual. Por otra parte, aclara que, independientemente si el uso o no uso del activo es temporal o indefinido, no debe dejar de registrarse el cargo por depreciación. La depreciación de un activo se detiene en la fecha en que el activo se clasifica como mantenido para la venta o la fecha en que el activo se deja de reconocer, lo que suceda primero. Se establecen revelaciones específicas para entidades públicas, tales como adiciones, ventas, depreciación, deterioro, entre otros. Esta norma fue adoptada y no tuvo impacto en 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 dado a la presentación de anticipos a proveedores (ver Nota 2d) y las revelaciones adicionales presentadas en la Nota 10.

f) NIF C-18 “Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo”

El 1 de enero de 2011, la Compañía adoptó la NIF C-18, “Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo”, la cual establece el tratamiento contable para el reconocimiento inicial y posterior de la provisión por obligaciones legales o asumidas relacionadas con el retiro de componentes de propiedades, planta y equipo, las cuales se originen durante la adquisición, construcción, desarrollo y/o el funcionamiento normal de dicho componente.

Esta norma también establece que una entidad debe reconocer inicialmente una provisión de una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo con la mejor estimación del desembolso necesario para liquidar la obligación presente en el momento en que se contrae, si puede determinarse una estimación confiable. La mejor estimación de una provisión de una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo, debe determinarse utilizando la técnica de valor presente esperado. La adopción de la NIF C-18 no tuvo impacto en los estados financieros de la Compañía.

U.S. GAAP.

No hay nuevos principios de contabilidad importantes que hayan entrado en vigor en 2011 que impacten en la Compañía.

Implementación a NIIF

La CNBV anunció que a partir del 1 de enero de 2012 todas las compañías públicas que cotizan en México deben reportar su información financiera de acuerdo con NIIF emitidos por el Consejo de Normas Contables Internacionales (“IASB”). De acuerdo con esto, la Compañía adoptará NIIF desde el 1 de enero de 2012, con fecha de transición a NIIF al 1 de enero de 2011.

La fecha de transición de la Compañía fue el 1 de enero de 2011 (“Fecha de Transición”). La NIIF 1, “Adopción por primera vez de Normas Internacionales de Información Financiera” establece excepciones obligatorias y permite algunas exenciones opcionales en su aplicación retrospectiva de NIIF.

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias relevantes a la aplicación retrospectiva de NIIF:

a) Estimaciones:

Las estimaciones realizadas por la Compañía bajo NIIF 1 a la fecha de transición, son consistentes con las estimaciones previamente registradas bajo NIF mexicanas a la misma fecha.

b) Baja de activos y pasivos financieros:

A la fecha de transición, la Compañía aplicó las reglas del IAS 39, “Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición”, que requiere dar de baja activos y pasivos financieros que ocurrieron a dicha fecha y que no

cumplen con los criterios de clasificación bajo esta norma. Sin embargo, no hubo impacto derivado de la aplicación de esta excepción.

c) Contabilidad de coberturas:

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 al IAS 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.

d) Participación no controladora:

La Compañía aplicó los requisitos bajo IAS 27, “Estados Financieros Consolidados y Separados”, relacionados con la participación no controladora de manera prospectiva a partir de la fecha de transición. No hubo impacto derivado de la aplicación de esta excepción.

La Compañía ha elegido las siguientes exenciones opcionales de aplicación retrospectiva de NIIF:

a) Combinaciones de negocios:

De acuerdo al NIIF 1, una entidad puede elegir no aplicar el NIIF 3 “Combinaciones de negocios”, retrospectivamente a combinaciones de negocios realizadas antes de la fecha de transición a NIIF.

La Compañía adoptó esta exención y no modificó la contabilidad de sus combinaciones de negocios anteriores a la fecha de transición. En consecuencia, no hubo remediación de los valores determinados a fechas de adquisición previas, incluyendo el importe de los derechos de distribución previamente registrados.

b) Costo atribuido:

Una entidad puede elegir valorar a valor razonable un componente o toda la propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a NIIF y utilizar dicho valor como su costo atribuido. Además, aquel que adopte por primera vez, puede elegir utilizar una revaluación según principios de contabilidad generalmente aceptados anteriores para un componente de propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a NIIF o anterior, como costo atribuido en la fecha de la revaluación, si la revaluación fue sustancialmente comparable a: (i) valor razonable; o (ii) costo o costo depreciado de acuerdo con NIIF, ajustado para reflejar los cambios de acuerdo con 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 IAS 29.

c) Efecto de conversión acumulado:

Una entidad que adopta por primera vez NIIF, no está obligada a reconocer algunas diferencias de conversión en otras partidas de la utilidad integral y acumularlas en un componente separado del capital contable, ni que reclasifique el resultado acumulado por conversión de capital a resultados la ganancia o pérdida surgida en la disposición de un negocio en el extranjero.

La Compañía aplicó esta exención y, por consecuencia, reclasificó el efecto de conversión acumulado registrado bajo NIF Mexicanas a las utilidades retenidas y a partir del 1 de enero de 2011, se calculará el resultado acumulado por conversión prospectivamente de acuerdo con la IAS 21, “Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de monedas extranjeras”.

d) Costos por préstamos:

Una entidad que adopta por primera vez NIIF puede aplicar las disposiciones transitorias establecidas en el IAS 23 “Costos por préstamos” relacionadas con la fecha de entrada en vigor, la cual debe ser interpretada como el 1 de enero de 2009, o la fecha de transición a NIIF, la que sea posterior.

La Compañía aplicó la exención establecida para los costos por préstamos manteniendo los activos calificables existentes a la fecha de transición y la capitalización de intereses respectiva con base en las políticas de capitalización bajo NIF mexicanas, y comenzando el 1 de enero de 2011 a capitalizar sus costos por intereses de acuerdo con el IAS 23.

Registro de los efectos de transición de NIF Mexicanas a NIIF:

Las siguientes revelaciones proporcionan una descripción cualitativa de los efectos esperados más importantes de la transición a NIIF determinada a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados:

a) Efectos de inflación:

Para fines de la NIF B-10, los efectos de inflación en la información financiera deben ser reconocidos cuando el entorno económico de la entidad se califica como inflacionario, que es cuando la inflación acumulada de los tres años anteriores es igual o mayor al 26%. Por otro lado, el IAS 29 considera que el parámetro más objetivo para calificar una economía como hiperinflacionaria es cuando su inflación acumulada en los últimos tres años se aproxima o excede el 100% entre otros indicadores. El último periodo hiperinflacionario para México fue 1997, para Brasil fue en 1997, anterior a la adquisición por la Compañía de sus operaciones brasileñas, y para Argentina fue en 1994. En consecuencia, la Compañía ha eliminado los efectos inflacionarios previamente registrados en México por el periodo de 1998 hasta 2007. 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 empleados:

De acuerdo con la NIF D-3, la Compañía debe crear una provisión por indemnización por terminación laboral en el momento en que se tenga la intención de terminar la relación laboral antes de la fecha de retiro, o que se paguen prestaciones como resultado de una oferta hecha a los empleados con el fin de alentar su retiro voluntario. Para fines de NIIF, esta provisión es registrada de acuerdo al IAS 19 (revisado), “Beneficios a empleados”, cuando las acciones de la Compañía han demostrado un compromiso para terminar la relación con el empleado o una oferta para alentar su retiro voluntario. Esta acción es soportada con un plan formal que describe las características de la terminación laboral. En consecuencia, en la fecha de transición, la Compañía eliminó su pasivo por indemnización contra las utilidades retenidas.

La Compañía también ha anticipado la aplicación de la IAS 19 (revisado), la cual elimina el uso de la banda de fluctuación (i.e. método del corredor), que tiende a diferir las ganancias y pérdidas actuariales, y requiere registrarlos en otras partidas de la utilidad integral. El IAS 19 (revisado) también elimina la posibilidad de diferir el reconocimiento de servicios pasados y requiere registrarlos en el resultado del periodo. Esto resultó en un incremento en su pasivo por obligaciones laborales contra las utilidades retenidas a la fecha de transición.

c) Programa de bonos:

Bajo NIF mexicanas la Compañía reconoce su plan de programa de bonos ofrecido a algunos ejecutivos clave como un plan de contribuciones definidas, de acuerdo con la NIF D-3, Beneficios a empleados. Por otro lado, NIIF considera este plan de programa de bonos, debe ser registrado bajo los principios establecidos en la NIIF 2, Pagos basados en acciones.

La Compañía registró su plan de programa de bonos de acuerdo al NIIF 2, Pagos basados en acciones. La diferencia más significativa por cambiar el tratamiento contable está relacionada con el periodo durante el cual un gasto por compensación es reconocido, bajo NIF D-3 el importe total de la acción es registrado en el periodo en el cual fue otorgada, mientras que bajo NIIF 2, debe ser reconocido en pérdidas y ganancias durante el periodo en el que el empleado recibe derechos relacionados con dicho bono. Al registrar la adopción de la NIIF 2, la Compañía aplicó las disposiciones transitorias, mediante las cuales no se registraron importes originados antes de la fecha de transición.

d) Impuesto a la utilidad diferido:

Los ajustes bajo NIIF reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo del impuesto a la utilidad diferido de acuerdo con los requisitos establecidos por el IAS 12, "Impuestos a la utilidad".

e) Utilidades retenidas:

Todos los ajustes que surjan de la conversión a NIIF de la Compañía a la fecha de transición fueron registradas en las utilidades retenidas.

f) Otras diferencias en presentación y revelaciones en los estados financieros:

Generalmente, los requisitos de revelación bajo NIIF son más amplios que aquellos bajo NIF Mexicanas, lo que resultará en un incremento en las revelaciones sobre políticas contables, estimaciones significativas, instrumentos financieros y administración de riesgos, entre otros. Además pueden existir diferencias en presentación.

Existen otras diferencias entre NIF mexicanas y NIIF; sin embargo, la Compañía considera que las diferencias mencionadas en los párrafos anteriores describen los efectos más importantes identificados a la fecha de transición.

Los efectos de los puntos previos son los siguientes a partir de Enero de 2001, fecha de transición:

	NIF Mexicanas		Efectos de Transición a NIIF		NIIF Preliminar	
Activos circulantes	Ps.	26,436	Ps.	(38)	Ps.	26,398
Activos no circulantes		87,625		(10,523)		77,102
Total activos	Ps.	114,061	Ps.	(10,561)	Ps.	103,500
Pasivos circulantes	Ps.	17,646	Ps.	6	Ps.	17,652
Pasivos no circulantes		22,534		(1,871)		20,663
Total pasivos		40,180		(1,865)		38,315
Total capital	Ps.	73,881	Ps.	(8,696)	Ps.	65,185

Las cifras presentadas bajo NIIF deben ser interpretadas como "NIIF preliminares" ya que la Compañía estará presentando NIIF al 31 de diciembre de 2012 con base en las NIIF vigentes a dicha fecha. La información que se presenta en esta nota ha sido preparada de conformidad con las normas e interpretaciones que la Compañía considera que estarán vigentes al 31 de diciembre de 2012 o emitidas y adoptadas anticipadamente por la Compañía a la fecha de preparación de estos estados financieros consolidados. Las normas e interpretaciones que serán aplicables al 31 de diciembre de 2012, incluyendo aquellas que son optativas, no se conocen con certeza a la fecha de preparación los estados financieros consolidados. Adicionalmente, las políticas contables elegidas por la Compañía podrían modificarse como resultado de cambios en el entorno económico o en tendencias de la industria que sean observables con posterioridad a la emisión de estos estados financieros consolidados. De conformidad, la información revelada en esta nota está sujeta a cambios.

La información presentada en esta nota no pretende cumplir con NIIF, ya que de acuerdo con NIIF, sólo un grupo de estados financieros que comprenda el balance general, el estado de utilidad integral, el estado de variaciones en el capital contable y el estado de flujos de efectivo, junto con información comparativa y notas explicativas, puede proveer una presentación adecuada de la posición financiera de la Compañía, el resultado de sus operaciones y flujos de efectivo. Esta información mencionada no ha sido presentada anteriormente.

Resultados de Operación

La tabla que se muestra a continuación muestra nuestros estados de resultados consolidados para los años que terminaron el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.

	Por los años terminados el 31 de diciembre de,			
	2011	2011	2010	2009
	(2011, 2010 y 2009 se presenta en millones de pesos mexicanos o millones de dólares estadounidenses excepto la información por acción)			
Ingresos:				
Ventas netas	US\$ 8,893	Ps. 124,066	Ps. 102,988	Ps. 102,229
Otros ingresos operativos	47	649	468	538
Ingresos totales	8,940	124,715	103,456	102,767
Costo de ventas	4,838	67,488	55,534	54,952
Utilidad Bruta	4,102	57,227	47,922	47,815
Gastos Operativos:				
Administrativos	372	5,184	4,449	5,308
Ventas	2,285	31,891	26,394	26,672
	2,657	37,075	30,843	31,980
Utilidad por operación	1,445	20,152	17,079	15,835
Otros gastos, neto	167	2,326	1,292	1,449
Resultado integral de financiamiento:				
Gasto financiero	124	1,736	1,748	1,895
Producto financiero	(43)	(601)	(285)	(286)
Fluctuación cambiaria pérdida (ganancia), neta	(4)	(62)	423	370
Ganancia por posición monetaria, neta	(11)	(155)	(414)	(488)
(Ganancia) pérdida de la porción inefectiva en valuación de instrumentos financieros derivados	10	140	(244)	(118)
	76	1,058	1,228	1,373
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	1,202	16,768	14,559	13,013
Impuestos a la utilidad	401	5,599	4,260	4,043
Utilidad neta consolidada	US\$ 801	Ps. 11,169	Ps. 10,299	Ps. 8,970
Utilidad neta de la participación controladora	761	10,615	9,800	8,523
Utilidad neta de la participación no controladora	40	554	499	447
Utilidad neta consolidada	US\$ 801	Ps. 11,169	Ps. 10,299	Ps. 8,970
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares estadounidenses y pesos mexicanos):				
Utilidad por acción	US\$ 0.41	Ps. 5.69	Ps. 5.31	Ps. 4.62

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 13.95 por dólar estadounidense para la conversión de las cantidades en dólares estadounidenses, únicamente para la conveniencia del lector.

Operaciones por Segmento Reportado

La siguiente tabla muestra la información financiera para nuestros segmentos por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009. Véase la Nota 25 de nuestros estados financieros consolidados para información adicional por segmento.

	Por el año terminado el 31 de diciembre de,		
	2011	2010	2009
	(2011, 2010 y 2009 se presentan en millones de pesos mexicanos)		
Ingresos totales			
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 52,196	Ps. 45,213	Ps. 43,034
Sudamérica (Excluye Venezuela) ⁽²⁾	52,408	44,210	37,303
Venezuela.....	20,111	14,033	22,430
Utilidad bruta			
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 24,775	Ps. 22,035	Ps. 21,286
Sudamérica (Excluye Venezuela) ⁽²⁾	22,498	19,415	16,579
Venezuela.....	9,954	6,472	9,950
Utilidad de operación			
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 8,906	Ps. 7,714	Ps. 7,998
Sudamérica (Excluye Venezuela) ⁽²⁾	7,943	6,921	6,022
Venezuela.....	3,303	2,444	1,815

(1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Incluye el resultado por la operación de Grupo Tampico desde octubre de 2011 y de Grupo CIMSA desde diciembre de 2011.

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

Resultados de Operación por el Año Terminado el 31 de diciembre de 2011 Comparado con el Año Terminado el 31 de diciembre de 2010.

Ingresos Totales. Nuestros ingresos totales consolidados crecieron 20.5% a Ps. 124,715 millones en el 2011, en comparación con el 2010, como resultado de crecimientos de ingresos de doble dígito en nuestras divisiones de Sudamérica, incluyendo Venezuela y la división de México y Centroamérica, incluyendo la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA a nuestra operación de México, durante el cuarto trimestre de 2011. Excluyendo la integración de los nuevos territorios en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 19%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los nuevos territorios de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, los ingresos totales crecieron aproximadamente 16%.

El volumen total de ventas incrementó 6.0% a 2,648.6 millones de cajas unidad en 2011, en comparación con el 2010. La integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México en el cuarto trimestre de 2011, aportó 48.9 millones de cajas unidad, de las cuales 63.0% son refrescos, 5.2% es agua y 27.4% es agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros y 4.4% es bebidas no-carbonatadas. Excluyendo este efecto no comparable, el volumen creció 4.0% a 2,599.7 millones de caja unidad. Orgánicamente, la categoría de refrescos creció 4.0%, principalmente impulsada por un sólido crecimiento de la marca *Coca-Cola*, contribuyendo aproximadamente 80% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 10.8%, principalmente impulsada por el negocio de Jugos de Valle en México, Brasil y Venezuela, y nuestra naranjada Hi-C y la marca de jugo Cepita en

Argentina, representando cerca de 15% del volumen incremental. Nuestro portafolio de agua embotellada, incluyendo presentaciones mayores o iguales a 5 litros, creció 1.9%, representando el balance.

El precio promedio por caja unidad consolidado creció 13.8%, a Ps. 45.38 en 2011, comparado con Ps. 39.89 en 2010. En moneda local, el precio promedio por caja unidad creció en todos nuestros territorios, principalmente impulsado por incrementos de precio implementados durante el año y mayores volúmenes en la categoría de refrescos, que posee un precio promedio por caja unidad más alto.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta creció 19.4% a Ps. 57,227 millones en 2011, en comparación con el 2010. El costo de ventas se incrementó 21.5% principalmente como resultado de mayores costos de PET y edulcorantes a lo largo de nuestras operaciones, que fueron parcialmente compensado por la apreciación del tipo de cambio promedio del real brasileño, el Peso colombiano y el Peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en US dólares. El margen bruto alcanzó 45.9% en 2011, en comparación con 46.3% del año 2010.

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

Gastos de Operación. Los gastos de operación consolidados, como porcentaje de los ingresos, se mantuvieron en 29.7% en 2011 comparados con el 29.8% en 2010. Los gastos de operación en términos absolutos se incrementaron 20.2%, principalmente como resultado de mayores costos laborales en Venezuela, mayores costos laborales y de fleteo en Argentina y aumento en inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable.

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad de operación consolidada creció 18.0% a Ps. 20,152 millones en 2011, en comparación con 2010. Nuestra división de Sudamérica, incluyendo Venezuela, aportó más del 60% de este crecimiento. Nuestro margen de operación fue de 16.2% en 2011, en comparación con 16.5% en el 2010.

Otros Gastos, Neto. Durante el 2011, se registraron Ps. 2,326 millones en la línea de otros gastos, neto. Estos gastos reflejan principalmente la participación de utilidades de los empleados, la pérdida en venta de activos fijos y la baja de ciertos activos no productivos.

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

El resultado integral de financiamiento en 2011 registró un gasto de Ps. 1,058 millones en comparación con un gasto de Ps. 1,228 millones en 2010, principalmente debido a un menor gasto financiero neto.

Impuestos. El impuesto sobre la renta creció a Ps. 5,599 millones en 2011 desde Ps. 4,260 millones en 2010. Durante el 2011, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 33.4% en comparación a 29.3% en el 2010.

Participación Controladora. Nuestra participación controladora consolidada se incrementó 8.3% a Ps. 10,615 millones en 2011, comparada con el 2010. La participación controladora por acción (“PCPA”) en 2011 fue

de Ps. 5.69 (Ps. 56.91 por ADS) calculada sobre una base de 1,865.3 millones de acciones (cada ADS representa 10 acciones locales).

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México y Centroamérica

Ingresos Totales. Los ingresos totales en la división México crecieron 15.4% a Ps. 52,196 millones en 2011, en comparación con el 2010, incluyendo la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en la operación de México durante el cuarto trimestre de 2011. Mayores volúmenes, incluyendo las fusiones de los nuevos territorios, representaron cerca de 65% de los ingresos incrementales durante el año y el incremento en precios promedio por caja unidad representó el balance. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 34.39, un incremento de 5.2% en comparación con el 2010, principalmente reflejando incrementos selectivos de precio implementados en México y Centroamérica durante el año. Excluyendo la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 12%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los territorios recientemente fusionados en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 11%.

El volumen total de ventas creció 9.5% a 1,510.8 millones de cajas unidad en el 2011, en comparación con 2010. Excluyendo la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, el volumen creció 6.0% a 1,461.8 millones de cajas unidad. Orgánicamente, la categoría de refrescos creció 6.0%, impulsada por un crecimiento de 7% en la marca *Coca-Cola* y de 3% en refrescos de sabores, aportando 75% del volumen incremental. El portafolio de agua embotellada, incluyendo presentaciones mayores o iguales a 5 litros, creció 5.6%, contribuyendo más de 15% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 7.5% principalmente impulsada por la línea de bebidas de Jugos del Valle, *Nestea* y *Powerade*, representando el balance.

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad bruta creció 12.4% a Ps. 24,775 millones en 2011, comparada con el 2010. Los gastos de operación crecieron 18.3% como principalmente como resultado de mayores costos de edulcorantes y PET, que fueron parcialmente compensados por la apreciación del tipo de cambio promedio del Peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en US dólares. El margen bruto decreció de 48.7% en el 2010 a 47.5% en el 2011.

La utilidad de operación creció 15.5% a Ps. 8,906 millones en el 2011, comparada con Ps. 7,714 millones en el 2010. Los gastos operativos se incrementaron en 10.8%. El apalancamiento operativo alcanzado principalmente por mayores ingresos, en combinación con gastos operativos controlados en México, resultó en un margen operativo de 17.1% en el 2011, manteniéndose estable en comparación con el 2010.

Sudamérica (excluyendo Venezuela)

Ingresos Totales. Los ingresos totales alcanzaron Ps. 52,408 millones en el 2011, un incremento de 18.5% en comparación con el 2010, como resultado de crecimientos de ingresos de doble dígito en todos los territorios. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 3,868 millones durante el año, los ingresos totales incrementaron 18.6% a Ps. 48,540 millones. Excluyendo cerveza, mayores precios promedio por caja unidad a lo largo de nuestras operaciones representaron cerca de 75% de los ingresos incrementales y el crecimiento del volumen en cada territorio contribuyó el balance. Excluyendo los efectos de conversión de moneda los ingresos totales crecieron aproximadamente 15%.

El volumen total de ventas de la división Sudamérica, excluyendo Venezuela, creció 4.3% a 948.1 millones de cajas unidad en el 2011, comparado con el 2010, como resultado de crecimientos en cada operación. Nuestro portafolio de refrescos creció 4.7%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola* en Argentina y Colombia, que creció 11% y 9%, respectivamente y un crecimiento de 6% en refrescos de sabores. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 16.4% impulsada principalmente por la línea de bebidas de Jugos del Valle y la marca de *Matte Leao* en Brasil y la marca de jugo *Cepita* y la naranjada *Hi-C* en Argentina. Estos incrementos compensaron un decremento de 4.8% en el portafolio de agua embotellada, incluyendo agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 22,498 millones, un incremento de 15.9% en 2011, comparado con el año 2010. El costo de ventas se incrementó 20.6% impulsado principalmente por mayores costos año-contra-año de PET y edulcorantes en la división, que fueron parcialmente compensados por la apreciación del tipo de cambio promedio del Real brasileño y el Peso colombiano aplicado a nuestro costo de materia prima denominado en US Dólares. El margen bruto alcanzó 42.9% en el 2011, en comparación con 43.9% en el 2010.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 14.8% a Ps. 7,943 millones en 2011, en comparación con el 2010. Los gastos de operación se incrementaron 16.5% principalmente debido mayores costos laborales y de fleteo en Argentina, en combinación con gastos de mercadeo normalizados en Colombia. Nuestro margen de operación alcanzó 15.2% en 2011, resultando en un decremento de 50 puntos base en relación al año anterior, debido a presiones en el margen bruto.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 20,111 millones en 2011, un incremento de 43.3% en relación al 2010, como resultado del incremento en el precio promedio por caja unidad. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 105.84 en 2011, representando un incremento de 59.4% en relación al 2010. En moneda local, mayores precios promedio por caja unidad aportaron el crecimiento de ingresos. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de Venezuela crecieron aproximadamente 41%.

El volumen total de ventas en Venezuela decreció 10.0% a 189.8 millones de cajas unidad en 2011, en comparación con 211.0 millones de cajas unidad en el 2010. El volumen de ventas de refrescos decreció 9.6%, mientras el volumen de ventas de la categoría de agua embotellada, incluyendo agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros, decreció 24.8%. La categoría de bebidas no carbonatas creció 14.9%, debido a la introducción de la naranjada *del Valle Fresh y Kapo*, y compensó parcialmente la caída del volumen.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 9,954 millones en 2011, un incremento de 53.8% comparado con el año previo. El costo de ventas incrementó 34.3%, impulsado principalmente por mayores costos de edulcorantes. El margen bruto tuvo una expansión de 340 puntos base a de 49.5% en 2011 a en comparación con 46.1% en 2010.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 35.1% a Ps. 3.303 millones en 2011, en comparación con el año anterior. Los gastos de operación incrementaron 65.1% principalmente por mayores costos laborales y mayores gastos de mercadotecnia y administración. El margen de operación alcanzó 16.4% en 2011, en comparación con 17.4% en 2010.

Resultados de Operación por el Año Terminado el 31 de diciembre de 2010 Comparado con el Año Terminado el 31 de diciembre de 2009.

Ingresos Totales. Nuestros ingresos totales consolidados crecieron 0.7% a Ps. 103,456 millones en el 2010, en comparación con el año anterior, como resultado de crecimientos de ingresos en cada país con excepción de Venezuela, país en el que experimentamos un decremento de ingresos totales como consecuencia de la devaluación del Bolívar venezolano. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y la adquisición de Brisa en Colombia, los ingresos totales crecieron aproximadamente 15% en el año 2010.

El volumen total de ventas incrementó 2.9% a 2,499.5 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con el año anterior. La categoría de refrescos, impulsada por un crecimiento de 4% en la marca *Coca-Cola*, creció 2.6% y contribuyó con más de 70% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas, principalmente impulsada por el desempeño de la línea de productos de *Jugos de Valle* en nuestros territorios, creció 11.1%, representando aproximadamente 20% del volumen incremental. La consolidación de la marca de agua *Brisa* en Colombia impulsó un crecimiento de 1.6% en el portafolio de agua embotellada, contribuyendo el balance.

Excluyendo el efecto no comparable de Brisa, el volumen total de ventas creció 2.1% a 2,479.6 millones de cajas unidad.

El precio promedio por caja unidad consolidado decreció 2.6%, a Ps. 39.89 en 2010, comparado con Ps. 40.95 en 2009 como consecuencia de la devaluación del Bolívar venezolano. En moneda local, el precio promedio por caja unidad creció en todos nuestros territorios, principalmente impulsado por incrementos de precio implementados durante el año y mayores volúmenes de la categoría de refrescos, que posee un precio promedio por caja unidad más alto.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta creció 0.2% a Ps. 47,922 millones en 2010, en comparación con el año anterior, a pesar de la devaluación del Bolívar venezolano. El costo de ventas se incrementó 1.1% principalmente como resultado de un mayor costo de edulcorantes en todas nuestras operaciones en nuestros territorios, que fue parcialmente compensado por la apreciación del real brasileño, el Peso colombiano y el Peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en dólares. El margen bruto alcanzó 46.3% en 2010, una reducción de 20 puntos base en comparación con el año 2009.

Gastos de Operación. Los gastos de operación consolidados, como porcentaje de los ingresos, decrecieron a 29.8% en 2010 desde 31.1% en 2009. Los gastos de operación en términos absolutos se redujeron 3.6%, principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. En moneda local, los gastos de operación crecieron principalmente como resultado de (i) inversiones en mercadotecnia en México para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable, (ii) mayores costos laborales y de transporte en Argentina y (iii) mayores costos laborales en Venezuela.

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad de operación consolidada creció 7.9% a Ps. 17,079 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Nuestra división de Sudamérica, incluyendo Venezuela, aportó este crecimiento en 2010. Estos incrementos compensaron una caída en la utilidad de operación de la división México y Centroamérica. Nuestro margen de operación fue de 16.5% en 2010, un crecimiento de 110 puntos base en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Otros Gastos, Neto. Durante el año 2010, se registraron un total de Ps. 1,292 millones en otros gastos, netos. Estos gastos están relacionados en su mayoría con la participación de utilidades de los empleados y la pérdida en venta de algunos activos fijos.

Resultado Integral de Financiamiento. El resultado integral de financiamiento en 2010 registró un gasto de Ps. 1,228 millones en comparación con un gasto de Ps. 1,373 millones en 2009, principalmente debido a un menor gasto financiero, neto.

Impuestos. El impuesto sobre la renta creció a Ps. 4,260 millones en 2010 desde Ps. 4,043 millones en 2009. Durante el 2010, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 29.3% en comparación a 31.1% en el 2009.

Participación Controladora. Nuestra participación controladora consolidada se incrementó 15.0% a Ps. 9,800 millones en 2010, comparada con el año 2009, reflejando principalmente una mayor utilidad de operación. La participación controladora por acción ("PCPA") fue de Ps. 5.31 (Ps. 53.07 por ADS) en el periodo, calculada sobre una base de 1,846.5 millones de acciones en circulación al 31 de diciembre de 2010 (cada ADS representa 10 acciones locales).

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México y Centroamérica

Ingresos Totales. Los ingresos totales en la división México y Centroamérica crecieron 5.1% a Ps. 45,213 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Mayores precios promedio por caja unidad representaron más del 75% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 32.69, un

incremento de 3.9% en comparación con el 2009, principalmente reflejando incrementos selectivos de precio implementados durante el año, mayores volúmenes en la marca *Coca-Cola*, que tiene un mayor precio promedio por caja unidad, y en menor medida, precios promedio por caja unidad más altos de nuestro creciente portafolio de bebidas no carbonatadas.

El volumen total de ventas creció 1.2% a 1,379.3 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con 1,363.0 millones de cajas unidad en 2009, como resultado de (i) volúmenes incrementales de la marca *Coca-Cola*, que creció más de 2%, (ii) un incremento del 5.6% en la categoría de bebidas no-carbonatadas, impulsada por la línea de productos de *Jugos del Valle* y *Nestea*, nuestra línea de té listo para beber y (iii) un incremento de 1.8% en el portafolio de agua, excluyendo agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros. Estos incrementos compensaron una caída de 4.2% en la categoría de agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros.

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad bruta creció 3.5% a Ps. 22,035 millones en el 2010, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 6.6% como resultado de mayores costos de edulcorantes y PET, que fueron parcialmente compensados por la apreciación del peso Mexicano aplicada nuestro costo de materia prima denominado en Dólares. El margen bruto se redujo de 49.5% en el 2009 a 48.7% en el 2010.

La utilidad de operación decreció 3.6% a Ps. 7,714 millones en 2010, comparada con Ps. 7,998 millones en 2009. Los gastos de operación crecieron 7.8% como resultado de inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable. Nuestro margen de operación fue de 17.1% en 2010, presentando un decremento de 150 puntos base en comparación con el año 2009.

Sudamérica (excluyendo Venezuela)

Ingresos Totales. Los ingresos totales alcanzaron Ps. 44,210 millones en 2010, un incremento de 18.5% en relación al año anterior. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 3,285 millones durante el año, los ingresos totales incrementaron 18.6% a Ps. 40,925 millones. Excluyendo cerveza, mayores precios promedio por caja unidad a lo largo de nuestras operaciones representaron cerca de 55% de los ingresos incrementales. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y la adquisición de Brisa en Colombia, los ingresos totales crecieron aproximadamente 16% en el año 2010.

El volumen total de ventas, excluyendo cerveza, creció 8.2% a 909.2 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con el 2009. Nuestro portafolio de refrescos creció 6.2%, impulsado por un crecimiento de 7% de la marca *Coca-Cola*, aportando más de 65% del volumen incremental. El portafolio de agua embotellada creció 20.4%, principalmente impulsada por la integración de Brisa en Colombia y volúmenes de *Aquarius*, nuestra marca de agua saborizada en Argentina, contribuyendo más de 25% de los volúmenes incrementales. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 23.5% impulsada principalmente por la línea de bebidas de *Jugos del Valle* en Brasil y Colombia, representando el balance.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 19,415 millones, un incremento de 17.1% en 2010, comparado con el año 2009. El costo de ventas se incrementó 19.6% impulsado principalmente por un mayor costo de edulcorantes en la región y mayores costos de PET en Argentina, que fueron parcialmente compensado por la apreciación del real brasileño y el Peso colombiano aplicada al costo de materia prima denominado en dólares. El margen bruto se redujo de 44.4% en 2009 a 43.9% en 2010.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 14.9% a Ps. 6,921 millones en 2010, en comparación con 6,022 millones el año anterior. Los gastos de operación se incrementaron 18.3% principalmente debido a mayores gastos laborales y de fleteo en Argentina y la integración del portafolio de Brisa y la expansión de la línea de *Jugos del Valle* en Colombia. Nuestro margen de operación alcanzó 15.7% en 2010, resultando en un decremento de 40 puntos base en relación al año anterior.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 14,033 millones en 2010, una reducción de 37.4% en relación al año anterior, principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar

venezolano. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 66.41 en 2010, representando una reducción de 33.2% en relación al 2009. En moneda local, mayores precios promedio por caja unidad aportaron el crecimiento de ingresos. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de Venezuela crecieron aproximadamente 32% en el año 2010.

El volumen total de ventas en Venezuela decreció 6.3% a 211.0 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con 225.2 millones de cajas unidad en el 2009. El volumen de ventas de refrescos y de bebidas no carbonatas decreció 6.8% y 2.7%, respectivamente, mientras el volumen de ventas de la categoría de agua embotellada, incluyendo los garrafones de agua, permaneció estable.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 6,472 millones en 2010, un decremento de 35.0% comparado con el año 2009, principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. El costo de ventas decreció 39.4%. En moneda local, el costo de ventas creció impulsado principalmente por mayores costos de edulcorantes. El margen bruto se incrementó de 44.4% en 2009 a 46.1% en 2010, una expansión de 170 puntos base.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 34.7% a Ps. 2,444 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Los gastos de operación se redujeron 50.5% principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. En moneda local, mayores costos laborales fueron parcialmente compensados por menores gastos de mercadotecnia y administración. El margen de operación alcanzó 17.4% en 2010, en comparación con 8.1% en 2009.

Liquidez y Recursos de Capital

Liquidez. La principal fuente de nuestra liquidez es el efectivo que se genera de las operaciones. La gran mayoría de nuestras ventas se realiza en efectivo y el resto con crédito a corto plazo. Históricamente dependemos del efectivo que se genera en las operaciones para fondear nuestros requerimientos de capital de trabajo así como gastos de capital. Nuestro capital de trabajo se beneficia de que realizamos la mayor parte de nuestras ventas de contado, y que pagamos a los proveedores a crédito. En periodos recientes, principalmente hemos hecho uso del efectivo que se genera en las operaciones, para fondear adquisiciones. Asimismo hemos utilizado una combinación de préstamos de bancos tanto mexicanos como extranjeros, así como emisiones de instrumentos en los mercados mexicanos e internacionales.

Nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2011 era de Ps. 22,574 millones, en comparación con Ps. 17,351 millones al 31 de diciembre de 2010. La deuda a corto plazo y la deuda de largo plazo fueron de Ps. 5,540 millones y Ps. 17,034 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2011, en comparación con Ps. 1,840 millones y Ps. 15,511 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2010. La deuda total incrementó Ps. 5,223 millones en 2011, comparada con el 2010. En abril de 2011, colocamos dos emisiones de certificados bursátiles con una duración de 5 años con tipo de interés variable, y otra por 10 años con un tipo de interés fijo, por un monto total de Ps. 2,500 millones cada uno, y con un precio de THIE + 0.13% y 8.27%, respectivamente. Los fondos provenientes de dichos bonos fueron utilizados para fines corporativos, así como para pagar la deuda existente. La deuda neta incrementó Ps. 5,096 millones en 2011 principalmente como resultado de la deuda asumida por las recientes fusiones y el pago de dividendo hechos durante el año. Al 31 de diciembre de 2011, el efectivo y equivalentes de efectivo fueron de Ps. 12,331 millones en comparación a Ps. 12,534 millones al 31 de diciembre de 2010. Al 31 de diciembre de 2011, el efectivo y los equivalentes de efectivo estaban compuestos por 47% de dólares estadounidenses, 23.2% pesos mexicanos, 13.4% reales brasileños, 13.1% bolívares, 1.6% pesos colombianos y 1.0% pesos argentinos. Al 31 de marzo de 2012, el saldo de nuestro efectivo y sus equivalentes era de Ps. 10.993 millones, incluyendo US\$296 millones en dólares estadounidenses. Estos fondos, junto con el efectivo generado por nuestras operaciones, son suficientes para satisfacer nuestros requerimientos de operación.

En enero de 2010, el gobierno Venezolano anunció la devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema de tipo de cambio múltiple el cual considera: (1) 2.60 bolívares por dólar estadounidense aplicable a categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para aquellas categorías no prioritarias, y (3) el reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio en donde deberá

intervenir el gobierno. En diciembre de 2010, el gobierno Venezolano anunció la decisión de implementar un nuevo tipo de cambio fijo de 4.30 bolívares por dólar estadounidense, lo que resulta en una devaluación del bolívar frente al dólar. Para mayor información ver Nota 3 de nuestros estados financieros consolidados. Futuros cambios en el régimen cambiario Venezolano y futuras devaluaciones o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que tenemos operaciones tendrían un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y resultados de operación.

Como parte de nuestras políticas de financiamiento, esperamos continuar financiando nuestras necesidades de liquidez con la generación de efectivo de nuestras operaciones. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en donde operamos, puede no generar un beneficio o ser práctico, o como en el caso de control de cambios en Venezuela, remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondear requerimientos de efectivo de otros países. Asimismo, controles de cambio, como el de Venezuela, podrían incrementar el precio de remitir el efectivo de las operaciones para fondear necesidades de deuda en otros países. Existe la posibilidad de que decidamos fondear nuestros requerimientos de efectivo en un país en particular por medio de préstamos locales, antes que enviar fondos desde otro país. Asimismo, nuestra liquidez en Venezuela podría ser afectada por los cambios en las reglas aplicables a las tasas de cambio, así como otras regulaciones como controles cambiarios. En el futuro tal vez debamos financiar nuestras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos a corto plazo o de otro tipo.

Continuamente evaluamos oportunidades para adquirir o participar en operaciones estratégicas. Anticipamos financiar cualquier operación material futura con una combinación de efectivo de la operación, la deuda a largo plazo y el capital contable de nuestra Compañía.

Fuentes y usos del efectivo. La siguiente tabla resume las fuentes y usos de efectivo de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, de nuestros estados consolidados de flujo de efectivo:

Principales Fuentes y Usos del Efectivo
por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009
(millones de pesos mexicanos)

	2011	2010	2009
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	Ps. 15,307	Ps. 14,350	Ps. 16,663
Flujo neto de efectivo generado por actividades de inversión ⁽¹⁾	(14,140)	(6,845)	(8,900)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de financiamiento ⁽²⁾	(2,206)	(2,011)	(6,029)
Dividendos declarados y pagados	(4,366)	(2,612)	(1,344)

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

(2) Incluye los dividendos declarados y pagados.

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla a continuación, muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2011.

	Vencimientos				
	(en millones de pesos mexicanos)				
	Menos de 1 año	1-3 años	4 –5 años	Más de 5 años	Total
Deuda⁽¹⁾					
Pesos mexicanos	Ps. 3,067	Ps. 4,483	Ps. 2,500	Ps. 2,500	Ps. 12,550
Dólares estadounidenses	42	209	—	6,990	7,241
Reales brasileños.....	5	31	20	26	82
Pesos colombianos.....	1,230	—	—	—	1,230
Pesos argentinos.....	968	81	—	—	1,049
Arrendamiento financiero					
Pesos mexicanos	18	—	—	—	18
Reales brasileños.....	4	13	—	—	17
Pesos colombianos.....	205	181	—	—	386
Pago de intereses⁽²⁾					
Pesos mexicanos	619	1,540	448	675	3,282
Dólares estadounidenses	324	970	647	687	2,628
Reales brasileños.....	4	9	4	1	18
Pesos colombianos.....	61	6	—	—	67
Pesos argentinos.....	86	2	—	—	88
Swaps de tasa de interés⁽³⁾					
Pesos mexicanos	(12)	(270)	—	—	(282)
Swaps de tipo de cambio⁽⁴⁾					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos ⁽⁵⁾	(130)	—	—	—	(130)
Forwards					
Reales brasileños a dólares estadounidenses ⁽⁶⁾	18	—	—	—	18
Pesos colombianos a dólares estadounidenses ⁽⁷⁾	15	—	—	—	15
Opciones⁽⁸⁾					
Pesos mexicanos a dólares estadounidenses	300	—	—	—	300
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos	339	636	165	690	1,830
Dólares estadounidenses	33	58	—	—	91
Contratos de cobertura sobre materias primas					
Azúcar ⁽⁹⁾	(14)	(5)	—	—	(19)
Contribuciones esperadas a pagar por el plan de pensiones y prima de antigüedad					
	204	345	106	711	1,366
Otros pasivos a largo plazo⁽¹⁰⁾					
	—	—	—	—	—

(1) Excluye el efecto de los *swaps* de tipo de cambios.

(2) La tasa de interés fue calculada utilizando la deuda a largo plazo y las cantidades de tasa de interés nominales al 31 de diciembre de 2011. Los pasivos denominados en dólares estadounidenses fueron convertidos a pesos mexicanos utilizando un tipo de cambio de Ps. 13.98 por dólar estadounidense, el tipo de cambio proporcionado por los intermediarios para saldar obligaciones en moneda extranjera al 30 de diciembre de 2011.

(3) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2011 de los *swaps* de tasa de interés que son considerados como cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2011.

(4) Incluye nuestros contratos de *swaps* vigentes al 31 de diciembre de 2011. Las cantidades en dólares estadounidenses fueron pasadas a pesos mexicanos como se describe en el inciso (2) arriba. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 30 de diciembre de 2011.

- (5) Los *swaps* de tipo de cambio utilizados para convertir los pesos mexicanos denominados como deuda con tasa flotante en dólares estadounidenses de Ps. 357 millones con vencimiento el 2 de marzo de 2012, Estos *swaps* de tipo de cambio no son considerados de cobertura para fines contables.
- (6) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2011 de los instrumentos derivados *forward* que son considerados como cobertura contra las fluctuaciones del real brasileño. Estos instrumentos son considerados como cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2011.
- (7) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2011 de los instrumentos derivados *forward* que son considerados como cobertura contra las fluctuaciones del peso colombiano. Estos instrumentos son considerados como cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2011.
- (8) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2011 de las opciones para compra de moneda extranjera que son considerados como cobertura para efectos contables. Estos instrumentos son considerados como cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2011.
- (9) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2011 de los contratos de futuro del costo del azúcar como cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2011.
- (10) Otros pasivos de largo plazo refleja pasivos cuya fecha de vencimiento es indefinida y depende de una serie de circunstancias fuera de nuestro control, por lo tanto hemos considerado que estos pasivos tienen un vencimiento de más de cinco años.

Estructura de Deuda

La tabla que se muestra a continuación muestra el desglose de la deuda de la compañía y sus subsidiarias por divisa y tasa de interés al 31 de diciembre de 2011.

Moneda	Porcentaje de la Deuda Total ⁽¹⁾	Tasa promedio nominal ⁽²⁾	Tasa Promedio Ajustada ⁽¹⁾⁽³⁾
Pesos mexicanos	53.8%	5.5%	6.8%
Dólares estadounidenses.....	34.0%	4.5%	3.7%
Pesos colombianos.....	7.1%	5.1%	5.1%
Reales brasileños	0.4%	4.5%	4.5%
Pesos argentinos.....	4.6%	15.7%	15.7%
Bolívar venezolano	0.0%	12.4%	12.4%

- (1) Incluye el efecto de contratos derivados que se tenía al 31 de diciembre de 2011, incluyendo *swaps* de tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares estadounidenses y posiciones futuras de dólares estadounidenses.
- (2) Tasa de interés anual promedio ponderado por divisa al 31 de diciembre de 2011.
- (3) Tasa de interés anual promedio ponderado por moneda al 31 de diciembre de 2011 incluyendo los efectos de los *swaps* de tasa de interés. Véase “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos del Mercado—Riesgos Derivados por Tasas de Interés”.

Resumen de Instrumentos de Deuda Significativos

A continuación se muestra un resumen al 20 de abril de 2012 de nuestros financiamientos más relevantes de largo plazo con obligaciones de no hacer.

Certificados Bursátiles. El 18 de abril de 2011, colocamos dos emisiones de certificados bursátiles garantizados por Propimex, S. de R.L. de C.V. (antes Propimex S.A. de C.V.), nuestra principal subsidiaria operadora en México, una de 5 años con tipo de interés variable, y otra por 10 años con un tipo de interés fijo, por un monto total de Ps. 2,500 millones cada uno, y con un precio de TIIIE + 0.13% y 8.27%, respectivamente. Los siguientes certificados bursátiles están vigentes en los mercados de valores de México:

Fecha de emisión	Vencimiento	Monto	Tasa
2007 ⁽²⁾	2 de marzo de 2012	Ps. 3,000 millones	28-días TIIE ⁽¹⁾ – 6 pts. base
2011	11 de abril de 2016	Ps. 2,500 millones	28-días TIIE ⁽¹⁾ + 13 pts. base
2011	5 de abril de 2021	Ps. 2,500 millones	8.27%

(1) TIIE es la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

(2) Pagado a su vencimiento.

Nuestros certificados bursátiles están sujetos a obligaciones de reporte, derivado de las cuales les entregaremos a nuestros tenedores de bonos, estados financieros auditados anuales y estados financieros consolidados trimestrales.

4.625% Senior Notes 2020. El 5 de febrero de 2010, colocamos *4.625% Senior Notes* a pagar el 15 de febrero de 2020, por un monto principal de US \$500 millones. El acta de emisión establece ciertas condiciones en caso de consolidación o fusión por nuestra parte, y limita el otorgamiento de garantías y operaciones de arrendamiento financiero por nosotros o nuestras subsidiarias relevantes. Propimex garantizó estas *Senior Notes* el 1 de abril de 2011.

Créditos Bancarios. Al 20 de abril de 2012, teníamos una serie de préstamos con bancos en pesos mexicanos, dólares estadounidenses, pesos colombianos, reales brasileños y pesos argentinos, por una suma total de Ps. 7,163 millones. Los préstamos bancarios denominados en pesos mexicanos y dólares estadounidenses garantizados por Propimex tienen restricciones sobre gravámenes, cambios fundamentales como fusiones y venta de ciertos activos. Además, estamos obligados a cumplir con un índice de apalancamiento neto máximo. Por último, algunos de nuestros créditos bancarios tienen una cláusula de prepago obligatorio en el cual el acreedor tiene la opción de exigir que le pagemos anticipadamente dichos préstamos en el evento de que haya un cambio de control.

Durante abril de 2012, firmamos un préstamo bancario, por US \$75 millones de dólares estadounidenses con *The Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ LTD, New York Branch*. Dicho crédito bancario se encuentra substancialmente en los mismos términos que nuestros préstamos bancarios mencionados en el párrafo anterior, está garantizado por Propimex S. de R.L. de C.V. (antes Propimex S.A. de C.V.), y tiene una vigencia de dos años.

Consideramos que a la fecha de presentación de este reporte anual cumplimos con todas las obligaciones de los contratos. Un deterioro material o prolongado de los resultados de nuestras operaciones consolidadas podría ocasionar el incumplimiento de ciertas restricciones de nuestra deuda en el futuro. No podemos asegurar que incurriremos en deuda, o que refinanciamos la deuda existente en términos similares en el futuro.

Operaciones Fuera de Balance

No tenemos ninguna operación material fuera de balance.

Contingencias

Somos parte de ciertos procedimientos fiscales, judiciales y laborales que han derivado del curso ordinario del negocio, y que es común en la industria en que operamos.

Reconocemos un pasivo por pérdida contingente cuando es probable que ciertos efectos relacionados con acontecimientos pasados pudieran materializarse y puedan ser razonablemente cuantificados. La siguiente tabla muestra en millones de pesos mexicanos la naturaleza y cantidad de los registros por pérdidas contingentes al 31 de diciembre de 2011:

	Largo Plazo
Fiscales, principalmente impuestos indirectos....	Ps. 925
Judiciales	231
Laborales	1,128
Total	Ps. 2,284

Nosotros no reconocemos un activo como un beneficio hasta que la ganancia se realiza. Cuando el riesgo de pérdida se considera más que remota, pero menos que probable, de conformidad con una valoración legal, su impacto financiero se revela como contingencias perdidas en los estados financieros consolidados. El monto estimado de los posibles daños causados en estos procedimientos es Ps. 6,781 millones.

En los últimos años, nuestras subsidiarias en México, Costa Rica y Brasil estuvieron obligadas a proporcionar cierta información a las autoridades competentes, respecto de las posibles prácticas monopólicas. Véase. **“Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Judiciales—México— Prácticas Monopólicas”**. Dichos procedimientos son algo normal en la industria de bebidas, y no anticipamos que resulte ningún pasivo material de estas contingencias.

Como es requerido por las autoridades fiscales en Brasil, tenemos garantizadas las contingencias fiscales que se encuentran en litigio por un importe de Ps. 2,418 millones y Ps. 2,292 millones al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente, dando en prenda los activos fijos u otorgando garantías bancarias.

Derivado de algunas combinaciones de negocios anteriores, los vendedores respectivos nos han indemnizado por ciertas contingencias. Derivados de las recientes fusiones de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en nuestra compañía, hemos acordado con las fusionadas, indemnizaciones por ciertas contingencias en condiciones semejantes. Véase **“Punto 4. Información de la Compañía – La Compañía – Fusiones y Adquisiciones Recientes.”**

Inversiones de Capital

La tabla que se presenta a continuación muestra nuestros gastos de capital, incluyendo la inversión en propiedades, plantas y equipo, cargos diferidos y otras inversiones para los periodos indicados en forma consolidada y por segmento:

Inversiones de Capital Consolidadas

	por el año terminado al 31 de diciembre de,		
	2011	2010	2009
	(millones de pesos mexicanos)		
Propiedad, planta y equipo, cargos diferidos y otras inversiones.....	Ps. 7,826	Ps. 7,478	Ps. 6,282

Inversiones de Capital por Territorio

	por el año terminado al 31 de diciembre de,		
	2011	2010	2009
	(millones de pesos mexicanos)		
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 4,117	Ps. 3,427	Ps. 3,086
Sudamérica (excluye Venezuela) ⁽²⁾	3,067	3,547	1,948
Venezuela	642	504	1,248
Total.....	Ps. 7,826	Ps. 7,478	Ps. 6,282

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

En 2011, enfocamos nuestros gastos de capital en inversiones para: (1) aumentar la capacidad de producción, (2) colocar refrigeradores con detallistas, (3) botellas retornables y cajas, (4) mejorar la eficiencia de nuestra infraestructura de distribución y (5) tecnología informática. A través de estas inversiones nos esforzamos para mejorar nuestros márgenes operativos y en general nuestra rentabilidad.

Para 2012, hemos presupuestado aproximadamente 700 millones de dólares estadounidenses en inversiones de capital. Nuestra inversión de capital en 2012 se destinará principalmente a:

- inversiones en capacidad de producción (principalmente para una planta en Brasil);
- inversiones de mercado (principalmente para la colocación de refrigeradores);
- botellas y cajas retornables;
- mejoras en nuestra red de distribución; e
- inversiones en tecnología de la información.

Estimamos que del presupuesto de inversión de capital para 2012, aproximadamente 35.0% se gastará en nuestra operación en México, y el resto en las operaciones fuera de México. Consideramos que los fondos generados internamente serán suficientes para satisfacer nuestros requisitos de inversión y capital de trabajo para 2012. Nuestro plan de inversiones para 2012 está sujeto a cambios sobre la base de condiciones del mercado y otras de nuestros resultados de las operaciones y recursos financieros.

En diciembre de 2011, comenzamos la construcción de una planta de producción en Minas Gerais, Brasil, que requerirá de una inversión de 250 millones reales brasileños (equivalente a aproximadamente 140 millones de dólares estadounidenses). Esperamos que dicha construcción genere 800 empleos, directos e indirectos. Se espera que la construcción de la nueva planta se termine dentro de 18 meses a partir de diciembre de 2011 y que empiece a operar en junio de 2013. La planta estará localizada en una parcela de tierra con superficie de 300,000 metros cuadrados, se espera que para el 2015 su capacidad de producción anual aproximada sea de 2.1 billones de litros de refresco, lo que representa un aumento de aproximadamente 47% en comparación con la capacidad actual de nuestra planta en Belo Horizonte, Brasil. La nueva planta producirá todos nuestros productos Coca-Cola en todas nuestras marcas y presentaciones existentes.

Históricamente, *The Coca-Cola Company* ha aportado recursos además de nuestras propias inversiones. Generalmente utilizamos estas contribuciones para iniciativas que fomenten el crecimiento del volumen de ventas de bebidas de marca *Coca-Cola*, incluyendo la colocación de refrigeradores con los detallistas. Dichos pagos pueden encontrarse como una reducción en nuestro renglón de gastos de ventas. Las contribuciones de *The Coca-Cola Company* se hacen con carácter discrecional. Aun y cuando, con base en la práctica y en los beneficios que *The Coca-Cola Company* ha recibido de las inversiones hechas para apoyar a sus marcas en nuestros territorios, consideramos que *The Coca-Cola Company* continuará contribuyendo, en el futuro para apoyar a nuestro programa de inversiones, no podemos asegurar que estas se llevarán a cabo.

Actividades de Cobertura

Celebramos instrumentos derivados para cubrir nuestra exposición a riesgos de mercado relacionados con tasas de interés, tipos de cambio, riesgos de capital y precios de *commodities*. Véase “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado”.

La siguiente tabla muestra un resumen del valor de mercado de los instrumentos derivados al 31 de diciembre de 2011. El valor de mercado es estimado, usando precios de mercado que aplicarían para dar por

terminado los contratos al final del período y son confirmados con fuentes externas, las cuales también son nuestras contrapartes en dichos contratos.

Valor de Mercado				
al 31 de diciembre de 2011				
Vencimiento menor a 1 año	Vencimiento 1 – 3 años	Vencimiento 4 – 5 Años	Vencimiento mayor a 5 años	Valor del mercado total
(millones de pesos mexicanos)				
Swaps de tasa de interés				
Pesos mexicanos	(12)	(270)	—	(282)
Swaps de tipo de cambio				
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos	(130)	—	—	(130)
Forwards				
Reales brasileños a dólares estadounidenses ...	18	—	—	18
Pesos colombianos a dólares estadounidenses ...	15	—	—	15
Contratos de cobertura sobre materias primas				
Azúcar	(14)	(5)	—	(19)

Reconciliación U.S. GAAP

Las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP* que afectan a nuestro ingreso neto y el capital se encuentran explicadas en la Nota 26 a nuestros estados financieros consolidados y se refieren principalmente a la contabilización y revelación de:

- reconciliación de los efectos de inflación en las operaciones consideradas inflacionarias bajo las NIF mexicanas pero no consideradas híper inflacionarias para los *U.S. GAAP*;
- diferencias de clasificación del estado de resultados;
- gastos de promoción diferidos;
- activos intangibles;
- actualización de equipos importados;
- capitalización del resultado integral de financiamiento;
- revelación relacionada con el valor razonable de instrumentos financieros;
- contabilidad y revelación sobre los impuestos sobre la renta diferidos, participación de los trabajadores en las utilidades y las posiciones fiscales inciertas;
- beneficios de los empleados;
- adquisición de una participación no controladora, y

- presentación de los estados de flujos de efectivo.

Una descripción más detallada de las diferencias entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP* en relación con nosotros y la conciliación del ingreso neto y de la participación de los accionistas en virtud de las NIF mexicanas, a la utilidad neta y capital en virtud de los *U.S. GAAP* se encuentra contenida en las Notas 26 y 27 de nuestros estados financieros consolidados.

De conformidad con las NIF mexicanas, nuestros estados financieros consolidados reconocen los efectos de la inflación de acuerdo al Boletín B-10. Estos efectos no fueron invertidos en la conciliación con los *U.S. GAAP*.

Bajo los *U.S. GAAP*, tuvimos una utilidad neta consolidada de Ps. 11,015 millones en 2011, Ps. 10,105 millones en 2010 y Ps. 8,853 millones en 2009. La utilidad neta consolidada de conformidad con los *U.S. GAAP* fue menor a la utilidad neta consolidada de conformidad con las NIF mexicanas por Ps. 154 millones en 2011, Ps. 194 millones en 2010 y Ps. 117 millones en 2009.

El capital contable conforme a los *U.S. GAAP* fue de Ps. 99,794 millones, Ps. 73,468 millones y Ps. 66,037 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente. En comparación con el capital contable en virtud de las NIF mexicanas, el capital contable de conformidad con los *U.S. GAAP* fue inferior en Ps. 986 millones, Ps. 413 millones y Ps. 2,435 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados

Consejeros

La administración de nuestra compañía recae en nuestro consejo de administración y en nuestro director general. Los estatutos de la compañía establecen que el consejo de administración podrá estar integrado hasta por no más de 21 consejeros, con sus respectivos suplentes, nombrados por la asamblea anual ordinaria de accionistas, por periodos prorrogables de un año. Nuestro consejo de administración consta actualmente de 19 consejeros y de 18 consejeros suplentes; 13 consejeros y sus respectivos consejeros suplentes serán designados por los accionistas de la Serie A votando como una clase; cinco consejeros y sus respectivos consejeros suplentes serán elegidos por los accionistas de Serie D votando como una clase; y hasta 3 consejeros, y sus respectivos consejeros suplentes serán elegidos por los accionistas de la Serie L, votando como una sola clase. Los consejeros sólo podrán ser electos por la mayoría de los accionistas de las series correspondientes votando como una clase.

De conformidad con nuestros estatutos y el artículo 24 de la Ley del Mercado de Valores, por lo menos el 25% de los miembros del consejo de administración deben ser independientes (según se define dicho término por la Ley del Mercado de Valores). El consejo de administración puede designar consejeros provisionales en el caso de que un consejero esté ausente o que un consejero elegido y su suplente correspondiente no puedan ejercer sus funciones, los consejeros provisionales ejercerán sus funciones hasta la próxima junta de accionistas, en la que los accionistas elegirán un reemplazante.

Nuestros estatutos, los cuales fueron reformados en octubre de 2011 prevén que cuando las acciones Serie B sean emitidas, lo cual todavía no ocurre, los accionistas de dicha Serie B cuyas acciones hayan sido suscritas y pagadas, que en lo individual o como grupo, tengan al menos el 10% de las acciones suscritas y pagadas del capital social de la compañía, tendrán derecho a designar y revocar un consejero y su suplente correspondiente, de acuerdo al artículo 50 de la Ley del Mercado de Valores.

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración se reunirá al menos 4 veces al año. Después de la modificación del convenio de accionistas en febrero de 2010, nuestros estatutos se modificaron de conformidad, estableciendo que las acciones del consejo de administración deben ser aprobadas por al menos el voto favorable de la mayoría de los consejeros presentes y que hayan votado, excepto bajo ciertas circunstancias limitadas, los cuales deberán incluir al menos el voto favorable de 2 consejeros nombrados por acciones de la Serie D. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”**. El presidente de nuestro comité de auditoría o de prácticas societarias, o por lo menos el 25% de nuestros consejeros pueden convocar a una sesión de consejo para incluir asuntos en el orden del día.

En nuestra asamblea de accionistas del pasado 20 de marzo de 2012, se eligieron los siguientes consejeros: 11 consejeros y sus respectivos suplentes fueron nombrados por los accionistas de la Serie A, 5 consejeros y sus respectivos suplentes fueron nombrados por los accionistas de la Serie D y 3 consejeros y sus respectivos suplentes fueron nombrados por los accionistas de la Serie L. Actualmente tenemos nombrados 19 consejeros de un máximo de 21 consejeros que pueden ser nombrados de conformidad con nuestros estatutos.

Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.”** para información sobre nuestra relación y operaciones con ciertos consejeros y ejecutivos.

A la fecha del presente reporte anual, nuestro consejo de administración está confirmado de la siguiente manera:

Consejeros Serie A

<p>José Antonio Fernández Carbajal <i>Presidente</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Primera designación:</p>	<p>Febrero de 1954 1993 como Consejero y en 2001 como Presidente</p>
	<p>Vence: Puesto actual:</p>	<p>2013 Presidente y Director General de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.</p>
	<p>Otros cargos:</p>	<p>Presidente del consejo de administración de FEMSA y Fundación FEMSA A.C., Vicepresidente del consejo de supervisión de Heineken N.V. y miembro del consejo de Administración de Heineken Holding N.V., presidente del consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y miembro de los consejos de administración de Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa) y Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A. de C.V. (“Volaris”) y US Mexico Foundation, Co-presidente del Consejo Consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute Co.</p>
	<p>Experiencia laboral:</p>	<p>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. Fue nombrado Director General de FEMSA en 1995</p>
	<p>Estudios:</p>	<p>Título en Ingeniería Industrial y una maestría en Administración de Empresas del ITESM</p>
	<p>Consejero suplente:</p>	<p>Alfredo Livas Cantú</p>
<p>Alfonso Garza Garza⁽¹⁾ <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Primera designación:</p>	<p>Julio de 1962 1996</p>
	<p>Vence: Puesto actual:</p>	<p>2013 Director de Recursos Humanos, Insumos Estratégicos y Tecnologías de Información de FEMSA</p>
	<p>Otros cargos:</p>	<p>Miembro del consejo de administración de FEMSA, ITESM y Nutec, S.A. de C.V., presidente del consejo de administración de Coparmex Nuevo León y Vicepresidente del consejo de comunicación de Coparmex.</p>

Consejeros Serie A

	Experiencia laboral:	Tiene experiencia en diferentes unidades de negocio y áreas de FEMSA, incluyendo Ventas nacionales e internacionales, Abastecimientos y Mercadotecnia principalmente en FEMSA Empaques S.A. de C.V. o FEMSA Empaques y FEMSA Cerveza y fue el Director General de FEMSA Empaques
	Estudios:	Ingeniero Industrial del ITESM y tiene un MBA del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE)
	Consejero suplente:	Bárbara Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾
José Luis Cutrale <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Septiembre de 1946
	Primera designación::	2004
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director General de Sucocítrico Cutrale
	Otros cargos:	Miembro de los consejos de administración de Cutrale North América, Cutrale Citrus Juice y Citrus Products
	Experiencia laboral:	Socio fundador de Sucocitrico Cutrale y miembro de la Asociación Brasileña de Exportadores de Cítricos (ABECITRUS) y Consejo de Desarrollo Económico y Social de Brasil (CDES)
	Estudios:	Licenciado en Administración de Empresas
	Consejero suplente:	José Luis Cutrale, Jr.
Carlos Salazar Lomelín <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Abril de 1951
	Primera designación::	2001
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director General de Coca-Cola FEMSA
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de BBVA Bancomer, AFORE Bancomer, S.A. de C.V., Seguros Bancomer, S.A. de C.V. y miembro del consejo de asesoramiento del Premio Eugenio Garza Sada, Centro Internacional de Negocios Monterrey, A.C. (CINTERMEX), APEX, y EGADE Escuela de Negocios del ITESM.
	Experiencia laboral:	Ha desempeñado cargos gerenciales en diferentes subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia, S.A. de C.V. y Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V. Fue Director General de FEMSA Cerveza, donde también ocupó puestos gerenciales en las áreas de planeación comercial y exportaciones

Consejeros Serie A

	Estudios:	Licenciado en Economía por el ITESM, con post grado en Desarrollo Económico por el Instituto di Studio per lo Sviluppo Economico Milano e Napoli
	Consejero suplente:	Max Michel González
Ricardo Guajardo Touché <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Mayo de 1948
	Primera designación:	1993
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Presidente del consejo de administración de SOLFI, S.A.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Grupo Valores Monterrey, S.A. de C.V. (Valores de Monterrey), BBVA Bancomer, Bimbo, El Puerto de Liverpool, Grupo Industrial Alfa (Alfa), Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. (ASUR), Grupo Coppel y FEMSA
	Experiencia laboral:	Ha tenido diversas posiciones ejecutivas en FEMSA, Grupo AXA, S.A. de C.V. (Grupo AXA) y Valores de Monterrey
	Estudios:	Ingeniero en Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y Maestro por la Universidad de Berkeley
	Consejero suplente:	Eduardo Padilla Silva
Mariana Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Abril de 1970
	Primera designación:	2001
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Inversionista privado
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de FEMSA, Hospital San José Tec de Monterrey y Museo de Historia Mexicana.
	Estudios:	Licenciada en Administración de Empresas de Ingeniería Industrial del ITESM y una Maestría en Gestión Internacional de la Escuela <i>Thunderbird American Graduate of International Management</i>
	Consejero suplente:	Paulina Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾
Federico Reyes García <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Septiembre de 1945
	Primera designación:	1992
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA
	Experiencia laboral:	Fue Vice-Presidente Ejecutivo de Finanzas y de Desarrollo Corporativo de FEMSA, Director de Staff Corporativo de Grupo AXA, empresa productora de equipo eléctrico y amplia experiencia en el sector de seguros

Consejeros Serie A

	Otros cargos:	Presidente del consejo de administración de Valores de Monterrey y Optima Energía.
	Estudios:	Licenciado en Administración y Finanzas del ITESM
	Consejero suplente:	Alejandro Bailleres Gual
Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Julio de 1959
	Primera designación:	2006
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director Ejecutivo de Finanzas y Desarrollo Estratégico de FEMSA
	Experiencia laboral:	Ingresó a FEMSA como analista de información financiera y posteriormente obtuvo experiencia en las áreas de Desarrollo Corporativo, administración y finanzas, ocupó diversas posiciones directivas en FEMSA cerveza entre 1993 y 2001, incluyendo Director de Finanzas y Administración, los dos años previos fue Director de Ventas para la región norte de México Previo a su posición actual fue Co-Director General de FEMSA Cerveza
	Otros cargos:	Miembro del consejo de Heineken N.V. y del consejo de vigilancia de Heineken N.V.
	Estudios:	Contador Público por del ITESM
	Suplente:	Francisco José Calderón Rojas
Alfonso González Migoya <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Enero de 1945
	Primera designación:	2006
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Presidente del consejo de administración y Director General de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de diversas compañías mexicanas, incluyendo la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., entre otras instituciones financieras.
	Experiencia laboral:	Ocupó el cargo de Director Corporativo de Alfa de 1995 a 2005
	Estudios:	Título en Ingeniería Mecánica del ITESM y un MBA de la Universidad de Stanford, <i>Graduate School of Business</i>
	Consejero suplente:	Ernesto Cruz Velázquez de León
Daniel Servitje Montull <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Abril de 1959
	Primera designación:	1998
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director General de Bimbo.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Banco Nacional de México y Bimbo

Consejeros Serie A

	Experiencia laboral: Estudios:	Vicepresidente de Bimbo Título en Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana en México y un MBA de la Universidad de Stanford, <i>Graduate School of Business</i>
	Consejero suplente:	Sergio Deschamps Ebergenyi
Enrique F. Senior Hernández <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento: Primera designación: Vence: Puesto actual:	Agosto de 1943 2004 2013 Director de Administración de <i>Allen & Company</i>
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Televisa, Cinemark USA, Inc. y Univision Communication Inc.
	Experiencia laboral:	Ha proporcionado asesoría financiera a FEMSA y Coca-Cola FEMSA, entre otros clientes
	Consejero suplente:	Herbert Allen III

Consejeros Serie D

Gary Fayard <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento: Primera designación: Vence: Puesto actual:	Abril de 1952 2003 2013 Director de Finanzas y Administración, <i>The Coca-Cola Company</i>
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de <i>Coca-Cola Enterprises</i> y <i>Coca-Cola Sabco</i>
	Experiencia laboral:	Vicepresidente Senior de <i>The Coca-Cola Company</i> y anterior Socio de Ernst & Young
	Estudios:	Contador Público de la Universidad de Alabama y está acreditado como Contador Público Certificado (CPC)
	Consejero suplente:	Wendy Clark
Irial Finan <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento: Primera designación: Vence: Puesto actual:	Junio de 1957 2004 2013 Presidente de Inversiones en Embotelladores y la Cadena de Proveedores, <i>The Coca-Cola Company</i>
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de <i>Coca-Cola Enterprises</i> , <i>Coca-Cola Amatil</i> y <i>Coca-Cola Hellenic</i>
	Experiencia laboral:	Director General de <i>Coca-Cola Hellenic</i> Tiene experiencia con varios embotelladores de <i>Coca-Cola</i> , principalmente en Europa
	Estudios:	Tiene un título de la Universidad Nacional de Irlanda

Consejeros Serie D

	Consejero suplente:	Sunil Ghatnekar
Charles H. McTier <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Enero de 1939
	Primera designación:	1998
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Presidente de la fundación <i>Robert W. Woodruff</i>
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de <i>AGL Resources</i>
	Experiencia laboral:	Fue Director de <i>Robert W. Woodruff Foundation</i> de 1988 a 2007 y miembro del consejo de nueve embotelladores de <i>The Coca-Cola Company</i> en los años 1970's y 1980's
	Estudios:	Título en Administración de Empresas de la Universidad de Emory
Marie Quintero-Johnson <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Octubre de 1966
	Primera designación:	2012
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Vicepresidente de la división de Fusiones y Adquisiciones, <i>The Coca-Cola Company</i>
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Zico
	Estudios:	MBA de <i>Darden School</i>
	Consejero suplente:	Gloria Bowden
Eva María Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Abril de 1958
	Primera designación:	2011
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Inversionista privado
	Experiencia en negocios:	Miembro del consejo de administración de FEMSA, ITESM y Premio Eugenio Garza Sada
	Estudios:	Título en Ciencias de la Comunicación del ITESM
	Consejero suplente:	Kathy Waller

Consejeros Series L

Robert Alan Fleishman Cahn <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Febrero de 1962
	Primera designación:	2012
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director General de Grupo Tampico S.A. de C.V.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Grupo Tampico S.A. de C.V. y subsidiarias

	Estudios:	Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Texas y estudios de Posgrado por <i>Wharton School</i> , la Universidad de Pennsylvania, <i>Georgia Institute of Technology</i> y la Universidad de Harvard
	Consejero suplente:	Herman H. Fleishman Cahn
José Manuel Canal Hernando <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Febrero de 1940
	Primera designación:	2003
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Consultor privado
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de FEMSA, Banco Compartamos S.A., Kuo, Consorcio Comex, Grupo Industrial Saltillo S.A.B. de C.V., Grupo Acir S.A. de C.V., Satélites Mexicanos, S.A. de C.V. y Grupo Diagnóstico Proa, S.A. de C.V.
	Experiencia laboral:	Fue Socio Director de Ruíz, Urquiza y Cía., S.C. de 1981 a 1999 fungió como examinador estatutario de 1984 a 2002, presidió el comité de vigilancia del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, ha formado parte de varias comisiones en el Instituto Mexicano de Contadores Públicos y cuenta con amplia experiencia en auditoría financiera de compañías, bancos y casas de bolsa
	Educación:	Contador Público por la UNAM.
	Consejero suplente:	Helmut Paul
Francisco Zambrano Rodríguez <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de Nacimiento:	Enero de 1953
	Primera designación:	2003
	Vence:	2013
	Puesto actual:	Director General de Desarrollo de Fondos Inmobiliarios, S.A. de C.V. (DFI) y Vicepresidente de Desarrollos Inmobiliarios y de Valores, S.A. de C.V. (DIV)
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de varias empresas mexicanas, incluyendo DFI, DVI e ITESM
	Experiencia laboral:	Tiene amplia experiencia en banca de inversión y servicios de inversión privada en México
	Estudios:	Ingeniero Químico del ITESM y MBA de la Universidad de Texas
	Consejero suplente:	Karl Frei Buechi

-
- (1) Primo de Eva María Garza Lagüera Gonda, Paulina Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda y Bárbara Garza Lagüera Gonda.
 - (2) Hermana de Eva María Garza Lagüera Gonda y cuñada de José Antonio Fernández Carbajal.
 - (3) Esposa de José Antonio Fernández Carbajal.
 - (4) Alexis Rovzar falleció el 7 de enero de 2012.

El secretario de nuestro consejo de administración es Carlos Eduardo Aldrete Ancira y el secretario suplente de nuestro consejo de administración es Carlos Luis Díaz Sáenz.

En junio de 2004, un grupo de inversionistas brasileños, entre ellos José Luis Cutrale, miembro de nuestro consejo de administración, hicieron una contribución de capital equivalente a aproximadamente US\$50 millones a nuestras operaciones brasileñas a cambio del 16.9% de participación en el capital social de nuestras operaciones en Brasil. Celebramos un acuerdo con el señor Cutrale mediante el cual fue invitado como consejero de nuestra compañía. El acuerdo también le otorga el derecho de preferencia para hacer una oferta en caso de transferencias de accionistas, derechos de venta conjunta y ciertos derechos en caso de un cambio de control de cualquiera de las partes relacionadas, respecto nuestras operaciones en Brasil.

Debido al acuerdo de accionistas de fecha 10 de octubre de 2011, celebrado entre FEMSA, el señor Herman Harris Fleishman Cahn y el señor Robert Alan Fleishman Cahn, se eligió tanto al señor Herman Harris Fleishman Cahn como al señor Robert Alan Fleishman Cahn, como consejero y consejero suplente del consejo de administración, respectivamente, de la compañía por 6 años consecutivos, en periodos de un año, el cuál empezó en octubre de 2011. Adicionalmente en dicha fecha el señor Herman Harris Fleishman Cahn fue nombrado consejero por un periodo inicial de 6 meses, después del cual comenzó el término de un año del señor Robert Alan Fleishman Cahn como consejero.

Directivos

La siguiente tabla muestra los principales funcionarios de nuestra compañía:

Carlos Salazar Lomelín ⁽¹⁾ <i>Director General</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual:	Abril de 1951 2000 2000
Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Finanzas y Administración</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia laboral: Estudios:	Agosto de 1956 1993 1993 En FEMSA estuvo a cargo de Finanzas Internacionales, siendo también Gerente General de Planeación Financiera y Gerente General de Planeación Estratégica, Director General de Planeación Estratégica y Director General de Desarrollo de Negocios, y estuvo a cargo del departamento de Desarrollo Corporativo Ingeniero Químico Administrador del ITESM y tiene un MBA de la Escuela de Negocios de Wharton

<p>Rafael Alberto Suárez Olaguibel <i>Director de Proyectos Corporativos</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Abril de 1960 Ingreso a KOF: 1986 Fecha de designación en su posición actual: 2011 Experiencia dentro de KOF: Ha ocupado diferentes puestos, incluyendo Director de Planeación y Desarrollo estratégico y Director de Operaciones México y Argentina. También trabajo como Director de Mercadotecnia y Distribución en el Valle de México y Director de Planeación Corporativa de la División Refrescos de FEMSA</p> <p>Experiencia laboral: Trabajó en áreas Administrativas, de Distribución y de Mercadotecnia en <i>The Coca-Cola Export Company</i></p> <p>Estudios: Licenciado en Economía del ITESM y con un MBA-ONE del ITESM y de escuelas aliadas en cada continente</p>
<p>Alejandro Duncan Ancira <i>Director de Tecnología</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Mayo de 1957 Ingreso a KOF: 1995 Fecha de designación en su posición actual: 2002 Experiencia dentro de KOF: Director de Planeación de Infraestructura en México</p> <p>Experiencia laboral: Ha sido responsable de diferentes departamentos entre ellos producción, logística, ingeniería, planeación de proyectos y manufactura en FEMSA, fue Gerente de Plantas en la parte central de México y Director de Manufactura en Buenos Aires</p> <p>Estudios: Ingeniero Mecánico graduado del ITESM y tiene un MBA de la Universidad de Monterrey</p>
<p>Eulalio Cerda Delgadillo <i>Director de Recursos Humanos</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Julio de 1958 Ingreso a KOF: 1996 Fecha de designación en su posición actual: 2001 Experiencia dentro de KOF: Posición gerencial en diferentes departamentos, incluyendo mantenimiento, proyectos, empaque y recursos humanos</p> <p>Experiencia laboral: Trabajó como ejecutivo de nuevos proyectos en FEMSA Cerveza y trabajó en diferentes áreas incluyendo mercadotecnia, mantenimiento, empaque, embotellado, recursos humanos, desarrollo técnico y proyectos</p> <p>Estudios: Ingeniero Mecánico del ITESM</p>

John Anthony Santa María Otazúa <i>Director de Operación - Sudamérica</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF:	Agosto de 1957 1995
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	2011 Fue Director de Planeación Estratégica y Desarrollo de Nuevos Negocios y Director de Operaciones México antes de la adquisición. Adicionalmente cuenta con experiencia en desarrollo de nuevos productos, fusiones y adquisiciones
	Experiencia laboral:	Con experiencia en diferentes empresas embotelladoras en México en Planeación Estratégica y Gerencia General
	Estudios:	Licenciatura en Administración de Empresas y un MBA con especialidad en Finanzas de <i>Southern Methodist University</i>
Ernesto Silva Almaguer <i>Director de Operaciones –México y Centroamérica</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF:	Marzo de 1955 1996
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	2011 Director de Operaciones de Buenos Aires, Director de Desarrollo de Negocios y Tecnología de la Información
	Experiencia laboral:	Ha trabajado como Director General de subsidiarias de empaques de FEMSA, como Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V. y Quimiproducos, también como Vice-Presidente de Ventas Internacionales en FEMSA Empaques y como Gerente de Planeación Corporativa en FEMSA, además de diversas posiciones en Alfa
	Estudios:	Ingeniero Mecánico Administrador de la Universidad Autónoma de Nuevo León y tiene un MBA en la Universidad de Texas, en Austin
Juan Carlos Villacis Martínez <i>Director de Planeación Estratégica</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF:	Abril de 1969 1999
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Agosto 2011 Ha trabajado como Director de Planeación Estratégica, Administrador de Proyectos, Director de Finanzas y Administración y Director de Desarrollo y Nuevos Negocios
	Experiencia laboral:	Asociado de BAIN & Co.
	Estudios:	Economista de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y un MBA del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
Hermilo Zuart Ruíz <i>Director de Abastecimientos</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF:	Marzo de 1949 1992
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	2010 Trabajó como Director de Nuevos Negocios, Director de Operaciones

	Experiencia laboral:	Latincentro, Director de Operaciones del Valle de México y del Sureste de México Ha tenido diferentes responsabilidades dentro de las áreas de manufactura, comercialización, planeación y administración de FEMSA. Director de FEMSA Franquicias, principalmente responsable de <i>Mundet</i>
	Estudios:	Contador Público por la UNAM y postgrado en Alta Dirección del IPADE
Juan Ramón Félix Castañeda <i>Director de Nuevos Negocios y Desarrollo Comercial</i>	Fecha de nacimiento:	Diciembre de 1961
	Ingreso a KOF:	1997
	Fecha de designación en su posición actual:	2010
	Experiencia dentro de KOF:	Trabajó como Director Comercial en México, Director de Desarrollo Comercial en Brasil, Director Comercial para la división del Bajío en México, Director Comercial para el Sureste de México, Director de Logística y Gerente de Ventas del Valle de México
	Experiencia laboral:	Ha trabajado como Director de Franquicias en <i>Cadbury Beverages</i> , ha tenido varios cargos en ventas y áreas de operación en <i>Cadbury Aguas Minerales</i> y Supervisor MFG de <i>Procter & Gamble</i>
	Estudios:	Ingeniero Industrial y de Sistemas del ITESM y un MBA de la Escuela Garvin de Administración Internacional / ITESM

(1) Véase “Consejeros”

Compensación de Consejeros y Funcionarios

Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2011, la compensación total de todos nuestros funcionarios ejecutivos pagada o devengada por sus servicios en las diferentes áreas sumó aproximadamente Ps. 200.7 millones. La compensación incluye aproximadamente Ps. 107.5 millones en bonos en efectivo pagados a algunos de nuestros funcionarios ejecutivos de conformidad con el plan para la compra de acciones **Véase “—Programa de Bonos Conforme al VEA.”**

La compensación total de nuestros consejeros durante 2011 fue de Ps. 9.1 millones. Por asistir a cada sesión , pagamos US\$10,000 a cada consejero con residencia fuera de México y US\$6,500 a cada consejero que resida en México durante el 2011. Pagamos US\$3,500 al año a cada uno de los miembros de nuestro comité de auditoría por cada reunión a la que asistan y pagamos US\$2,500 a cada uno de los miembros de nuestro comité de finanzas y planeación y a los miembros del comité de prácticas societarias por cada reunión a la que asistan.

Nuestros ejecutivos y funcionarios participan en nuestros planes de prestaciones de la misma manera que cualquier otro de nuestros empleados. Los miembros del consejo de administración no están incluidos en nuestro plan de prestaciones. Al 31 de diciembre de 2011, la cantidad devengada para el personal bajo estos planes de retiro y pensiones era de Ps. 2,160 millones, de los cuales se fondearon Ps. 1,068 millones.

Programa de Bonos Conforme al VEA

Nuestro programa de bonos para los ejecutivos se calcula con base en ciertas metas establecidas anualmente por la administración, dichas metas incluyen objetivos cuantitativos y cualitativos así como la conclusión de proyectos especiales.

Aproximadamente el 50% de estos bonos se basan en los objetivos cuantitativos determinados por la metodología del Valor Económico Agregado, o VEA. Los objetivos establecidos para los ejecutivos están basados en una combinación de VEA generado por nosotros y por FEMSA, calculado aproximadamente en un 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan el 50% restante del bono anual y están basados en los factores críticos de éxito que se fijan al principio del año para cada ejecutivo.

Además, ofrecemos un plan de contribución definida de compensación compartida, para ciertos ejecutivos clave, el cual consiste en bonos anuales en efectivo para la compra de acciones de FEMSA y de nuestra compañía con base en la responsabilidad del ejecutivo en la organización, el resultado logrado por el VEA del área en el que el ejecutivo trabaja, y el rendimiento individual del ejecutivo. Las acciones u opciones adquiridas se depositan en un fideicomiso, y los ejecutivos pueden disponer de estas un año después de que la transmisión cause efectos al 20% por año. El 50% de nuestro bono anual para ejecutivos se podrá utilizar para comprar acciones u opciones de FEMSA, y el 50% restante para comprar nuestras acciones u opciones. Al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, no se han otorgado opciones a los empleados.

La contribución del plan de incentivos se expresa en meses de salario, y el monto final a pagar se calcula con base en el porcentaje del cumplimiento de factores críticos de éxito establecidos cada año. Los bonos se registran como ingresos de las operaciones y se pagan en efectivo para la adquisición de acciones del fideicomiso el siguiente año. Durante los años terminados en 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el gasto registrado de los bonos fue de Ps. 599 millones, Ps. 547 millones y Ps. 630 millones, respectivamente.

Tenencia Accionaria

Al 20 de abril de 2011, algunos de nuestros consejeros y suplentes forman parte del Comité Técnico en el Fideicomiso Irrevocable número 463 registrado en INVEX, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, como fiduciario, el cual posee el 74.86% de las acciones con derecho a voto de FEMSA, quien a su vez posee el 50.0% de nuestro capital social. De conformidad con los procesos internos del comité técnico, el comité técnico en su conjunto se considera el beneficiario con derecho de voto de todas las acciones depositadas en el fideicomiso y los participantes del fideicomiso, como miembros del comité técnico se consideran los propietarios beneficiarios, quienes comparten el derecho de voto de esas mismas acciones. Estos consejeros y suplentes son: Alfonso Garza Garza, Paulina Garza de Marroquín, Bárbara Garza Gonda de Braniff, Mariana Garza de Treviño, Max Michel Suberville y Eva Garza de Fernández. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas”**. Ninguno de nuestros otros consejeros, suplentes o directores ejecutivos es propietario de más del 1% de cualquier clase de nuestro capital social.

Prácticas del Consejo de Administración

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración debe reunirse por lo menos 4 veces al año para revisar los resultados operativos y el avance en el alcance de los objetivos estratégicos. Es costumbre de nuestro consejo de administración reunirse al término de cada trimestre. Nuestro consejo de administración también puede llevar a cabo reuniones extraordinarias. Véase **“Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales.”**

De conformidad con nuestros estatutos, los consejeros se desempeñan en su cargo por periodos de un año, aunque continúan en su cargo 30 días después, hasta que sus sucesores sean nombrados. Si no se ha nombrado ningún sucesor en este periodo, el consejo de administración puede nombrar miembros interinos que serán ratificados o sustituidos en la siguiente asamblea de accionistas. Ninguno de los miembros de nuestro consejo de administración, ni los funcionarios ejecutivos de nuestras subsidiarias tiene acuerdos para recibir prestaciones en caso de terminación de la relación laboral.

Nuestro consejo de administración se apoya en comités, los cuales son grupos de trabajo que analizan diferentes cuestiones y proporcionan recomendaciones a nuestro consejo de administración dependiendo del área de cada comité. Los funcionarios ejecutivos interactúan periódicamente con los comités para abordar las problemáticas de la administración. Los comités de nuestro consejo de administración son los siguientes:

Comité de Planeación y Finanzas. El comité de planeación y finanzas trabaja junto con la administración para determinar el plan estratégico y financiero anual y de largo plazo de la compañía y revisa la adherencia a estos planes. El comité es responsable de determinar la estructura de capital óptima de la compañía y recomienda los niveles de endeudamiento apropiados, así como la emisión de acciones y/o deuda. Adicionalmente el comité de finanzas y planeación es responsable de la administración de riesgos financieros. Irial Finan es el presidente del comité de finanzas y planeación. Los miembros de este comité incluyen a: Javier Astaburuaga Sanjines, Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Enrique F. Senior Hernández. El secretario del comité de finanzas y planeación, es Héctor Treviño Gutiérrez, nuestro Director de Finanzas y Administración.

Comité de Auditoría. El comité de auditoría es responsable de revisar la confiabilidad e integridad de la información financiera trimestral y anual de acuerdo con los requisitos contables, de control interno y de auditoría. El comité de auditoría es responsable directamente del nombramiento, compensación, retención y supervisión de los auditores independientes, los cuales reportan directamente al comité de auditoría. La función de auditoría interna también reporta directamente al comité de auditoría. El comité de auditoría ha implementado procesos para recibir, retener y responder quejas en relación con asuntos contables, de control interno y de auditoría, incluyendo la presentación de quejas confidenciales y anónimas por parte de empleados en relación a asuntos contables y de auditoría cuestionables. Para llevar a cabo estas funciones, el comité de auditoría podrá contratar consultores independientes y otros asesores. Cuando sea necesario, la compañía compensará a los auditores independientes y a cualquier otro asesor externo contratado por el comité de auditoría y proporcionará los fondos para cubrir los gastos administrativos en los que incurra el comité de auditoría en el cumplimiento de sus funciones. José Manuel Canal Hernando es el presidente del comité de auditoría, así como el experto financiero. Los miembros del comité son: Alfonso González Migoya, Charles H. McTier, Francisco Zambrano Rodríguez y Ernesto Cruz Velázquez de León. Cada miembro del comité de auditoría es un consejero independiente de conformidad con lo previsto en la Ley del Mercado de Valores de México y los estándares aplicables para cotizar en el Mercado de Valores de Estados Unidos (*New York Stock Exchange*). El secretario del comité de auditoría, quien no es miembro del consejo de administración, es José González Ornelas, Director de Control de Operaciones y Auditoría de FEMSA.

Comité de Prácticas Societarias. El comité de prácticas societarias, integrado exclusivamente por consejeros independientes y es responsable de prevenir o reducir el riesgo de realizar operaciones que pudieran dañar el valor de nuestra compañía o que beneficien a un grupo particular de accionistas. El comité puede convocar a una asamblea de accionistas e incluir temas en la agenda de esa reunión que consideren apropiados, así como aprobar políticas sobre transacciones con partes relacionadas, aprobar el plan de compensación del director general y otros directivos relevantes y apoyar a nuestro consejo de administración en la elaboración de ciertos reportes. El presidente del comité de prácticas societarias es Daniel Servitje Montull. Los miembros del comité son: Helmut Paul y Karl Frei Buechi. Los secretarios del comité de prácticas societarias, son Gary Fayard y Alfonso Garza.

Consejo Consultivo. Nuestro consejo de administración aprobó la creación de un comité cuya función principal será asesorar y proponer iniciativas a nuestro consejo de administración a través de nuestro Director General. Este comité estará integrado principalmente por antiguos accionistas de los diferentes embotelladores que se han fusionado con nosotros, cuya experiencia constituirá una contribución importante para nuestras operaciones.

Empleados

Al 31 de diciembre de 2011, el personal, que labora para la compañía era de: 44,661 en México y Centroamérica, 26,047 en Sudamérica y 8,271 en Venezuela. Esto incluye empleados de distribuidores terceros. A continuación, se detalla el número de empleados por categoría en los periodos indicados:

	Al 31 de diciembre de		
	2011	2010	2009
Ejecutivos.....	939	759	708
No sindicalizados	22,380	17,258	17,633
Sindicalizados	37,517	33,085	31,692
Empleados tercerizados.....	18,143	17,347	17,393
Total.....	78,979	68,449	67,426

Al 31 de diciembre de 2011, aproximadamente el 48% de nuestros empleados, la mayoría de los cuales estaban empleados en México, eran miembros de sindicatos. Tenemos 117 contratos colectivos, con 67 sindicatos. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones, excepto en Colombia, Venezuela y Guatemala, en las que nos hemos visto involucrados en litigios laborales. Véase “**Punto 8. Información Financiera—Estados Financieros Consolidados y Otra Información Financiera**” y “**Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Judiciales.**” Consideramos que tenemos reservas apropiadas para el riesgo de estos litigios y actualmente no esperamos tengan un efecto material adverso adicional al ya registrado.

Durante enero de 2011, nuestra planta de producción y distribución en Venezuela, la cual produce aproximadamente el 50% del volumen de las ventas totales en Venezuela, se fue a huelga por 26 días, durante los cuales se detuvo por completo la producción. La productividad se reanudó cuando se llegó a un acuerdo final con el sindicato, que dio lugar a gastos adicionales por parte de nuestra subsidiaria venezolana debido a aumentos en los salarios y los gastos asociados a la mejora de las condiciones de trabajo para los empleados.

Pólizas de Seguros

Tenemos un número de diferentes tipos de pólizas de seguros para todos nuestros empleados. Estas pólizas disminuyen el riesgo de tener que pagar prestaciones por muerte en caso de que ocurra un accidente laboral. Tenemos pólizas de seguros para consejeros y directivos, cubriendo a todos los consejeros y a ciertos directivos relevantes por daños incurridos en sus capacidades como directores y consejeros.

Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas

PRINCIPALES ACCIONISTAS

Nuestro capital social consta de tres clases de acciones: acciones Serie A propiedad de FEMSA, acciones Serie D propiedad de *The Coca-Cola Company* y acciones Serie L, del público inversionista. La siguiente tabla muestra nuestros accionistas mayoritarios al 20 de abril de 2011:

Accionista	Acciones en Circulación	Porcentaje tenencia de acciones en circulación	Porcentaje con Derecho a Voto
FEMSA (Series A Shares) ⁽¹⁾	992,078,519	50.0%	63.0%
<i>The Coca-Cola Company</i> (Series D Shares) ⁽²⁾	583,545,678	29.4%	37.0%
Publico (Series L Shares) ⁽³⁾	409,829,732	20.6%	—
Total	1,985,453,929	100.0%	100.0%

- (1) FEMSA es propietario de estas acciones a través de su subsidiaria Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., a la cual nos referimos en este reporte anual como CIBSA. 74.86% de las acciones de voto de FEMSA son controladas por el comité técnico y los beneficiarios del Fideicomiso Irrevocable Número 463 constituido con Banco Invex, S.A. Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, como fiduciario. De conformidad con los procedimientos internos del fideicomiso, los siguientes participantes del fideicomiso, se consideran propietarios beneficiarios con derecho de voto compartido de todas las acciones contribuidas en el fideicomiso: BBVA Bancomer Servicios, S.A., bajo el Fideicomiso de control número F/25078-7 (controlado por Max Michel Suberville), Paulina Garza Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva Gonda Rivera, Eva Maria 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 Baïlles González, Maria Teresa Gual Aspe de Baïlles, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlado por la familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlado por Alberto Baïlles González), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlado por Consuelo Garza Lagüera), BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fideicomisario bajo Fideicomiso F/29013-0 (administrado por la sucesión de José Calderón Ayala, padre difunto 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. (controlado por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F/29490-0 (controlado por Alberto, Susana y Cecilia Baïlles), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F/710004 (controlado por Magdalena Michel de David) y BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F/700005 (controlado por Renee Michel de Guichard).
- (2) *The Coca-Cola Company* es propietario indirectamente de estas acciones a través de sus subsidiarias, The Inmex Corporation y Dulux CBAI 2003 B.V.
- (3) Los tenedores de las acciones de la Serie L solo tienen derecho de voto en circunstancias limitadas. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales”. Los tenedores de ADSs están sujetos a ciertas limitaciones, tienen derecho a dar instrucciones a The Bank of New York, por lo que respecta al ejercicio de los derechos a voto limitado pertenecientes a la Serie L representada por sus ADSs.

Nuestras acciones Serie A propiedad de FEMSA se encuentran en México y las acciones Serie D propiedad de *The Coca-Cola Company*, están fuera de México.

Al 31 de diciembre de 2011, teníamos 22,401,383 ADSs en circulación, cada uno representado por 10 acciones Serie L. 67.0% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs. Al 20 de abril de 2012, el 53.6% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs, distribuidos en aproximadamente 365 tenedores (incluyendo al depositario) con domicilio registrado fuera de México.

El Convenio de Accionistas

Nuestra compañía opera en términos de un convenio de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA y algunas subsidiarias de *The Coca-Cola Company*. Este acuerdo junto con nuestros estatutos establecen las reglas generales bajo las cuales operamos.

El 1 de febrero de 2010, nuestros principales accionistas, FEMSA y *The Coca-Cola Company* modificaron el convenio de accionistas y nuestros estatutos sociales fueron modificados de conformidad. Las modificaciones están principalmente relacionadas con los requerimientos de votación para la toma de decisiones del consejo de administración respecto a: (1) las operaciones dentro del plan de negocios y (2) nombramiento del director general y todos los directivos que le reportan, pueden ser aprobadas por mayoría simple de votos. Asimismo, la modificación prevé que el pago de dividendos, hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores, podrá aprobarse por mayoría simple de los accionistas. Cualquier decisión sobre asuntos extraordinarios, según se definen en nuestros estatutos sociales, que incluyen la adquisición de nuevos negocios, combinación de negocios o cambio en la línea de negocios existente, entre otras cosas, requerirá de la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo de administración, que incluya el voto favorable de dos consejeros designados por *The Coca-Cola Company*. También, cualquier decisión relacionada con dichos asuntos extraordinarios o el pago de dividendos por un monto superior al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores, necesitará de la aprobación de la mayoría de los accionistas de la Serie A y de la Serie D votando conjuntamente como una sola clase accionaria.

En términos de nuestros estatutos y el convenio de accionistas, las acciones Serie A y Serie D son las únicas acciones con derecho a voto y por lo tanto, las acciones de control de nuestros accionistas.

El convenio de accionistas también prevé los principales acuerdos entre los accionistas en caso de acciones adversas de *The Coca-Cola Company* en términos de los contratos de embotellador y sus efectos. Nuestros estatutos y el convenio de accionistas, establecen que la mayoría de los consejeros nombrados por los tenedores de las acciones Serie A, tras la determinación razonable y de buena fe de que alguna acción de *The Coca-Cola Company* bajo cualquier contrato de embotellador entre *The Coca-Cola Company* y nuestra compañía o cualquiera de nuestras subsidiarias sea materialmente adverso a nuestros intereses del negocio y que *The Coca-Cola Company* no ha solucionado en un plazo de 60 días a partir de su notificación, puede declarar en cualquier momento dentro del plazo de 90 días posteriores a la fecha de la notificación, un período de mayoría simple. Durante el “Período de Mayoría Simple”, como se define en nuestros estatutos y el convenio de accionistas, ciertas decisiones, entre ellas la aprobación de cambios materiales al plan de negocios, la introducción de una nueva línea de negocios o terminación de una existente, y operaciones con partes relacionadas fuera del curso ordinario del negocio la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D, pueden ser aprobadas por una mayoría simple de nuestro consejo de administración, sin requerir la presencia o aprobación de algún consejero de la Serie D. La mayoría de los consejeros de la Serie A puede dar por terminado un período de mayoría simple, pero una vez que lo haya hecho, no pueden declarar otro Período de Mayoría Simple por un año después de la terminación de dicho período. Si el Período de Mayoría Simple persiste durante un año o más, las disposiciones del convenio de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables pueden ser activadas, con las consecuencias indicadas en el siguiente párrafo.

Además del derecho de preferencia, el convenio de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación de otro en nuestra compañía: (1) un cambio en el control de un accionista principal; (2) la existencia de diferencias irreconciliables entre los accionistas principales; o (3) en caso de que ocurran ciertos eventos de incumplimiento.

En el supuesto de que (1) uno de los accionistas principales compre la participación de otro en nuestra compañía bajo cualquiera de las circunstancias antes mencionadas, o (2) la propiedad de nuestras acciones, sin contar las acciones Serie L, de las subsidiarias de *The Coca-Cola Company* o FEMSA se reduzca por debajo del 20% y a solicitud del accionista cuyo interés no se haya reducido, el convenio de accionistas establece que nuestros estatutos deberán reformarse para eliminar todas las limitaciones de transferencia de acciones y todos los requisitos de voto de la mayoría especial y el quórum necesario, después de los cuales se daría por terminado el convenio de accionistas.

El convenio de accionistas también contiene acuerdos respecto al crecimiento de la compañía. Establece que es la intención de *The Coca-Cola Company* ser considerados como uno de los pocos embotelladores ancla de Latinoamérica. En particular, las partes acuerdan la intención de que expandamos nuestras operaciones mediante crecimiento horizontal, adquiriendo nuevos territorios en México y otros países en Latinoamérica. Adicionalmente, *The Coca-Cola Company* ha acordado, sujeto a varias condiciones, que de obtener algún territorio que se adecue a nuestras operaciones, nos dará la opción de adquirir dicho territorio. *The Coca-Cola Company* ha acordado también apoyar modificaciones pertinentes y que vayan de acuerdo con la estructura de capital de la compañía para soportar el crecimiento horizontal. El acuerdo de *The Coca-Cola Company* respecto al crecimiento horizontal termina con la eliminación del requisito de la mayoría como se ha descrito anteriormente, o tras la elección de *The Coca-Cola Company* de dar por terminado el acuerdo después de un evento incumplimiento.

Memorándum con *The Coca-Cola Company*

En relación con la adquisición de Panamco en 2003, establecimos ciertos acuerdos relacionados principalmente con temas operativos y del negocio tanto con *The Coca-Cola Company* como con FEMSA y fueron formalizados antes de completar la adquisición. Aun cuando el memorándum no ha sido modificado, nuestra relación con *The Coca-Cola Company* ha evolucionado mediante diferentes adquisiciones, incorporando nuevas categorías de productos a nuestro portafolio, etc., y por lo tanto consideramos que el presente memorándum debe ser interpretado en el contexto de eventos subsecuentes, algunos de los cuales se puntualizan a continuación:

- Los acuerdos de accionistas de las subsidiarias de FEMSA y *The Coca-Cola Company* continuarán siendo los mismos. El 1 de febrero de 2010, FEMSA reformó su acuerdo de accionistas con *The Coca-Cola Company*. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”**.
- FEMSA continuará consolidando nuestros resultados financieros bajo las NIF mexicanas.
- *The Coca-Cola Company* y FEMSA continuarán platicando de buena fe la posibilidad de implementar cambios en nuestra estructura de capital en el futuro.
- No habrá cambios en el precio del concentrado, o en el apoyo a mercadotecnia por parte de *The Coca-Cola Company* a partir de mayo de 2004. Después de ese momento, *The Coca-Cola Company* goza de completa discreción para efectuar cualquier modificación con respecto a estos temas pero cualquier decisión a este respecto, deberá ser discutida previamente con nosotros y deberá considerar la condición de la operación de la compañía. En 2005, *The Coca-Cola Company* decidió incrementar gradualmente el precio del concentrado de los refrescos en un período de 3 años, que empezó en Brasil en 2006 y en México en 2007. Estos incrementos fueron implementados y concluidos en Brasil en 2008 y en México en 2009.
- *The Coca-Cola Company* puede requerir el establecer una estrategia de largo plazo para Brasil. Si después de valorar el desempeño en Brasil, *The Coca-Cola Company* considera que no seamos parte de esta solución estratégica a largo plazo, entonces venderemos nuestra franquicia en Brasil a *The Coca-Cola Company* o a quién ella designe a precio de mercado. Este precio de mercado será determinado por banqueros de inversión independientes contratados por cada una de las partes absorbiendo cada quien sus gastos de acuerdo a los procedimientos determinados. Actualmente consideramos que la posibilidad de que estos términos se apliquen es remota.
- FEMSA, *The Coca-Cola Company* y nosotros nos reuniremos para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotelladores de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, consideraremos todas las posibles combinaciones y cualquier operación de intercambio de activos que puedan surgir de estas conversaciones. Adicionalmente, consideraremos cualquier probable combinación a un valor de mercado.

- Estaremos abiertos a alternativas estratégicas en relación con la integración de refrescos y cerveza. *The Coca-Cola Company*, FEMSA y nosotros podremos explorar estas alternativas según el mercado, cuando se considere apropiado.
- *The Coca-Cola Company* acordó vender a una subsidiaria de FEMSA, las acciones necesarias para permitir que FEMSA sea propietaria del 51% del capital accionario existente (asumiendo que la subsidiaria de FEMSA no venda alguna de sus acciones y que no hay alguna otra emisión de acciones diferentes a las ya contempladas por la adquisición). Como resultado de este acuerdo, en noviembre de 2006, FEMSA adquirió a través de una subsidiaria, 148,000,000 de nuestras acciones Serie D de ciertas subsidiarias de *The Coca-Cola Company* representando el 9.4% de las acciones emitidas y suscritas y el 8.02% de las acciones con derecho a voto del capital total de Coca-Cola FEMSA, a un precio de US\$2.888 por acción por un monto total de US\$ 427.4 millones. De conformidad con nuestros estatutos sociales, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones Serie D a acciones Serie A.
- Estaremos entrando en algunos mercados en los que es necesario hacer inversiones importantes en infraestructura. *The Coca-Cola Company* y FEMSA llevarán un estudio en conjunto para definir las estrategias para estos mercados, así como los niveles de inversión requeridos para ejecutar dichas estrategias. Subsecuentemente, está previsto que FEMSA y *The Coca-Cola Company* lleguen a un acuerdo en el nivel de fondeo que será proporcionado por cada una de las partes. Las partes pretenden que esta distribución de las responsabilidades en el fondeo, no sea una carga económica importante para ninguna de las partes.
- Pactamos un compromiso de crédito, en diciembre de 2003 con *The Coca-Cola Export Corporation*, el cual expiró en diciembre de 2006 y nunca fue usado.

El Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*

En septiembre de 2006, llegamos a un marco integral de colaboración con *The Coca-Cola Company* para iniciar una etapa de cooperación hacia en el futuro. Este marco incluye los principales aspectos sobre la relación con *The Coca-Cola Company*, así como la definición de los términos para un modelo de negocios de colaboración. El marco de colaboración está estructurado considerando tres objetivos principales:

- **Crecimiento sostenible de refrescos, bebidas no carbonatadas y aguas:** Junto con *The Coca-Cola Company* hemos definido una plataforma para lograr un crecimiento en el segmento de refrescos, así como acelerar el desarrollo de bebidas no carbonatadas y agua en Latinoamérica. Para lo anterior, *The Coca-Cola Company* proporcionará una porción importante de los fondos provenientes de los incrementos de concentrado para la mercadotecnia de todo el portafolio. Adicionalmente, el marco de colaboración contempla un nuevo modelo de negocios global para el desarrollo, a través de crecimiento orgánico y mediante adquisiciones, del segmento de bebidas no carbonatadas y agua, que alineen aún más nuestros objetivos y que contribuya a seguir creando valor a largo plazo para ambas compañías. De acuerdo con este objetivo, adquirimos el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia, hemos formalizando un *joint venture* para los productos de *Jugos del Valle* en México y Brasil y hemos formalizado ciertos acuerdos para desarrollar el negocio de agua embotellada de la marca *Crystal* y el negocio de *Matte Leao* en Brasil con otros embotelladores, y el negocio de Grupo Estrella Azul, empresa líder en lácteos y bebidas a base de jugo, en Panamá. Adicionalmente durante el 2011, formalizamos un *joint venture* para desarrollar ciertos productos de café en nuestros territorios.
- **Crecimiento horizontal:** El marco de colaboración incluye el apoyo implícito por parte de *The Coca-Cola Company* hacia nuestras aspiraciones de continuar encabezando el proceso de consolidación del sistema *Coca-Cola* en Latinoamérica, así como explorar oportunidades potenciales en otros mercados, en los cuales podamos aprovechar nuestro modelo de negocios y nuestro potencial operativo. Por

ejemplo, en 2008 adquirimos de *The Coca-Cola Company* REMIL, su franquicia embotelladora en casi todo el territorio del estado de Minas Gerais, Brasil.

- **Visión a largo plazo y los fundamentos económicos de nuestra relación:** Nosotros y *The Coca-Cola Company* entendemos los objetivos del negocio y planes de crecimiento de cada uno, y el nuevo marco de colaboración considera las expectativas de largo plazo en relación a los fundamentos económicos de nuestra relación. Esto nos permitirá a nosotros y a *The Coca-Cola Company* a enfocarnos, a continuar impulsando el negocio y a generar un crecimiento rentable.

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

Consideramos que nuestras operaciones con partes relacionadas se realizan en términos similares a los que obtendríamos en negociaciones con terceros, las cuales son revisadas y aprobadas por nuestro comité de prácticas societarias.

FEMSA

Regularmente llevamos a cabo operaciones con FEMSA y sus subsidiarias.

Vendemos nuestros productos a ciertas subsidiarias de FEMSA, de las cuales la mayoría se le venden a Oxxo, una cadena de tiendas de conveniencia. La cantidad total de las ventas a Oxxo fue de Ps. 2,088 millones, Ps. 1,623 millones y Ps. 1,263 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Nosotros también compramos productos de FEMSA y sus subsidiarias. La cantidad total de estas compras fue de Ps. 3,665 millones, Ps. 5,412 millones y Ps. 5,941 millones en el 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Estos montos incluyen principalmente insumos, cerveza, activos y servicios brindados por FEMSA a nosotros. En enero de 2008, renovamos nuestro contrato de servicios con otra subsidiaria de FEMSA, el cual nos presta de manera continua servicios administrativos en materia de seguros relaciones con autoridades gubernamentales, asesoría legal y fiscal y algunos servicios de administración y auditoría interna que ha prestado desde junio de 1993. En noviembre de 2000, firmamos un contrato de servicios con una subsidiaria de FEMSA para la transportación de productos terminados de nuestras plantas de producción a nuestros centros de distribución en México. En noviembre de 2001, firmamos dos contratos de franquicia con Promotora de Marcas Nacionales S.A. de C.V., una subsidiaria indirecta de FEMSA, mediante los cuales nos convertimos en el único franquiciatario para la producción, embotellado, distribución y venta de las marcas *Mundet* en el Valle de México y en la mayoría de nuestras operaciones en el Sureste de México. En septiembre de 2010, FEMSA vendió la marca *Mundet* en México a *The Coca-Cola Company* a través de la adquisición de *The Coca-Cola Company* del 100% del capital social de Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V. Seguimos siendo licenciarios de la marca *Mundet* en virtud de los acuerdos de licencia con Promotora de Marcas Nacionales, S.A. de C.V. Ambos contratos son renovables por periodos de diez años, sujetos a la no renovación por parte de cualquiera de las partes previa notificación a la otra. Recientemente, hemos ampliado los territorios cubiertos por estos contratos a algunas de nuestras operaciones fuera de México. Nuestras botellas de vidrio las compramos principalmente de Glass & Silice S.A. de C.V. (anteriormente conocida como VICHISA), una subsidiaria de Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V. (antes FEMSA Cerveza), actualmente una subsidiaria controlada por el Grupo Heineken. El importe total de nuestras compras de Glass & Silice S.A. de C.V. (anteriormente conocida como VICHISA) ascendió a Ps. 320.2 millones, Ps., 304.5 millones y Ps. 335.1 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Acordamos con *Cervejarias Kaiser* continuar con la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, de conformidad con acuerdos vigentes desde 2006 y hasta la terminación de su vigencia de 20 años, previo a la adquisición de *Cervejarias Kaiser* por Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V., (anteriormente FEMSA Cerveza). El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken. Véase **“Punto 3. Información Clave – Factores de Riesgo – Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía – Tenemos operaciones significativas con afiliadas, especialmente con *The Coca-Cola Company* y FEMSA, que podrían generar potenciales conflictos de interés y resultar en términos menos favorables para nosotros.”**

FEMSA también es parte del acuerdo que tenemos con *The Coca-Cola Company* en relación con cuestiones operativas y de negocios específicas. Un resumen de estos acuerdos se encuentra en **“—Principales Accionistas—El Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*.”**

The Coca-Cola Company

En general participamos en operaciones con *The Coca-Cola Company* y sus afiliadas. Compramos todo nuestro concentrado para marcas registradas *Coca-Cola* a *The Coca-Cola Company*. Los gastos totales que nos cobró *The Coca-Cola Company* en relación al concentrado fueron de Ps. 21,183 millones, Ps. 19,371 millones y Ps. 16,863 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Nuestra compañía y *The Coca-Cola Company* se pagan y se reembolsan una a la otra los gastos de mercadotecnia. *The Coca-Cola Company* también contribuye a nuestras

inversiones en refrigeradores, y botellas y cajas. Recibimos contribuciones para nuestro gasto de mercadotecnia y un programa de inversión en refrigeradores, y botellas y cajas por Ps. 2,561 millones, Ps. 2,386 millones y Ps 1,945 millones en el 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

En diciembre de 2007, y mayo de 2008, vendimos a *The Coca-Cola Company* la mayoría de nuestras marcas. Estas marcas fueron licenciadas de vuelta a nosotros por *The Coca-Cola Company* de acuerdo con nuestros contratos de embotellador. La operación de diciembre de 2007 fue valuada en US\$48 millones y la de mayo de 2008 fue valuada en US\$16 millones. Nosotros creemos que ambas operaciones fueron llevadas a cabo a valor de mercado. Los ingresos derivados de la venta de las marcas realizadas en años anteriores y en donde continuamos involucrados fueron diferidos y amortizados contra el costo relacionado de ventas futuras durante el tiempo estimado de renta y ya han sido diferidas y amortizadas en contra de los costos relacionados con ventas futuras durante el periodo estimado de venta y, lo que queda pendiente por amortizar es de Ps. 302 millones, Ps. 547 millones y Ps. 616 millones en diciembre de 2011, 2010 y 2009 respectivamente, cuyos balances a corto plazo suman Ps. 197 millones, Ps. 276 millones y Ps. 203 millones al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 respectivamente, estaban incluidos en otros pasivos y los balances a largo plazo están incluidas en otros pasivos actuales.

En Argentina, compramos nuestras preformas de plástico, y las botellas de plástico retornables de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, un embotellador de *The Coca-Cola Company* con operaciones en Argentina, Chile y Brasil, en la que *The Coca-Cola Company* tiene una participación accionaria significativa.

En Argentina, utilizamos en su mayoría JMAF en nuestros productos como edulcorante en lugar de azúcar, la cual compramos de diferentes proveedores locales. Compramos botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compramos preformas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., un embotellador de Coca-Cola con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y de otros proveedores locales. También adquirimos las preformas de plástico de ALPLA Avellaneda S.A. y otros proveedores. Producimos nuestras propias latas para la distribución de nuestros productos a nuestros clientes en Buenos Aires.

En noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I de C.V., o Administración, una sociedad en cuyo capital social participamos directa e indirectamente nosotros y *The Coca-Cola Company*, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. El negocio de *Jugos del Valle* en Estados Unidos fue adquirido y vendido por *The Coca-Cola Company*. Posteriormente, nosotros y *The Coca-Cola Company*, así como todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para las operaciones de México y Brasil, respectivamente, de *Jugos del Valle*, mediante diversas operaciones que concluyeron durante el 2008. Actualmente, tomando en cuenta la participación correspondiente de Grupo Tampico y Grupo CIMSА, tenemos una participación del 24.0% en las operaciones en México y una participación aproximada del 19.7% en las operaciones en Brasil. *Jugos del Valle* vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas.

En febrero de 2009, adquirimos en Colombia, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, el negocio de agua embotellada *Brisa* propiedad de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. En esta operación nosotros adquirimos los activos de producción y derechos de distribución en el territorio, y *The Coca-Cola Company* adquirió la marca *Brisa*. Nosotros y *The Coca-Cola Company* dividimos en partes iguales el precio de compra de US\$92 millones. Después de un período de transición, en junio de 2009 empezamos a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

En mayo de 2009 completamos la operación para desarrollar la marca de agua embotellada *Crystal* en Brasil de manera conjunta con *The Coca-Cola Company*.

En agosto de 2010, adquirimos de *The Coca-Cola Company* junto con otros embotelladores del sistema *Coca-Cola* en Brasil el negocio operativo de la marca de té *Matte Leao*. Al 20 de abril de 2012, tenemos un interés indirecto del 19.4% en el negocio de *Matte Leao* en Brasil.

En marzo de 2011, a través de Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I. de C.V. adquirimos con *The Coca-Cola Company* a 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 marzo de 2011, a través de Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I. de C.V. con *The Coca-Cola Company* celebramos varios contratos de crédito a través de los cuales prestamos la cantidad de US\$112, 257,620 a Estrella Azul. El monto principal deberá pagarse en una sola exhibición el 24 de marzo de 2021, sin embargo dicho pago podrá estar sujeto a ciertos eventos de incumplimiento que podrían resultar en la aceleración del crédito.

En febrero de 2012, celebramos un contrato de exclusividad por 12 meses con *The Coca-Cola Company*, con el objeto de evaluar la posible adquisición de una participación accionaria sobre una embotelladora de su propiedad en Filipinas. Hoy en día, seguimos en proceso de evaluar esta posible adquisición.

Compañías Asociadas

A menudo también participamos en operaciones con compañías en las que tenemos alguna participación accionaria que no están afiliadas a *The Coca-Cola Company*, como se describe en “—*The Coca-Cola Company*”. Consideramos que estas operaciones se realizan en términos comparables a los que obtendríamos si las operaciones se llevaran a cabo con terceros.

En México, compramos refrescos en latas a Industria Envasadora de Querétaro S.A. de C.V. o IEQSA de la cual somos propietarios de una participación de aproximadamente 19.2%. Pagamos a IEQSA Ps. 262 millones, Ps. 196 millones y Ps. 208 millones en 2011, 2010 y 2009, respectivamente. IEQSA compra latas de aluminio de FEMSA. También le compramos azúcar a Beta San Miguel, S.A. de C.V., o Beta San Miguel, y Piasa, ambas productoras de caña de azúcar en las cuales al 20 de abril de 2012 participamos en un 2.5% y 13.2% de su capital, respectivamente. Pagamos Ps. 1,398 millones, Ps. 1,307 millones y Ps. 713 millones a Beta San Miguel en 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

En México participamos junto con otros embotelladores de *The Coca-Cola Company* en PROMESA, en la cual al 20 de abril de 2012 tenemos una participación accionaria del 25.0%. A través de PROMESA compramos la mayoría de nuestras latas para nuestras operaciones en México, las cuales son manufacturadas por Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V. o FAMOSA, una subsidiaria propiedad de Cuauhtémoc Moctezuma Holding, S.A. de C.V. (antes FEMSA Cerveza), actualmente una subsidiaria controlada por el Grupo Heineken. A PROMESA le compramos aproximadamente Ps. 701 millones, Ps. 684 millones y Ps. 783 millones en 2011, 2010, 2009, respectivamente.

Otras Operaciones con Partes Relacionadas

José Antonio Fernández Carbajal, un consejero de Coca-Cola FEMSA, es también el presidente del consejo de administración de Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, o ITESM, una prestigiosa universidad privada en México que frecuentemente recibe donaciones nuestras. Ricardo Guajardo Touché, consejero de Coca-Cola FEMSA también es miembro del consejo de administración del ITESM.

Allen & Company LLC ofrece servicios de banca de inversión a nosotros y a nuestras subsidiarias en el curso ordinario de sus negocios. Uno de nuestros consejeros, Enrique Senior, es Director de Administración de Allen & Company LLC y uno de nuestros consejeros suplentes, Herbert Allen III, es Presidente de Allen & Company LLC.

En México estamos asegurados principalmente mediante pólizas de seguro de FEMSA con Grupo Nacional Provincial S.A., de la cual uno de nuestros consejeros suplentes, Alejandro Bailleres Gual, es hijo del presidente del consejo de administración. Las pólizas las adquirimos conforme a procesos competitivos de licitación.

En octubre de 2011, celebramos 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.

Punto 8. Información Financiera

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y OTRA INFORMACION FINANCIERA

Estados Financieros Consolidados

Véase. “Punto 18 Estados Financieros” y empezando en la página F-1.

Política de Dividendos

Para una explicación de nuestra política de dividendos, véase “Punto 3 Información Clave—Dividendos y Política de Dividendos”.

Cambios Significativos

No han existido cambios significativos desde la fecha de los estados financieros anuales incluidos en este reporte anual.

PROCEDIMIENTOS JUDICIALES

Somos parte en diversos procedimientos derivados del curso ordinario del negocio. Además de lo revelado en este reporte anual, no estamos involucrados en otros litigios o procedimientos, incluyendo cualquier procedimiento pendiente o alguna amenaza que sea de nuestro conocimiento, los cuales consideramos que pudieran tener o haber tenido o tengan efectos materiales adversos en nuestra compañía. Existen otros procesos legales pendientes en contra de, o que involucran a la compañía y sus subsidiarias, que son incidentales a la operación de sus negocios. La compañía considera que la resolución final de dichos procesos no tendría un efecto adverso representativo sobre nuestra condición financiera consolidada o nuestros resultados de operación.

México

Prácticas Monopólicas. Durante el 2000, la Comisión Federal de Competencia en México, o CFC, de acuerdo con quejas presentadas por *PepsiCo.* y algunos de sus embotelladores en México, inicio una investigación a *The Coca-Cola Company Export Corporation (TCCEC)* y sus embotelladores por supuestas prácticas monopólicas mediante acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. Después de las diferentes instancias del proceso en México en el 2008, se dictó una sentencia final adversa en contra de dos de nuestras ocho subsidiarias mexicanas involucradas (incluyendo Grupo CIMSA y Grupo Tampico), confirmando una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones impuesta por la CFC a cada una de las dos subsidiarias condenadas y ordenando la suspensión inmediata de las prácticas de los acuerdos de exclusividad. En relación a las demandas en contra de las seis subsidiarias restantes (incluyendo Grupo CIMSA y Grupo Tampico), se dictó sentencia final por lo que la CFC retiró las multas y falló a favor de todas nuestras subsidiarias, en razón de que no existían pruebas suficientes para demostrar la responsabilidad individual y específica en las supuestas violaciones de competencia. Esta sentencia es final e inapelable.

. En febrero de 2009, la Comisión Federal de Competencia comenzó una nueva investigación por supuestas prácticas monopólicas respecto a la venta de refrescos, sujeto a acuerdos de exclusividad y otorgando descuentos y/o beneficios a cambio de exclusividad con ciertos distribuidores. En diciembre de 2011 la CFC cerró esta investigación en razón de que no existían evidencias suficientes de prácticas monopólicas por parte de *The Coca-Cola Company* y sus embotelladores. Sin embargo, el 9 de febrero de 2012, el demandante apeló la decisión de la CFC. La CFC aún no determina si aceptará o no dicha apelación.

Centroamérica

Prácticas Monopólicas en Costa Rica. Durante agosto de 2001, la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica en virtud de una demanda entablada por *PepsiCo.* y sus embotelladores en Costa Rica iniciaron una investigación de las prácticas de venta de *The Coca-Cola Company* y nuestra subsidiaria en Costa

Rica por supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas, incluyendo ventas obtenidas por medio de contratos de exclusividad. La decisión de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica fue dictada en julio de 2004, la cual resolvió que nuestra subsidiaria en Costa Rica llevaba a cabo prácticas monopólicas con respecto a acuerdos de exclusividad, de precio y para compartir los equipos de refrigeración bajo ciertas circunstancias e impuso una multa de US\$130,000 (aproximadamente Ps. 1.5 millones). La corte desechó nuestro recurso de apelación sobre la resolución. El 30 de agosto de 2011 apelamos ante la Suprema Corte, pero ésta confirmó el desecamiento el 1 de diciembre de 2011. A pesar de lo anterior, las sentencias arriba mencionadas no tendrán un efecto material adverso sobre nuestra posición financiera o resultados de operación debido a que pagamos la multa de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica y actualmente cumplimos con su sentencia.

En noviembre 2004, Ajecen del Sur S.A., embotellador de *Big Cola* en Costa Rica, entabló una demanda ante la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica con base en supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas mediante de contratos de exclusividad, en contra *The Coca-Cola Company* y nuestra subsidiaria en Costa Rica. La Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica ha decidido iniciar una investigación al respecto. El periodo para recabar pruebas concluyó en agosto de 2008, y los argumentos finales han sido presentados. Estimamos que en caso de imponerse, la multa máxima sería de US\$300,000 (aproximadamente Ps. 3.5 millones). La Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica dictó resolución final en nuestro favor, sin imponer alguna multa.

Colombia

Materia Laboral. En julio de 2001 un sindicato y diversos ciudadanos de la República de Colombia presentaron una demanda en el Juzgado de Distrito del Estado de Florida en los Estados Unidos de Norteamérica, en contra de algunas de nuestras subsidiarias. La parte actora alegó que nuestras subsidiarias están involucradas en actividades ilícitas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, incluyendo secuestros, tortura, amenazas de muerte e intimidación. La demanda está fundada en la *U.S. Alien Tort Claims Act, Torture Victim Protection Act, Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act and State Tort Law* (Ley de Agravios a Terceros de Estados Unidos de América, la Ley de Protección a Víctimas de Tortura, la Ley de Organizaciones Extorsionistas y Corruptas y la Ley Estatal de Responsabilidad Civil) buscando que se sentencie por daños y perjuicios y daño moral por US\$500 millones, más gastos y costas. En septiembre de 2006, el tribunal federal de distrito rechazó la demanda con respecto a todas las quejas. La parte actora apeló la decisión y en agosto de 2009 la Corte de Apelación confirmó la decisión en favor de nuestras subsidiarias. La parte actora presentó un escrito de reconsideración y en septiembre de 2009, éste fue desechado. Por lo cual, la parte actora promovió una reconsideración *en banc*; sin embargo, el tribunal competente no lo ha considerado hasta el momento.

Venezuela

Materia Fiscal. En 1999, algunas de nuestras subsidiarias en Venezuela fueron notificadas respecto de reclamaciones sobre impuestos indirectos interpuestas por las autoridades fiscales de Venezuela. Las subsidiarias han presentado los escritos correspondientes contestando estas reclamaciones vía administrativa y las apelaciones correspondientes ante los tribunales de Venezuela. El actual monto reclamado es de aproximadamente US\$ 21.1 millones (aproximadamente Ps. 250 millones). Nosotros tenemos ciertos derechos de indemnización por parte de *Venbottling Holding, Inc.*, quien era accionista de Panamco con *The Coca-Cola Company*, que representan una parte substancial del monto reclamado. No consideramos que la resolución final a estos casos tendrá un efecto adverso significativo sobre nuestra condición financiera o resultados de operación.

Brasil

Prácticas Monopólicas. Varias demandas han sido interpuestas en contra de nuestra subsidiaria en Brasil por sociedades privadas, que suponen prácticas monopólicas en nuestras operaciones en Brasil. Los actores son *Ragi (Dolly)*, un productor de “Marcas B”; y *PepsiCo*, alegando prácticas monopólicas por parte de *SPAL Industria Brasileira de Bebidas S.A.* y *Recoforma Industria do Amazonas Ltda.* De las cuatro demandas presentadas, la única que sigue en proceso y está pendiente de resolución, es la que fue presentada por *Dolly*, reclamando que se les ha negado el acceso a los detallistas. De las dos demandas presentadas por *PepsiCo*, la primera fundada en acuerdos exclusivos con los detallistas y el segundo alegando espionaje corporativo en contra de un embotellador de *Pepsi*

llamado BAESA, fueron desechadas por el Ministerio de Economía con fundamento en la falta de pruebas. De acuerdo a la legislación brasileña las demandas pendientes podrían resultar en multas y algunas otras medidas para evitar las prácticas monopólicas, sin embargo consideramos que ninguna de estas demandas procede en los términos presentados.

Punto 9. Oferta e Inscripción

MERCADOS DE VALORES

La siguiente tabla muestra, para los periodos indicados, los precios nominales de venta mínimos y máximos de las acciones Serie L en la Bolsa Mexicana de Valores y los precios nominales de venta mínimos y máximos reportados para los ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*):

	Bolsa Mexicana de Valores		New York Stock Exchange	
	Pesos mexicanos por acción Serie L		Dólares estadounidenses por ADS	
	<u>Máximo⁽¹⁾</u>	<u>Mínimo⁽¹⁾</u>	<u>Máximo⁽¹⁾</u>	<u>Mínimo⁽¹⁾</u>
2007:				
Año completo	Ps. 53.65	Ps. 37.78	US\$ 49.28	US\$ 34.05
2008:				
Año completo	Ps. 64.49	Ps. 38.00	US\$ 62.50	US\$ 27.74
2009:				
Primer trimestre	Ps. 62.90	Ps. 40.96	US\$ 45.13	US\$ 26.41
Segundo trimestre	56.83	48.23	43.09	35.16
Tercer trimestre.....	65.81	53.31	49.47	39.03
Cuarto trimestre	86.71	66.43	66.87	47.75
2010:				
Primer trimestre	Ps. 88.07	Ps. 74.24	US\$ 69.67	US\$ 57.67
Segundo trimestre	94.00	79.90	70.99	62.59
Tercer trimestre.....	103.37	81.83	81.26	62.76
Cuarto trimestre	103.36	92.25	83.61	76.96
2011:				
Primer trimestre	Ps. 102.34	Ps. 87.40	US\$ 83.65	US\$ 72.08
Segundo trimestre	110.48	91.15	93.01	78.47
Tercer trimestre.....	126.95	104.61	98.90	84.84
Cuarto trimestre	135.91	116.20	97.24	83.34
2012:				
Enero.....	Ps. 133.58	Ps. 125.61	US\$ 98.99	US\$ 94.30
Febrero.....	130.46	126.59	101.46	98.95
Marzo.....	135.92	125.91	105.91	97.75
Primer trimestre	135.92	125.61	105.91	94.30

(1) Precios de máximos y mínimos al cierre de los periodos presentados.

OPERACIÓN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

La *Bolsa Mexicana de Valores S.A.B. de C.V.*, ubicada en la Ciudad de México, es el único mercado de valores en México. La operación en la Bolsa Mexicana de Valores se lleva a cabo principalmente a través de sistemas automáticos; abre de las 8:30 a.m. y cierra a las 3:00 p.m., hora de la Ciudad de México, todos los días laborales. Comenzando en marzo de 2008, durante el horario de verano, las horas de apertura cambian para ajustarse con el horario de operación de la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*) “NYSE”, abriendo temporalmente a las 7:30 a.m. y cerrando a las 2:00 p.m. hora local. La Bolsa Mexicana de Valores opera un sistema de suspensión automática de negociación de acciones de un emisor en particular como medio para controlar la excesiva volatilidad de los precios, pero según los reglamentos actuales, este sistema no se aplica a valores como las acciones de Serie L que estén listadas directa o indirectamente (por ejemplo, a través de ADSs) en una bolsa de valores fuera de México.

El cruce se efectúa 3 días hábiles después de la operación de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. No se permiten cruces diferidos, aun cuando fueran de mutuo acuerdo, sin la aprobación de la Bolsa Mexicana de Valores. La mayoría de los valores cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores, inclusive los nuestros, se encuentran depositados en S.D. Indeval, S.A. de C.V., Instituto para el Depósito de Valores, al cual nos referimos como Indeval, un depositario central de valores de propiedad privada, que actúa como cámara de compensación para la Bolsa Mexicana de Valores.

Punto 10. Información Adicional

ESTATUTOS SOCIALES

A continuación se presenta un resumen de las disposiciones más importantes de nuestros estatutos y de las leyes mexicanas aplicables. La última modificación a nuestros estatutos fue el 10 de octubre de 2011. Para una descripción de las disposiciones de nuestros estatutos relacionadas con nuestro consejo de administración y directivos relevantes, véase “**Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados**”.

Las principales modificaciones a nuestros estatutos sociales el 10 de octubre de 2011, se hicieron al artículo 25 mediante el cual se incrementó al número de miembros del consejo de administración de 18 a no más de 21, así como el número de directores que cada serie tiene derecho a nombrar. El artículo 26 también se reformó para establecer que la asamblea que acuerde la emisión de las acciones Serie “B”, determinará que serie deberá de reducir el número de consejeros que dicha serie tiene derecho a nombrar. También fue reformado el artículo 6 para incluir el número de acciones que constituyen nuestro capital social mínimo fijo sin derecho a retiro.

Organización e Inscripción

La compañía fue constituida el 30 de octubre de 1991, como una *sociedad anónima de capital variable* de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles. El 5 de diciembre de 2006, nuestra denominación social cambió a *sociedad anónima bursátil de capital variable* y modificamos nuestros estatutos de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Estamos inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de la Ciudad de Monterrey, Nuevo León, desde el 22 de noviembre de 1991, bajo el número mercantil 2986, folio 171, volumen 365, tercer libro de la Sección Comercio. Adicionalmente, debido al cambio de domicilio de nuestra compañía a la Ciudad de México, también estamos inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del Distrito Federal desde el 28 de junio de 1993, bajo el folio mercantil número 176, 543.

Objeto Social

El principal objeto social de la compañía consiste en:

- constituir, promover y organizar toda clase de sociedades civiles o mercantiles, así como adquirir y poseer acciones o participaciones en las mismas;
- realizar cualquier tipo de operaciones activas o pasivas mediante bonos, acciones, participaciones y valores de cualquier tipo;
- proveer o recibir servicios de asesoría y consultoría de cualquier tipo de servicio en materia de negocios;
- conducir el negocio con infraestructura, materias primas y cualquier otro tipo de bienes necesarios para las compañías en las cuales tenemos participación o con las que tenemos relaciones comerciales;
- solicitar, obtener, registrar, ceder, o en cualquier forma enajenar marcas, nombres comerciales, derechos, patentes, inventos, franquicias, distribuciones, concesiones y procesos;
- adquirir, tomar en arrendamiento o alquilar o por cualquier título poseer y operar los bienes muebles e inmuebles necesarios o convenientes para cumplir con su objeto, así como instalar o por cualquier otro título operar plantas, talleres, almacenes, expendios, bodegas o depósitos, suscribir o comprar y vender acciones, bonos y valores bursátiles y demás operaciones que sean necesarias o conducentes al objeto principal de la negociación,
- para suscribir, comprar y vender acciones, bonos y valores entre otras cosas; y

- cobrar, aceptar, hacer, endosar o garantizar instrumentos negociables, emitir bonos garantizados con inmuebles o sin garantía, y para permitir a la compañía garantizar valores de cualquier tipo con respecto a las obligaciones emitidas por nosotros o por terceros, y en general, para realizar esos actos, entrar en esos contratos y realizar ese tipo de operaciones en la medida de lo necesario para conducir nuestro negocio.

Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos Minoritarios

Las acciones Serie A y D tienen todos los derechos de voto y están sujetas a restricciones para ser transferidas. A pesar de no haber acciones Serie B suscritas, en caso de ser suscritas, nuestros estatutos les otorgan el derecho de voto ilimitado y podrán ser transferibles libremente. Las acciones Serie L son de libre transferencia pero tienen derechos de voto limitado. Ninguna de nuestras acciones puede intercambiarse por alguna acción de una serie diferente. Los derechos de nuestras acciones son prácticamente los mismos, excepto por:

- las restricciones de transmisión de las acciones Serie A y D;
- derechos de voto limitado de las acciones Serie L;
- derecho de las acciones Serie A, Serie D y Serie L, votando como clases independientes en asamblea especial, la elección específica de los consejeros y suplentes;
- los derechos de las acciones de la Serie D para participar en la votación de asuntos extraordinarios, como se encuentra definido en nuestros estatutos, y
- prohibiciones de tenencia extranjera de las acciones Serie A. Véase **“Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados”**, y **“Restricciones Adicionales de Transmisión Aplicables a Acciones Serie A y Serie D”**.

De acuerdo con nuestros estatutos, los tenedores de las acciones Serie L pueden votar en circunstancias limitadas. Pueden nombrar y elegir hasta tres de un máximo de los 21 consejeros, y en ciertas circunstancias donde los accionistas de la Serie L no hayan votado por el consejero electo por la mayoría de los accionistas de esa serie, podrán elegir y remover a un consejero en la asamblea general de accionistas, siempre y cuando posean 10% o más del total del capital social emitido, suscrito y pagado de la compañía de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Véase **“Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados”**. Además, están facultados para votar en ciertos asuntos, incluyendo ciertos cambios en nuestra estructura corporativa, fusiones de la compañía cuando nuestra empresa sea la entidad fusionada o cuando el principal objeto social de la fusionada no esté relacionado con el objeto social de la compañía; la cancelación del registro de nuestras acciones Serie L en el RNV y otras bolsas de valores extranjeras, y demás asuntos que expresamente autoriza la Ley del Mercado de Valores.

Los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs recibirán notificación de las juntas de accionistas de nuestro depositario de ADSs con tiempo suficiente para permitir que dichos tenedores devuelvan las instrucciones de voto al depositario ADSs en el momento oportuno. Nuestra práctica en el pasado, con la cual pretendemos continuar, ha sido informar al depositario que notifique a los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs de próximas votaciones y pida sus instrucciones.

Se requiere un quórum del 82% de nuestras acciones del capital social suscrito y pagado (incluyendo acciones Serie L), y el voto de al menos la mayoría de las acciones del capital social suscrito y pagado (con derecho a voto, y que no se abstengan) en dicha asamblea extraordinaria para lo siguiente:

- la transformación de nuestra compañía en otra (diferente al cambio de capital variable a capital fijo y viceversa);
- cualquier fusión en la que la compañía no sea la fusionante o cualquier otra fusión con una entidad cuya actividad principal sea diferente a la de la compañía o sus subsidiarias, y

- la cancelación del registro de nuestras acciones Serie L en el RNV, que regula la CNBV o en cualquier otra bolsa de valores extranjera en la que nuestras acciones coticen.

En caso de la cancelación del registro de cualquiera de nuestras acciones en el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por petición nuestra, con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social suscrito y pagado, nuestros estatutos y la Ley del Mercado de Valores requieren que hagamos una oferta pública para la compra de estas acciones previa a su cancelación.

Los tenedores de acciones Serie L pueden asistir, sin voz, a las asambleas de accionistas en las cuales no tienen derecho a votar.

En términos de nuestros estatutos y la Ley General de Sociedades Mercantiles, los tenedores de las acciones de cualquier serie están autorizados para votar como una clase en asambleas especiales que estén regidas por las mismas reglas que aplican las asambleas extraordinarias en cualquier acto que pudiera tener un efecto sobre los derechos de los accionistas de dichas series de acciones. No hay procedimientos para determinar si la propuesta particular de un accionista requiere del voto de una clase, y las leyes mexicanas no proveen un marco jurídico completo del criterio que debe ser aplicado para determinar dicha situación.

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, existen ciertas protecciones para los accionistas minoritarios. Dichas protecciones minoritarias incluyen ciertas disposiciones que permiten lo siguiente:

- los tenedores de al menos 10% de nuestro capital social con derecho a voto (incluyendo de una manera limitada o restringida) podrán solicitar al presidente del consejo de administración, al comité de auditoría o al del comité de prácticas societarias a convocar una asamblea de accionistas;
- los tenedores de al menos 5% de nuestro capital social podrán ejercitar una acción de responsabilidad en contra de nuestros consejeros, el secretario del consejo de administración o los funcionarios ejecutivos importantes;
- los tenedores de al menos 10% de capital social que tienen derecho a votar, incluso con voto limitado o restringido en cualquier asamblea de accionistas podrán solicitar que las resoluciones en relación a cualquier asunto que consideren que no hayan sido suficientemente informados, sean aplazadas;
- los tenedores del 20% de nuestro capital social pueden oponerse a cualquier resolución tomada en una asamblea de accionistas en la cual tienen derecho a voto, y solicitar que un tribunal suspenda la resolución temporalmente, siempre que dicha solicitud se presente dentro de los 15 días siguientes al término de la asamblea en la cual fue tomada dicha decisión, siempre y cuando (1) las resoluciones objetadas violen la ley mexicana o nuestros estatutos, (2) los accionistas en contra no hayan asistido a la asamblea de accionistas ni votado a favor de la resolución objetada y (3) los accionistas en contra entreguen una fianza al tribunal para asegurar el pago de cualquier daño que podamos sufrir como resultado de una resolución pendiente en caso de que la corte finalmente tome una decisión contraria a los intereses del accionista en contra, y
- los tenedores de al menos 10% de nuestro capital social que están facultados para votar, incluso con voto limitado o restringido, podrán designar un miembro de nuestro consejo de administración y un consejero suplente de nuestro consejo de administración.

Asamblea de Accionistas

Las asambleas generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas extraordinarias son aquellas que resuelven ciertos asuntos contenidos en el artículo 182 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, el artículo 53 de la Ley del Mercado de Valores en México y nuestros estatutos. Estos asuntos incluyen, entre otros: modificaciones a los estatutos, liquidación, disolución, fusión y transformación de un tipo de sociedad a otra, emisión de acciones preferentes e incrementos y reducciones de la parte fija de nuestro capital social. También nuestros estatutos requieren la celebración de una asamblea extraordinaria de accionistas

para tratar la cancelación del registro de las acciones de la compañía en el RNV u otras bolsas de valores extranjeras en las cuales nuestras acciones cotizan, la amortización de las ganancias distribuibles en capital social, y un aumento en nuestro capital social. Todos los demás asuntos, incluyendo incrementos o reducciones de la parte variable de nuestro capital social, serán tratados en nuestra asamblea ordinaria.

Las asambleas de los tenedores de las acciones Series A y D deben ser celebradas por lo menos una vez al año (1) para tratar la aprobación de nuestros estados financieros para el ejercicio fiscal inmediato anterior y (2) para determinar la distribución de las utilidades del año inmediato anterior. Además, cualquier operación a ser celebrada por nosotros o nuestras subsidiarias dentro del próximo ejercicio fiscal que represente 20% o más de nuestros activos consolidados, deberá ser aprobado en una asamblea ordinaria de accionistas en la cual los tenedores de acciones Serie L estarán facultados para votar.

La legislación mexicana establece que los accionistas de una serie de cualquier clase de acciones, celebren una asamblea especial para votar en resoluciones que pudieran perjudicar exclusivamente sus derechos como tenedores de dichas acciones. Los tenedores de las acciones Series A, D y L en sus respectivas asambleas especiales deben de designar, remover o ratificar de su cargo a los consejeros, así como determinar su compensación.

El quórum para las asambleas ordinarias y extraordinarias, en las que los tenedores de las acciones Serie L no están autorizados para votar, es 76% de los tenedores de nuestras acciones suscritas y pagadas de las Series A y D, y el quórum para las asambleas extraordinarias, en las que los tenedores de las acciones Serie L tienen el derecho de voto, es 82% de la totalidad de las acciones del capital social suscrito y pagado.

El quórum para las asambleas especiales de cualquier serie de acciones es 75% de los tenedores de las acciones del capital social suscrito y pagado y se pueden tomar decisiones por parte de los tenedores de la mayoría de las acciones de dicha serie.

Las resoluciones adoptadas en una asamblea de accionistas ordinaria o extraordinaria, son válidas al momento en que son adoptadas por los tenedores de al menos la mayoría del capital suscrito y pagado con derecho de voto (sin abstenciones), a menos que se trate de decisiones definidas como asuntos extraordinarios por nuestros estatutos o del pago de dividendos por más del 20% de las utilidades netas consolidadas de los años anteriores, el cual requiere aprobación de la mayoría de los accionistas de la Serie A y de la Serie D votando conjuntamente como una sola clase. Las resoluciones adoptadas en una asamblea especial de accionistas son válidas al momento en que se adopten con el voto de por lo menos la mayoría, de los tenedores de las acciones suscritas y pagadas, de las series facultadas para asistir a esa asamblea especial.

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el consejo de administración, el comité de auditoría o el comité de prácticas societarias y en ciertas circunstancias por el juez competente. Los tenedores del 10% o más de nuestro capital social podrán solicitar al presidente del consejo de administración o al presidente del comité de auditoría o prácticas societarias a convocar a una asamblea de accionistas. La convocatoria de la asamblea y la agenda deben ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación o en un periódico de circulación general en la ciudad de México al menos 15 días antes de la asamblea. Las convocatorias deben establecer el lugar, fecha y hora de la asamblea así como los asuntos a tratar y debe de ser firmada por quien haya convocado a dicha asamblea. Toda la información relevante relacionada con la asamblea de accionistas debe de estar disponible para los accionistas desde la fecha en que se publicó la convocatoria. Para poder asistir a las asambleas, los tenedores deben depositar sus acciones con la compañía, o con Indeval o con una institución para el depósito de instrumentos financieros antes de la asamblea, según se indica en la convocatoria. En caso de tener derecho de asistir a la asamblea, un accionista podrá estar representado por un apoderado.

Restricciones Adicionales de Transmisión Aplicables a las Acciones de la Serie A y Serie D

Nuestros estatutos establecen que ningún tenedor de acciones de la Serie A o Serie D pueden vender sus acciones al menos que haya revelado los términos de la propuesta de venta y el nombre del potencial comprador, y haya ofrecido previamente a vender las acciones a los tenedores de las otras series por mismo precio y condiciones en las que se pretendía vender las acciones al tercero. Si los accionistas habiéndoseles ofrecido las acciones deciden no adquirirlas dentro de los 90 días posteriores a la oferta, el accionista vendedor es libre de vender las acciones al tercero en el precio y bajo las condiciones señaladas. Adicionalmente, nuestros estatutos establecen ciertos procedimientos en relación con la promesa de venta de acciones Serie A y Serie D a cualquier institución financiera que sea designada, entre otras cosas, para asegurar que las acciones comprometidas serán ofrecidas a los accionistas de la otras Series a precio de mercado previo a cualquier cierre. Finalmente, la propuesta de transferencia de acciones Serie A o Serie D diferentes a la propuesta de venta o compromiso de venta, o un cambio en el control de los accionistas Serie A o Serie D que son subsidiarias de los accionistas principales, podría iniciar el derecho de primera negativa de compra de las acciones a precio de mercado. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”**.

Dividendos

En la asamblea general ordinaria de accionistas de las Series A y D, el consejo de administración presenta los estados financieros del ejercicio fiscal inmediato anterior, junto con un informe del consejo de administración a los accionistas. Una vez que los accionistas de la Serie A y D, hayan aprobado los estados financieros, determinan la aplicación de la utilidad del ejercicio inmediato anterior. La ley mexicana requiere que separen en la fecha en que se decreten los dividendos, al menos un 5% de la utilidad neta como reserva legal, la cual no se distribuye hasta que el monto de la reserva legal sea igual al 20% de nuestro capital social. A partir de ahí, los accionistas de la Serie A y D pueden determinar y asignar cierto porcentaje de la utilidad neta a cualquier reserva especial, incluyendo una reserva para recompra de nuestras acciones. El remanente de la utilidad neta puede distribuirse en forma de dividendo entre los accionistas.

Todas las acciones en circulación totalmente pagadas (incluyendo las acciones Serie L) u otra distribución de capital tienen los mismos derechos de recibir dividendos u otras distribuciones. Ninguna serie de acciones está facultada para recibir el pago de un dividendo preferente. Las acciones que estén parcialmente pagadas participan en los dividendos y otras distribuciones en la misma proporción a las que acciones han sido pagadas a la fecha en la que decreten los dividendos y otras distribuciones. Las acciones en tesorería no tienen derecho a recibir dividendos u otras distribuciones.

Variaciones del Capital Social

De acuerdo a nuestros estatutos, cualquier variación en nuestro capital social mínimo fijo o variable requiere la aprobación de la asamblea de accionistas. Podemos emitir acciones que constituyan capital social fijo y acciones que constituyan el capital social variable. La parte fija de nuestro capital social puede ser aumentada o disminuida sólo mediante una modificación a nuestros estatutos, por medio de una resolución tomada en una asamblea extraordinaria de accionistas. La porción variable de nuestro capital social puede ser incrementada o disminuida por una resolución tomada en la asamblea ordinaria de accionistas, sin necesidad de modificar nuestros estatutos. Todos los aumentos o disminuciones al capital social tienen que estar registrados en el libro de variaciones de capital.

Un aumento de capital social se puede efectuar mediante la emisión de nuevas acciones para pago en efectivo o en especie, o por una capitalización de deuda o de cierta porción del capital contable. Las acciones representativas del capital accionario que se encuentren depositadas en tesorería sólo podrán ser vendidas mediante oferta pública.

Derecho de Preferencia

La Ley del Mercado de Valores permite la emisión y venta de acciones mediante oferta pública sin tener que otorgar a los accionistas derechos de preferencia, si lo permiten los estatutos y contando, entre otras cosas, con autorización expresa de la CNBV y la aprobación de la asamblea extraordinaria de accionistas convocada para dicho propósito. En términos de la Ley del Mercado de Valores y nuestros estatutos, excepto en estas circunstancias y otras circunstancias limitadas (incluyendo fusiones, ventas de acciones re-compradas, conversión en acciones de instrumentos financieros convertibles y aumentos de capital por medio de pagos en especie por acciones o acciones emitidas a cambio de la cancelación de deuda), en caso de un incremento de nuestro capital social, un accionista tiene el derecho de suscribir el número de acciones necesario para mantener la proporción de tenencia de acciones de esa serie. El derecho de preferencia debe ser ejercido dentro del plazo fijado por los accionistas en la asamblea de accionistas en la que se declaró el incremento de capital, cuyo plazo debe ser al menos de 15 días después de la publicación del aviso del aumento de capital en el Diario Oficial de la Federación. De acuerdo a las leyes sobre instrumentos financieros aplicables en Estados Unidos, los tenedores de ADSs pueden estar limitados en su habilidad para participar en el ejercicio del derecho de preferencia de suscripción de acuerdo a los términos del acuerdo de depósito. Las acciones sujetas a la oferta de derechos preferenciales, con respecto a las cuales los derechos preferenciales de suscripción no han sido ejercidos, pueden ser vendidas por nosotros a partes no relacionadas en los mismos términos y condiciones aprobados previamente por los accionistas o el consejo de administración. Bajo las leyes mexicanas, el derecho de preferencia no puede ser renunciado y no puede ser representado por un instrumento negociable por separado de las acciones correspondientes.

Limitaciones de Tenencia Accionaria

La tenencia de acciones por parte de extranjeros en sociedades mexicanas se encuentra regulada por la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y su reglamento. La Comisión Nacional de Inversión Extranjera Mexicana es responsable de la administración de la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

Como regla general, la Ley de Inversión Extranjera permite a los tenedores extranjeros una participación de hasta un 100% en el capital accionario de las sociedades mexicanas, excepto respecto aquellas sociedades mexicanas involucradas en ciertas industrias restringidas específicas. La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento requieren que los accionistas mexicanos mantengan el poder para determinar el control administrativo y la administración de compañías en industrias en las que restricciones aplicables sobre tenencias extranjeras son aplicables. La inversión extranjera en nuestras acciones no está limitada por la Ley de Inversión Extranjera ni su reglamento.

A pesar de que la Ley de Inversión Extranjera otorga amplia autoridad a la Comisión de Inversión Extranjera para permitir a los inversionistas extranjeros poseer más del 49% del capital de una sociedad mexicana después de tomar en consideración políticas públicas y preocupaciones económicas, nuestros estatutos establecen que las acciones Serie A deben en todo momento representar no menos del 51% de las acciones con derecho a voto (excluyendo las acciones Serie L), las cuales solo pueden ser propiedad de inversionistas mexicanos. De acuerdo a nuestros estatutos, en el evento que las acciones Serie A sean suscritas o adquiridas por cualquier accionista tenedor de acciones de cualquier otra serie, y el tenedor sea extranjero, estas acciones Serie A automáticamente se convierten en acciones de la misma serie de las acciones que es propietario, y esta conversión se considera efectiva al mismo tiempo que la suscripción o adquisición.

Otras Disposiciones

Facultades del Consejo de Administración. El consejo de administración es nuestro representante legal y está autorizado para tomar acciones en relación con nuestras operaciones, y que no estén expresamente reservadas para nuestros accionistas. De acuerdo con la Ley del Mercado de Valores, el consejo de administración debe aprobar, observando en todo momento su deber de diligencia y lealtad, entre otros asuntos:

- cualquier operación entre partes relacionadas fuera del curso normal del negocio;
- transferencias de activos o adquisiciones significativas;

- garantías materiales;
- Nombramiento de directores y gerentes que se consideren necesarios, así como los comités necesarios;
- el plan de negocios anual y el de cinco años;
- políticas internas, y
- otras operaciones materiales.

Las sesiones del consejo de administración serán válidamente instaladas y celebradas si la mayoría de los miembros están presentes. Las resoluciones para aprobar cualquier decisión ordinaria de estas sesiones serán válidas si están aprobadas por la mayoría de los consejeros presentes votando (sin abstenciones). Cualquier decisión extraordinaria, incluyendo la adquisición de cualquier negocio nuevo o cualquier combinación, o cualquier cambio a la línea de negocios existente, entre otras, deberá ser aprobada por la mayoría de los consejeros, la cual deberá incluir el voto de al menos dos consejeros de las acciones Serie D. Si es necesario, el presidente del consejo de administración tendrá el voto de calidad.

Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Funcionarios” y “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Prácticas del Consejo de Administración.”

Amortización. Nuestras acciones totalmente pagadas están sujetas a amortización en relación a (1) una reducción del capital social o (2) una amortización de utilidades distribuibles, las cuales, en ambos casos, deben ser aprobadas por nuestros accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas. Las acciones sujetas a cualquier amortización deben ser elegidas por nosotros en conjunto, o en el caso de amortización de utilidades distribuibles, por medio de compra de acciones por medio de una oferta realizada en la Bolsa Mexicana de Valores, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles y la Ley del Mercado de Valores.

Recompra de Acciones. De acuerdo con nuestros estatutos, sujeto a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y de conformidad con las reglas promulgadas por la CNBV, podemos recomprar nuestras acciones.

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, nuestras subsidiarias no pueden comprar, directa o indirectamente acciones de nuestro capital social o cualquier título o valor que represente dichas acciones.

Pérdida de Derecho. De acuerdo a la ley mexicana, nuestros estatutos proveen que los tenedores extranjeros de nuestras acciones son (1) considerados mexicanos respecto a las acciones que adquirieron o poseen y (2) no podrán solicitar la protección de su gobierno en asuntos relacionados con la inversión representada por esas acciones. La falta en el cumplimiento de nuestros estatutos puede resultar en la pena de pérdida de su interés accionario a favor del gobierno mexicano. Bajo este concepto, un accionista extranjero (incluyendo un extranjero tenedor de ADSs) se considera que está de acuerdo en no solicitar la protección de su gobierno pidiendo que interponga una querrela diplomática contra el gobierno mexicano con respecto de sus derechos como accionista, pero no se considera que haya renunciado a ningún otro derecho que pudiera tener, incluyendo algún derecho aplicable conforme las leyes de valores de los Estados Unidos, con respecto a su inversión en nuestra compañía. Si el accionista solicita esta protección gubernamental en violación con este acuerdo, puede perder sus acciones a favor del gobierno mexicano.

Duración. Nuestros estatutos establecen la duración de la compañía es 99 años a partir de la fecha de constitución, a menos que sea prorrogada mediante una resolución en una asamblea extraordinaria de accionistas.

Deberes Fiduciarios—Deber de Diligencia. La Ley del Mercado de Valores establece que los miembros del consejo de administración, deberán actuar de buena fe y en nuestro mejor interés y de nuestras subsidiarias, para lo cual dichos miembros podrán:

- Solicitar información de la compañía y sus subsidiarias, que sea razonablemente necesaria para la toma de decisiones;

- Requerir la presencia de directivos relevantes y demás personas, incluyendo auditores externos, que puedan contribuir o aportar elementos para la toma de decisiones en las sesiones del consejo de administración;
- Aplazar las sesiones del consejo de administración hasta por tres días, cuando un consejero no haya sido convocado o ello no hubiere sido en tiempo o, en su caso, por no haberse proporcionado la información entregada a los demás consejeros, y
- Deliberar y votar, solicitando la presencia, si así lo consideran, exclusivamente los miembros y el secretario del consejo de administración.

Nuestros consejeros podrán ser responsables por daños y perjuicios si no cumplen su deber de diligencia, si dicho deber causa un daño económico a la compañía o sus subsidiarias, y el consejero (1) no haya asistido a las sesiones de consejo de administración o de comité y como resultado de ello, el consejo de administración no pudo ejercer la acción, salvo que dicha ausencia sea aprobada por la asamblea de accionistas, (2) no haya revelado al consejo de administración o a los comités la información material necesaria para que el consejo de administración tomara una decisión, salvo que se encontrara legalmente impedido de hacerlo o requerido a mantener confidencialidad al respecto y (3) no haya cumplido con los deberes impuestos por la Ley del Mercado de Valores y nuestros estatutos.

Deberes Fiduciarios—Deber de Lealtad. La Ley del Mercado de Valores establece que los consejeros y el secretario del consejo de administración deberán guardar confidencialidad de cualquier información que no sea pública y de los asuntos que tengan conocimiento como resultado de su cargo o posición. Asimismo, los consejeros deberán abstenerse de participar, asistir o votar en aquellas sesiones relacionadas con asuntos en los cuales tengan conflicto de intereses.

Los miembros y secretario del consejo de administración incurrirán en deslealtad y serán responsables de los daños y perjuicios causados cuando, sin causa legítima, por virtud de su empleo, cargo o comisión, obtengan beneficios económicos. Asimismo, los miembros del consejo de administración incurrirán en deslealtad cuando realicen cualquiera de las conductas siguientes:

- Voten en las sesiones del consejo de administración o tomen decisiones relacionadas con el patrimonio de la compañía cuando exista un conflicto de interés;
- No revelen, en los asuntos que se traten en las sesiones del consejo de administración o comités de los que formen parte, los conflictos de interés que tengan respecto de la compañía o sus subsidiarias;
- Favorezcan, a sabiendas, a un determinado accionista o grupo de accionistas de la compañía o sus subsidiarias, en detrimento o perjuicio de los demás accionistas;
- Aprueben operaciones sin ajustarse o dar cumplimiento a los requisitos que esta Ley del Mercado de Valores establece;
- Aprovechen para sí, el uso o goce de los bienes que formen parte del patrimonio de la compañía o sus subsidiarias en contravención de las políticas aprobadas por el consejo de administración;
- Hagan uso indebido de información relevante que no sea del conocimiento público, y
- Aprovechen o exploten, en beneficio propio o en favor de terceros, sin la aprobación del consejo de administración, oportunidades de negocio que correspondan a la compañía o sus subsidiarias.

Derechos de Separación. Cuando los accionistas aprueben un cambio en la actividad principal de la compañía, cambio de nacionalidad o la transformación de una sociedad en otra, cualquier accionista con derecho a voto para ese cambio que haya votado en contra del cambio, podrá retirarse como accionista de nuestra compañía y recibir la cantidad calculada correspondiente a sus acciones de acuerdo a lo establecido por la Ley Mexicana,

siempre y cuando ejerza su derecho dentro de los 15 días siguientes a la asamblea en la cual se haya aprobado ese cambio. En este caso, el accionista estará facultado al reembolso de sus acciones, en proporción de los activos de la compañía de acuerdo con el último balance aprobado. Debido a que los accionistas de la Serie L no pueden votar en algunas de estas propuestas, este retiro de acciones está disponible para los tenedores de las acciones Serie L en menores casos que los tenedores de otra clase de acciones de nuestro capital social.

Liquidación. En caso de liquidación, uno o más liquidadores serán designados para llevarla a cabo. Todas las acciones en circulación pagadas (incluyendo las acciones Serie L) tendrán derecho a participar de igual forma en la liquidación. Las acciones que estén parcialmente pagadas participarán en cualquier distribución en la proporción en que hayan sido pagadas a la fecha de la liquidación. No hay preferencias en liquidación para ninguna de las series de nuestras acciones.

Acciones de Responsabilidad en Contra de los Consejeros. Los accionistas (incluyendo a los accionistas de la Serie L) que representen, en su conjunto, no menos del 5% del capital social, pueden ejercer acciones en contra de los consejeros.

La responsabilidad que deriva de los actos por incumplimiento del deber de diligencia y del deber de lealtad, será exclusivamente en favor de la compañía. La Ley del Mercado de Valores, contrario a lo previsto en la ley anterior, establece que la responsabilidad podrá ser impuesta a los miembros y el secretario del consejo de administración, así como a sus funcionarios relevantes.

Sin perjuicio de lo anterior, la Ley del Mercado de Valores prevé que los miembros del consejo de administración no podrán incurrir, individual o conjuntamente, en responsabilidad por daños y perjuicios causados a la compañía, cuando sus actos hayan sido realizados de buena fe, en el entendido de que (1) los directores hayan cumplido con los requerimientos de la Ley del Mercado de Valores y con los estatutos de la compañía, (2) la toma de decisión hay sido con base en información entregada por los funcionarios relevantes, los auditores externos o los expertos independientes, cuya capacidad y credibilidad no dejan dudas razonables; (3) los efectos económicos adversos no pudieron ser anticipados, con base en la información disponible; y (4) las resoluciones de la asamblea fueron seguidas.

Responsabilidad Limitada. La responsabilidad de nuestros accionistas sobre las pérdidas de nuestra compañía está limitada a su participación.

CONTRATOS RELEVANTES

Producimos, embotellamos, distribuimos y vendemos refrescos, bebidas no carbonatadas, productos lácteos, productos de café y agua embotellada de conformidad con los contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company*. Adicionalmente, estamos autorizados a utilizar ciertas marcas de *The Coca-Cola Company* en términos de ciertos contratos de uso de marca. Para conocer los términos de estos contratos Véase **“Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Contratos de Embotellador”**.

Operamos con base en un convenio de accionistas, según ha sido reformado de tiempo en tiempo, entre algunas de subsidiarias de *The Coca-Cola Company* y algunas subsidiarias de FEMSA. Para leer acerca de los términos de este acuerdo. Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”**.

Compramos la mayoría de las botellas de plástico no retornables a ALPLA, un proveedor autorizado por *The Coca-Cola Company*, de conformidad con el contrato celebrado en abril de 1998 para nuestras operaciones en México. De conformidad con este contrato, le rentamos a ALPLA un espacio de la planta, en donde produce las botellas de plástico de acuerdo a ciertas especificaciones y cantidades para nuestro uso.

En septiembre de 2010, renovamos y prorrogamos nuestros acuerdos existentes con Hewlett Packard (anteriormente conocido como Electronic Data Systems, antes de ser adquirido por Hewlett Packard) para la subcontratación de servicios de tecnología en nuestros territorios. Estos acuerdos estarán vigentes hasta agosto de 2015, salvo que lo demos por terminado a través de previo aviso a Hewlett Packard.

Véase **“Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras—Obligaciones Contractuales—Resumen de Instrumentos de Deuda Relevantes”** para un breve análisis de ciertos términos de nuestros contratos significativos de deuda.

Véase **“Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas”** para la discusión de estas y otras operaciones con nuestras afiliadas y compañías asociadas.

IMPUESTOS

El presente resumen contiene una descripción de los principales aspectos fiscales de los EE.UU. y de México por la compra, titularidad y disposición de acciones de la Serie L o ADSs por parte de un tenedor ciudadano o residente de los Estados Unidos, una compañía de EE.UU., o una persona o entidad que de alguna otra manera estaría sujeta al impuesto sobre la renta federal de EE.UU. sobre una base de la utilidad neta con respecto a las acciones de la Serie L ADSs. Este resumen no tiene por finalidad ser una descripción exhaustiva de todas las consideraciones fiscales que puedan ser relevantes para una decisión de comprar acciones Serie L ó ADSs. En particular, este análisis no contempla todas las consideraciones del impuesto sobre la renta mexicano o de EE.UU. que puedan ser relevantes para un inversionista específico, ni contempla las reglas fiscales especiales que se aplican a ciertas categorías de inversionistas, como bancos, intermediarios, agentes que deciden entrar en el mercado, entidades con exenciones fiscales, compañías de seguros, ciertos tenedores de corto plazo de acciones Serie L o ADSs o inversionistas que son propietarios de acciones Serie L o ADSs, como parte de una operación integrada, de protección, de cobertura o conversión o inversionistas que posean una divisa funcional distinta del dólar. Tenedores de EE.UU. deben estar conscientes que las consecuencias fiscales de tener acciones de Serie L o ADSs puede ser materialmente diferente para inversionistas descritos en el párrafo anterior. Este resumen trata solamente de los tenedores de EE.UU. que mantendrán acciones de la Serie L o ADSs como activos de capital, y no hace referencia al tratamiento fiscal de un tenedor de EE.UU. que posea o que se le trata como si fuera tenedor el 10% o más de las acciones con derecho a voto (incluyendo las acciones de la Serie L) de nuestra compañía.

El resumen se basa en las leyes fiscales federales de los EE.UU. y México vigentes a la fecha de este reporte anual, incluyendo las disposiciones del tratado respecto del impuesto sobre la renta entre los EE.UU. y México, y los protocolos, que se refiere en lo posterior como “Tratado Fiscal” y que están sujetas a cambio. El resumen no hace referencia a ninguna consecuencia fiscal de acuerdo con las leyes de cualquier estado o localidad de México o de los Estados Unidos, o las leyes de cualquier jurisdicción fiscal, distintas de las leyes federales de México y los Estados Unidos. Se recomienda a los tenedores de acciones de la Serie L o ADSs consultar a sus asesores fiscales sobre las consecuencias fiscales en los EE.UU., México u otras respecto de la compra, titularidad y disposición de acciones de la Serie L o ADSs, y en particular sobre el efecto de cualquier ley fiscal extranjera, estatal o local.

Impuestos Mexicanos

Para los fines de este resumen, el término “tenedor no residente” significa un tenedor que no es residente de México y que no mantiene acciones de la Serie L o ADSs en relación con la conducta de una negociación o negocio, a través de un establecimiento permanente en México. Para los fines de los impuestos mexicanos, una persona física es un residente de México si ha establecido su residencia en México, y que hubiera vivido fuera de México y el centro principal de sus actividades (como se define en el Código Fiscal de la Federación) esté en México. Se considera que el centro principal de sus actividades de un individuo está situado en México cuando, entre otras circunstancias, más del 50% de los ingresos de la persona durante el año calendario sean originados dentro de México. Una persona moral es un residente de México si su sede principal de negocios o su sede de administración están en México. Se presume que un ciudadano mexicano es residente de México, salvo que pueda demostrar lo contrario. Si se considera que una entidad legal o persona posee un establecimiento permanente o sede fija en México para efectos fiscales, todas las ganancias atribuibles a dicho establecimiento permanente estarán sujetas a los impuestos mexicanos, de conformidad con las leyes fiscales aplicables.

Consideraciones Fiscales Relacionadas con las Acciones Serie L y los ADSs

Impuesto sobre los Dividendos. Bajo la Ley del Impuesto Sobre la Renta mexicana, los dividendos pagados, en efectivo o en especie con respecto a las acciones Serie L representadas por ADSs o las acciones Serie L están exentas del pago de impuestos mexicanos.

Impuesto a la Disposición de ADSs o Acciones de la Serie L. Las ganancias por la venta o disposición de ADSs por tenedores que sean personas físicas no residentes de México, no estarán sujetas al pago de impuestos mexicanos. Las ganancias por la venta de acciones de la Serie L realizadas por personas físicas no residentes en México a través de la Bolsa Mexicana de Valores y otros mercados en países que tengan tratado fiscal con México están por lo general exentas del pago de impuestos mexicanos siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos. Sin

embargo, aplicarán ciertas restricciones si las acciones de la Serie L son transferidas como consecuencia de ofertas públicas.

Las ganancias obtenidas por la venta u otras disposiciones de las acciones de la Serie L o ADSs que se hayan generado en otras circunstancias estarán sujetas a impuestos mexicanos, independientemente de la nacionalidad o residencia del vendedor. Sin embargo, de acuerdo con el tratado fiscal, aquellos tenedores a quienes se les pueda exigir el pago de impuestos de acuerdo a lo establecido en el tratado fiscal, estarán exentos del pago de impuestos mexicanos sobre las ganancias obtenidas por la venta u otra disposición de acciones de la Serie L o ADSs en aquellas operaciones que no se hayan realizado a través de la Bolsa Mexicana de Valores u otros mercados de valores aprobados, en la medida en que el tenedor no haya poseído directa o indirectamente, 25% o más del total de nuestro capital (incluyendo acciones de la Serie L representadas por ADSs) dentro de un período de 12 meses anterior a esa venta u otra disposición y dado que las ganancias no sean atribuibles a un establecimiento permanente o de base fija en México. Los depósitos de las acciones de la Serie L realizados como intercambio de ADSs y retiros de acciones de la Serie L realizados como intercambio de ADSs no darán lugar al pago de impuestos mexicanos.

Los tenedores que no sean residentes en México y que no cumplan con los requisitos antes mencionados están sujetos a un 5% de retención de impuestos en el precio de venta bruto de la venta de las acciones Serie L a través de la Bolsa Mexicana de Valores. Alternativamente, los tenedores no residentes en México pueden elegir estar sujetos a la tasa del 20% en sus ganancias netas de venta como se calcula de acuerdo a la Ley de Impuesto sobre la Renta en México. En ambos casos, las instituciones financieras involucradas en la transferencia deberán retener el impuesto.

Otros Impuestos Mexicanos

No existen impuestos a las herencias, sucesiones, donaciones o impuesto al valor agregado que sean aplicables a la propiedad, transferencia, cambio o disposición de los ADSs o acciones Serie L, aunque las transferencias gratuitas de acciones Serie L pueden, en ciertas circunstancias hacer que se impongan impuestos federales mexicanos al receptor. No existen impuestos o derechos de timbre a la emisión, registro, o impuestos o derechos similares pagaderos por los tenedores de ADSs o acciones Serie L.

Impuestos Estadounidenses

Consideraciones Fiscales relacionadas con las Acciones Serie L y los ADSs

En general, para fines del impuesto sobre la renta federal de los EE.UU., los tenedores de ADSs serán tratados como propietarios de las acciones Serie L representadas por tales ADSs.

Impuestos sobre los Dividendos. El monto bruto de cualquier dividendo pagado con respecto a las acciones Serie L representadas por ADSs o las acciones Serie L, por lo general deberán incluirse en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como ingreso común en la fecha en que el tenedor estadounidense, o el depositario, en el caso de las acciones Serie L representadas por ADSs, recibe los dividendos y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones, de acuerdo con el Código de Recaudación Impositiva Interna de 1986, y sus modificaciones. Los dividendos, pagaderos en pesos mexicanos, deberán incluirse en el ingreso de un tenedor estadounidense en el monto en dólares estadounidenses, calculado mediante referencia al tipo de cambio vigente al día que el tenedor estadounidense, en el caso de las acciones Serie L, o el depositario, en el caso de las acciones Serie L representadas por ADSs, los reciba (sin importar si esos pesos se convierten en dólares en dicha fecha). Si esos dividendos se convierten en dólares a la fecha de recepción, un tenedor estadounidense generalmente no deberá requerir reconocer una ganancia o pérdida cambiaria respecto de los dividendos. Sujeto a ciertas excepciones para posiciones de corto plazo y coberturas, la cantidad en dólares de los dividendos recibidos por un tenedor estadounidense individual respecto a las acciones Serie L o ADSs por los años fiscales empezando antes del 1° de enero de 2013 están sujetos a una tasa máxima del 15% si los dividendos son “dividendos calificados”. Los dividendos pagados por los ADSs serán tratados como dividendos calificados si (1) la emisora es elegible para los beneficios del tratamiento fiscal de la utilidad comprensiva con los EE.UU. que el Servicio Interno de Impuestos (ISR) ha aprobado para propósito de las reglas de los dividendos calificados y (2) la emisora que no fue, el año previo al año en el cual el dividendo fue pagado, o no es, en el año en que el dividendo es pagado, una compañía con inversión extranjera. El tratamiento de la utilidad fiscal entre México y EE.UU. ha sido aprobado para propósito

de la regla de dividendos calificados. Basado en los estados financieros consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, consideramos que la compañía no es tratada como una compañía de inversión extranjera pasiva, de impuestos federales sobre utilidad en EE.UU. con respecto a nuestro año fiscal de 2011. Adicionalmente, basados en nuestra información financiera consolidada y nuestras expectativas actuales respecto al valor y naturaleza de nuestros activos, fuentes y naturaleza de la utilidad, y de la información relevante del mercado y de los accionistas, no anticipamos ser una compañía de inversión extranjera pasiva para el año fiscal de 2012. Los tenedores estadounidenses deberán consultar con sus propios asesores fiscales sobre el tratamiento de las ganancias o pérdidas en divisas extranjeras, si las hubiera, sobre los dividendos recibidos en pesos mexicanos y que se convierten a dólares estadounidenses en una fecha posterior a la recepción. Los dividendos por lo general constituirán un “ingreso pasivo” de una fuente extranjera, o, en el caso de ciertos tenedores estadounidenses.

La distribución de acciones Serie L adicionales, a tenedores con respecto a sus ADSs que se efectúan como parte de una distribución a prorrata a todos nuestros accionistas, generalmente no estará sujeta al impuesto sobre la renta federal de los EE.UU.

Un tenedor de acciones Serie L o ADSs no estadounidense que sea, con respecto a los Estados Unidos de América, una corporación extranjera o tenedor no estadounidense no estará sujeto por lo general a retención fiscal o impuestos federales estadounidenses sobre los dividendos recibidos en relación con las acciones Serie L o ADSs, a menos que tales ingresos estén conectados efectivamente con la ejecución por parte del tenedor no estadounidense de actividades profesionales o comerciales en los EE.UU.

Impuesto a las Ganancias de Capital. Una ganancia o pérdida realizada por un tenedor estadounidense en relación con la venta o disposición de ADSs o acciones Serie L estará sujeta a impuestos sobre ingresos federales estadounidenses como ganancias o pérdidas de capital por una suma equivalente a la diferencia entre la suma realizada en relación con la disposición y la base tributaria de tal tenedor estadounidense en los ADSs o acciones Serie L. Cualquier ganancia o pérdida será una ganancia o pérdida de capital a largo plazo si las ADSs o acciones Serie L se han mantenido durante más de un año en la fecha de la venta. Una ganancia de capital a largo plazo realizada por un tenedor estadounidense que sea un individuo está sujeta por lo general a una tasa impositiva reducida de impuesto. La deducción de una pérdida de capital está sujeta a limitaciones para propósitos de impuestos federales estadounidenses. Los depósitos y retiros de acciones Serie L por tenedores estadounidenses a cambio de ADSs no generarán una ganancia o pérdida a efectos de impuestos sobre la renta federales de los EE.UU.

Cualquier ganancia obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de acciones de la Serie L o ADSs será tratada como una fuente de utilidades para efectos del crédito al impuesto extranjero en los Estados Unidos.

Un tenedor no estadounidense de acciones Serie L o ADSs, no estará sujeto al impuesto sobre la renta federal de EE.UU. ni a retención fiscal en relación con ninguna ganancia realizada en relación con la venta de acciones Serie L o ADSs, salvo que (1) dicha ganancia esté vinculada con la conducta del tenedor no estadounidense de un negocio o actividad en los Estados Unidos, o (2) en el caso de una ganancia obtenida por un tenedor individual no estadounidense, este último esté presente en los Estados Unidos durante 183 días o más en el año fiscal de la venta y se cumplan otro tipo de condiciones también.

Reportes de Información y Retención de Soporte de Estados Unidos

Un tenedor de EE.UU. de acciones Serie L o ADSs, puede, en determinadas circunstancias, estar sujeto a “retención de soporte” con respecto a ciertos pagos a dicho tenedor de EE.UU., tales como dividendos, intereses o el producto de la venta o disposición de las acciones Serie L, ADSs, salvo que dicho tenedor (1) sea una corporación o tenga ciertas categorías de exención, y demuestre este hecho cuando así se le solicite o (2) proporcione un número de identificación de contribuyente correcto, certifique que no está sujeto a la retención de soporte y que de otra manera cumple con los requisitos aplicables de las reglas de retención de seguridad. Cualquier monto retenido en virtud de estas reglas no constituye un impuesto por separado y será acreditable contra el impuesto sobre la renta federal de EE.UU. Cuando los tenedores no sean estadounidenses, por lo general están exentos de la retención de seguridad, los tenedores no estadounidenses pueden, en determinadas circunstancias, requerírsele que cumplan con ciertos procedimientos de información e identificación a fin de comprobar su exención.

DOCUMENTOS DISPONIBLES AL PÚBLICO

Presentamos reportes, incluyendo reportes anuales en la forma 20-F, y otra información a la SEC de conformidad con las reglas y regulaciones de la SEC aplicables a emisoras extranjeras. Usted puede leer y copiar cualesquier materiales presentados ante la SEC en su “*Public Reference Rooms*” ubicados en Washington, D.C. en 100 F Street N.E., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC desde Estados Unidos 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 y en nuestra página de internet <http://www.coca-colafemsa.com>. (Este URL intenta ser un texto inactivo sólo para referencia. No pretende ser un vínculo activo a nuestra página de internet. La información en nuestra página de internet, a la cual se puede tener acceso a través del vínculo que resulte de este URL, no es ni debe considerarse como incorporada a este reporte anual).

Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado

Como parte de nuestra estrategia de manejo de riesgos, utilizamos instrumentos financieros derivados con el propósito de (1) alcanzar la estructura de deuda deseada con un perfil de riesgo balanceado; (2) administrar nuestras posiciones de riesgos por el costo de insumos y materias primas; (3) cubrir los riesgos de posiciones contables y fluctuaciones cambiarias. La compañía no usa instrumentos financieros derivados como con propósitos de especulación o generación de ganancias. Nosotros vigilamos el valor mercado (*mark to market*) de nuestros instrumentos financieros derivados usando la metodología de Valor en Riesgo, y también generamos escenarios de análisis.

Riesgo por Tasas de Interés

Los riesgos derivados por tasas de interés existen principalmente con respecto a nuestra deuda a tasas variables. Al 31 de diciembre de 2011, nuestra deuda total era de Ps. 22,574 millones, de los cuales el 47.0% estaba a tasa fija y el 53% estaba a tasa variable. Al 31 de diciembre de 2011, después de dar efecto a nuestros derivados y futuros, el 65% de nuestra deuda estaba a tasa fija y el 35% estaba en tasa variable, calculado sobre la ponderación de la deuda remanente para cada año. La tasa de interés variable de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, se determina generalmente en referencia a la tasa Interbancaria de Londres, the *London Interbank Offer Rate*, o LIBOR, y la tasa de interés de nuestra deuda variable denominada en pesos mexicanos se determina generalmente en referencia a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE). En caso de que estas tasas incrementen nuestros gastos de intereses incrementarían.

La tabla a continuación muestra información de los instrumentos financieros que son sensibles a cambios en las tasas de interés, sin el efecto de los “swaps” variables de tasa de interés. La tabla muestra las tasas de interés variables ponderadas tomando a la fecha de vencimiento contratada. Las tasas de interés variable ponderadas están basadas en tasas de referencia al 30 de diciembre de 2011, más el margen aplicable contratado por nosotros. Los pagos de los instrumentos actuales están denominados en dólares estadounidenses, pesos mexicanos, reales brasileños, pesos colombianos y argentinos. Todos los pagos mostrados en la tabla están presentados en pesos mexicanos, la moneda en que reportamos, asumiendo el tipo de cambio de Ps.13.98 por dólar estadounidense reportado por el Banco de México e informado a nosotros por los distribuidores para la liquidación de las obligaciones en moneda extranjera al 30 de diciembre 2011.

La siguiente tabla también muestra el valor de mercado de la deuda a largo plazo con base en el valor descontado de los flujos de efectivo contractuales. La tasa de descuento es estimada utilizando las tasas actuales ofrecidas para préstamos con términos y vencimientos similares. Adicionalmente, el valor de mercado de los pagarés está basado en precios cotizados en el mercado al 31 de diciembre de 2011. Al 31 de diciembre de 2011, el valor de mercado representó una pérdida por Ps. 716 millones.

**Deuda por Año de Vencimiento
(millones de pesos mexicanos)**

	Al 31 de diciembre de 2011						Al 31 de dic. de 2010		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017 y siguientes	Total Valor de Mercado	Total Valor Razonable	Total Valor de Mercado
Deuda a Largo Plazo:									
Deuda Tasa Fija									
Dólares estadounidenses....	-	-	-	-	-	6,990	6,990	7,737	6,183
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	-	4.6%
Pesos mexicanos.....	-	-	-	-	-	2,500	2,500	2,631	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	8.3%	8.3%	-	-
Reales brasileños	9	15	15	14	10	36	99	87	102
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	-	4.5%
Pesos argentinos	514	81	-	-	-	-	595	570	684
Tasa de interés ⁽¹⁾	16.4%	15.7%	-	-	-	-	18.5%	-	16.5%
Tasa fija total	523	96	15	14	10	9,526	10,184	11,026	6,969
Deuda tasa variable									
Dólares estadounidenses....	42	209	-	-	-	-	251	250	222
Tasa de interés ⁽¹⁾	0.7%	0.7%	-	-	-	-	0.7%	-	0.6%
Pesos mexicanos.....	67	266	1,392	2,825	-	-	4,550	4,456	7,550
Tasa de interés ⁽¹⁾	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	-	-	5.0%	-	5.0%
Certificados Bursátiles...	3,000	-	-	-	2,500	-	5,500	5,499	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.7%	-	-	-	4.9%	-	4.8%	-	-
Reales brasileños	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pesos colombianos.....	1,140	181	-	-	-	-	1,321	1,312	994
Tasa de interés ⁽¹⁾	6.2%	6.6%	-	-	-	-	6.3%	-	4.7%
Pesos argentinos	130	-	-	-	-	-	130	116	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	27.3%	-	-	-	-	-	27.3%	-	-
Tasa variable total.....	4,379	656	1,392	2,825	2,500	-	11,752	11,633	8,767
Deuda a largo plazo	4,902	752	1,407	2,839	2,510	9,526	21,936	22,659	15,736
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	4,902	-	-	-	-	-	4,902	4,951	225
Total deuda a largo plazo	-	752	1,407	2,839	2,510	9,526	17,034	17,708	15,551
Instrumentos Derivados:									
<i>Swaps</i> de tasa de interés									
Pesos mexicanos									
Variable a fija ⁽³⁾	1,600	1,312	575	1,963	-	-	5,450	(282)	5,450
Tasa de interés a pagar.....	8.06%	8.48%	8.43%	8.63%	-	-	8.41%	-	8.41%
Tasa de interés a recibir.....	4.74%		5.04%	5.02%	-	-	4.91%/	-	4.95%/
		28d TIIE +0.22% ⁽²⁾					28d TIIE +0.22% ⁽²⁾		28d TIIE +0.14% ⁽²⁾

(1) Calculado sobre la ponderación de la tasa promedio.

(2) Futuros sobre *swaps* en los que la tasa a recibir no se conoce hasta la fecha de vencimiento.

(3) Valor nocional.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 100 puntos base en el promedio de la tasa de interés aplicable a nuestros instrumentos financieros de tasa variable que teníamos durante el 2011, hubiera incrementado nuestros gastos por intereses en aproximadamente Ps. 92 millones, o por un 7.7% en relación con nuestros gastos

por intereses de 2011, asumiendo que no se hubiera incurrido en ninguna deuda adicional durante el mismo, en cada caso después del efecto de todos nuestros contratos *swaps* sobre tasas de interés y tipos de cambio.

Riesgo Cambiario

Nuestro principal riesgo por tipo de cambio versa sobre la variación del valor de las monedas locales de cada país en los que operamos respecto del dólar estadounidense. En 2011 el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2011	
Moneda	%
Pesos mexicanos	35.7%
Pesos colombianos	9.6%
Bolívares venezolanos	16.1%
Pesos argentinos	7.5%
Reales brasileños	25.0%
Otras (Centroamérica)	6.1%

Estimamos que aproximadamente el 19.7% de nuestros costos de ventas consolidados están denominados en dólares estadounidenses para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas en la tabla anterior para nuestras subsidiarias no mexicanas. Una mayoría importante de nuestros costos denominados en monedas extranjeras, están denominados en dólares estadounidenses. Durante 2011, entramos en instrumentos derivados *forwards* para cubrir parte de nuestro riesgo de fluctuación del peso mexicano en relación con los costos de las materias primas denominadas en dólares estadounidenses. Estos instrumentos se consideran de cobertura para efectos contables. Al 31 de diciembre de 2011, 34.0% de nuestra deuda total estaba denominada en dólares estadounidenses, 53.8% en pesos mexicanos y el 12.2% restante en reales brasileños, pesos colombianos y pesos argentinos (incluyendo el efecto de contratos de derivados que se tenían al 31 de diciembre de 2011, incluyendo *swaps* de tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares estadounidenses). Decrementos en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar estadounidense incrementarán nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras y de las obligaciones de pago de deuda con respecto a la moneda extranjera denominada de la deuda. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar estadounidense resultará en una pérdida cambiaria, en función al incremento en el valor en pesos mexicanos del monto de nuestra deuda en moneda extranjera. **Véase “Punto 3. Información Clave—Factores de Riesgo—La depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense podría tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y en los resultados de nuestras operaciones”.**

En el caso hipotético instantáneo y desfavorable de una devaluación del 10% del peso mexicano en relación con el dólar estadounidense ocurrida el 31 de diciembre de 2011, habría resultado en un incremento en nuestro costo neto integral de financiamiento consolidado de aproximadamente Ps. 48.8 millones, reflejando mayor gasto de interés y pérdida cambiaria generada por el saldo en caja en dólares estadounidenses a esa fecha, neto de la pérdida de nuestra deuda en dólares estadounidenses al 31 de diciembre de 2011. 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 generado por una devaluación del peso en relación con el dólar estadounidense, esta ganancia en posición monetaria reduciría el costo integral de financiamiento consolidado neto, después de dar efecto a todos nuestros contratos de *swaps* de tasa de interés y de tipo de cambio.

Al 20 de abril de 2012, los tipos de cambio en relación con el dólar estadounidense en los países en los que operamos se habían apreciado o depreciado comparado al 31 de diciembre de 2011, como se muestra a continuación:

	<u>Tipo de Cambio al 20 de abril de 2012</u>	<u>(Depreciación) o Apreciación</u>
México	13.12	6.16%
Guatemala	7.78	0.41%
Nicaragua	23.32	(1.49)%
Costa Rica	509.03	1.79%
Panamá	1.00	0.00%
Colombia	1,776.06	8.58%
Venezuela	4.30	0.00%
Brasil	1.88	(0.15)%
Argentina	4.41	2.37%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable, de que el 31 de diciembre de 2011 hubiera ocurrido una devaluación del 10% de todas las monedas de los países en los que operamos respecto al dólar estadounidense, producirían una reducción de nuestro capital contable aproximadamente las siguientes cantidades:

	<u>Disminución en el capital contable</u> <u>(millones de pesos mexicanos)</u>	
México	Ps.	586
Colombia		979
Venezuela		733
Brasil		1,791
Argentina		122
Otras (Centroamérica)		793

Riesgo de Capital

Al 31 de diciembre de 2011, no teníamos ningún derivado de riesgo de capital.

Riesgo por Precios de Materias Primas (*Commodities*)

Durante 2011, celebramos diversos contratos de futuro para cubrir el costo del azúcar en Brasil y Colombia con un valor de referencia de Ps. 754 millones, con vencimientos en 2012 y 2013. El resultado de estos contratos sobre el precio de materias primas fue una ganancia a valor de mercado de Ps. 19 millones al 31 de diciembre de 2011.

Punto 12. Descripción de Otros Valores Distintos a Acciones

Punto 12.A. Títulos de Deuda

No aplicable.

Punto 12.B. Opciones y Títulos Opcionales (Warrants)

No aplicable.

Punto 12.C. Otros Valores

No aplicable.

Punto 12.D. American Depositary Shares

El Banco de New York Mellon (*The Bank of New York Mellon*) funge como depositario de nuestros ADSs. Los tenedores de nuestros ADSs, documentados como *American Depositary Receipts*, o ADRs, están obligados a pagar diversas comisiones al depositario, y el depositario podría negarse a prestar cualquier servicio que requiera del pago de una comisión, hasta que la misma haya sido pagada.

Los tenedores de ADS están obligados a pagar al depositario los importes por concepto de gastos efectuados por el depositario o sus agentes en nombre de los tenedores de ADS, incluidos los gastos derivados del cumplimiento de la legislación aplicable, del pago de impuestos o cualquier otro cargo gubernamental; la transmisión por medios electrónicos, de telecomunicación o facsímiles, o la conversión de moneda extranjera a dólares estadounidenses. El depositario puede decidir a su sola discreción hacer efectivo el pago mediante el cobro directo a los tenedores o deduciendo la respectiva comisión de los dividendos en efectivo o de cualquier otra distribución en efectivo.

Los tenedores de ADS también están obligados a pagar comisiones adicionales por ciertos servicios realizados por el depositario, según se establece en la tabla siguiente:

Servicios de Depósito	Comisión a Pagar por los Tenedores de ADR
Emisión y entrega de ADRs, incluyendo las relacionadas con la distribución de acciones	Hasta US\$ 5.00 por 100 ADSs (o una porción)
Retiro de acciones bajo la forma de ADSs	Hasta US\$ 5.00 por 100 ADSs (o una porción)
Registro de la transmisión de acciones	Las comisiones por registro o transferencia que podrían estar vigentes de tiempo en tiempo.

Adicionalmente, los tenedores podrían estar obligados a pagar comisiones por la distribución o venta de valores. Dicha comisión (que podrían ser deducidas de aquellas ganancias) sería por un monto igual al menor de: (1) la comisión por la emisión de ADSs que fuera cobrada si los valores fueran tratados como acciones en depósito y (2) el monto de aquellas ganancias.

Pagos Directos e Indirectos por el Depositario

El depositario nos reembolsa por ciertos gastos en los que incurrimos en relación con el programa ADS, limitado a un monto máximo acordado entre nosotros y el depositario. Estos gastos reembolsables incluyen las comisiones por listado y las contraprestaciones a los proveedores de servicios de distribución de materiales a los tenedores de ADRs. Para el año terminado el 31 de diciembre 2011, esta cantidad fue de US\$ 108,000.

Puntos 13-14. No Aplicables

Punto 15. Controles y Procedimientos

(a) Revelación de Controles y Procedimientos

Hemos evaluado, con la participación de nuestro director general y director de finanzas y administración, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de revelación de la información al 31 de diciembre de 2011. Existen limitaciones inherentes a la efectividad de cualquier sistema de revelación de los controles y procedimientos, incluyendo la posibilidad de un error humano y la omisión o anulación de los controles y procedimientos. Por lo tanto, aun los controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Con base en nuestra evaluación, nuestro director general y director de finanzas y administración concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación eran efectivos para proporcionar con certeza razonable la información requerida para la revelación por nuestra parte de los reportes de la compañía presentados y enviados bajo las Leyes 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, como sea apropiado para permitir decisiones oportunas en relación a la revelación requerida.

(b) Reporte Anual de la Administración de Control Interno sobre el Reporte Financiero

Nuestros funcionarios son responsables de establecer y mantener un control interno adecuado sobre la información financiera, como se define en las Reglas 13 A-15(f) y 15d-15(f) bajo la Ley del Mercado de Valores estadounidense (*Securities Exchange Act of 1934*), según ha sido reformada. Bajo la supervisión y con la participación de nuestros directivos, incluyendo a nuestro presidente ejecutivo y nuestro director de finanzas y administración, llevamos a cabo una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre nuestra información financiera basado en el sistema de control interno — Marco Integrado por el *Committee of Sponsoring Organizations of the Tread way Commission*.

Nuestro control interno sobre información financiera es un proceso diseñado para dar una seguridad razonable en cuanto a la veracidad de la información financiera y la preparación de estados de resultados para propósitos externos de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados. Nuestro control interno sobre la información financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el llevar registros con un detalle razonable, que reflejen justa y atinadamente las operaciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las operaciones 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 nuestra administración y directores ; y que (iii) 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 la omisión de información. Adicionalmente, las proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas a que los controles se vuelvan inadecuados por cambios de condiciones o que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Con base en nuestra evaluación en el marco de control interno — Marco Integral, nuestros directivos concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre de 2011.

Nuestra evaluación y la conclusión sobre la efectividad del control interno sobre el reporte financiero al 31 de diciembre de 2011 excluye, de acuerdo con las guías aplicables emitidas por la SEC, la evaluación de control interno sobre el reporte financiero de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, las cuales se fusionaron en la Compañía en octubre y diciembre de 2011, respectivamente. Grupo Tampico y Grupo CIMSA representan el 4.3% y 5.2% de los activos totales y activos netos, respectivamente, al 31 de diciembre de 2011 y el 1.2% y 0.5% de nuestros ingresos y utilidad neta, respectivamente, por el año terminado el 31 de diciembre de 2011. No se identificaron cambios materiales en nuestro control interno sobre el reporte financiero como resultado de estas fusiones.

(c) Reporte de Efectividad del Despacho de Auditoría Externa Independiente.

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

Al Consejo de Administración y Accionistas de
Coca-Cola FEMSA S.A.B. de C.V.:

Hemos auditado el control interno sobre el reporte financiero de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011, con base en el criterio establecido en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el "Committee of Sponsoring Organizations of the Tread way Commission" (el criterio COSO). La administración de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias es responsable de mantener un control interno efectivo sobre el reporte financiero y de la evaluación de la efectividad del mismo, incluida en el Reporte Anual de la Administración adjunto del control Interno sobre el reporte financiero. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión del control interno sobre el reporte financiero de la Compañía con base en nuestra auditoría.

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

El control interno sobre el reporte financiero de la empresa, es un proceso diseñado para proporcionar una seguridad razonable respecto de la confiabilidad del reporte financiero y de la preparación de estados financieros para fines externos de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas, incluyendo la conciliación con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de conformidad con el Item 18 de la Forma 20F. El control interno sobre el reporte financiero de una compañía incluye aquellas políticas y procedimientos que (1) permiten el mantenimiento de registros, razonablemente detallados, que reflejen en forma correcta y razonable las transacciones y disposiciones de los activos de la Compañía; (2) proporcionan una seguridad razonable de que las transacciones son registradas de tal manera que permitan la preparación de estados financieros de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas, incluyendo la conciliación con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de conformidad con el Item 18 de la Forma 20F y que los ingresos y gastos de la Compañía están siendo realizados únicamente de acuerdo con las autorizaciones de la administración y del consejo de administración de la Compañía; y (3) aportan una seguridad razonable respecto de la prevención o detección oportuna de adquisiciones, utilización o disposiciones no autorizadas de activos de la Compañía, que pudieran tener un efecto importante en los estados financieros.

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

Como se indica en el Reporte Anual de la Administración del Control Interno sobre el Reporte Financiero adjunto, la evaluación y conclusión de la administración sobre la efectividad del control interno sobre el reporte financiero, no incluyó los controles internos de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V. y sus subsidiarias (colectivamente, "Grupo Tampico") y Corporación de Los Ángeles, S.A. de C.V. y sus subsidiarias (colectivamente "Grupo CIMSA"), ambas subsidiarias en México, adquiridas en octubre y diciembre de 2011, respectivamente, las cuales están incluidas en los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011, y que constituyen un 4.3% y 5.2% de los activos totales y activos netos, respectivamente, al 31 de diciembre de 2011 y el 1.2% y 0.5% de los ingresos y utilidad neta, respectivamente, por el año terminado en esa fecha. Nuestra auditoría del control interno sobre el reporte financiero de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, tampoco incluyó la evaluación del control interno sobre el reporte financiero de Grupo Tampico y Grupo CIMSA.

En nuestra opinión, Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias mantuvieron, en todos los aspectos importantes, un control interno efectivo sobre el reporte financiero al 31 de diciembre de 2011, con base en el criterio COSO.

También hemos auditado, de acuerdo con las normas de “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos), los balances generales consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias 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, para cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2011 y nuestro reporte fechado el 25 de abril de 2012, expresa una opinión sin salvedades.

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

/s/ Oscar Aguirre Hernández
Oscar Aguirre Hernández
Ciudad de México
25 de abril de 2012

(d) Cambios en Control Interno sobre Información Financiera.

No ha habido ningún cambio en el control interno para el reporte de la información financiera durante el 2011 que haya afectado materialmente, o que sea razonable que pueda afectar nuestro control interno sobre la información financiera.

Punto 16.A. 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 en México y a los estándares aplicables para cotizar en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*), como el “Experto Financiero del Comité de Auditoría” de acuerdo al significado de este Punto 16A. Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Consejeros”.

Punto 16.B. Código de Ética

Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F por la Ley del Mercado de Valores estadounidense (*Securities Exchange Act of 1934*), según ha sido reformada. Nuestro código de ética es aplicable a nuestro director general, director de finanzas y administración, y personas que desempeñen funciones similares, así como nuestros consejeros, directivos y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestra página de Internet en www.coca-colafemsa.com. En caso de modificar las disposiciones del código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, revelaremos dichas modificaciones o exenciones en la misma página de Internet.

De acuerdo con nuestro código de ética hemos desarrollado un correo de voz disponible para nuestros empleados a través del cual las quejas pueden ser presentadas.

Punto 16.C. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios

Honorarios de Auditoría y Servicios

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros por Mancera, S.C. y por otros servicios de Ernst & Young (conjuntamente, Ernst and Young) durante los años fiscales terminados el 31 de diciembre de 2011 y el 31 de diciembre de 2010:

	Por el año terminado el 31 de diciembre de			
	2011		2010	
	(millones de pesos mexicanos)			
Honorarios de auditoría	Ps.	53	Ps.	41
Honorarios relacionados con la auditoría.....		4		3
Honorarios por servicios fiscales		5		1
Otros honorarios		—		—
Total de honorarios	Ps.	62	Ps.	45

Honorarios de Auditoría. Los honorarios de auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por Ernst & Young en relación con la auditoría de nuestros estados financieros anuales, la revisión de nuestros estados financieros trimestrales y aquellas auditorías obligatorias y regulatorias.

Honorarios Relacionados con la Auditoría. Los honorarios relacionados con la auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por Ernst & Young por la emisión de sus opiniones e informes, así como otros servicios relacionados con la ejecución de la auditoría, especialmente en relación con las auditorías especiales y revisiones.

Honorarios por Servicios Fiscales. Los honorarios por servicios fiscales en la tabla anterior son honorarios facturados por Ernst & Young por servicios basados en los hechos existentes y operaciones previas con el fin de ayudarnos en la documentación, informática y obtención de aprobación gubernamental por montos incluidos en los trámites fiscales como asesoría en la devolución del impuesto al valor agregado, documentación de precios de transferencia y solicitudes para asesoría técnica con las autoridades fiscales.

Otros Honorarios. Los honorarios señalados en la tabla anterior están relacionados con consultoría. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, no existieron dichos honorarios.

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación por el 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 necesitan ser discutidas y aprobadas por el comité de auditoría durante sus reuniones, las cuales se celebran por lo menos 4 veces al año. Una vez que la propuesta de servicios es aprobada, nosotros y nuestras subsidiarias formalizan la prestación de los servicios. La aprobación de cualquier servicio de auditoría o no relacionado con la misma a ser proporcionado por nuestros auditores externos se especifica en las minutas de nuestro comité de auditoría. Además, los miembros de nuestro comité de auditoría son informados sobre los temas discutidos por los diferentes comités de nuestro consejo de administración.

Punto 16.D. No aplicable

Punto 16.E. Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados

Durante 2011 no efectuamos ninguna compra de nuestras acciones. La siguiente tabla presenta compras hechas por los fideicomisos que FEMSA administra en relación con nuestro programa de incentivos en bonos, cuyas compras pueden ser consideradas como realizadas por un comprador filial nuestro. Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Programa de Bonos—Plan basado en el VEA”

Periodo	Compras de Acciones			
	Número total de Acciones Serie L compradas por los fideicomisos que FEMSA administra en relación con nuestro programa de incentivos de bonos	Precio promedio pagado por acción de la Serie L	Número total de acciones compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	Número máximo (o valor equivalente en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
Jan. 5– Mar. 19	993,500	Ps. 76.15	—	—
Total	993,500	Ps. 76.15	—	—

Punto 16.F. No Aplicable

Punto 16.G. Gobierno Corporativo

De acuerdo con la sección 303A.11 del Manual de Compañías Listadas en la Bolsa de Valores de Nueva York (*Listed Company Manual of the New York Stock Exchange*) tenemos la obligación de entregar un resumen de los principales aspectos en los cuales nuestras prácticas de gobierno corporativo difieren de las compañías americanas bajo los estándares de listado de la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange* o NYSE). Somos una compañía con acciones listadas en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV). Nuestras prácticas de gobierno corporativo se regulan por nuestros estatutos, la Ley del Mercado de Valores (LMV) y las disposiciones publicadas por la CNBV. Consideramos importante revelar nuestro grado de adhesión al Código de Mejores Prácticas Corporativas, el cual fue creado por un grupo de líderes empresariales mexicanos y que fue adoptado por la BMV.

El siguiente cuadro muestra las diferencias significativas entre nuestras prácticas de gobierno corporativo y las establecidas por la NYSE.

Estándares de la NYSE

Independencia de los Consejeros: La mayoría de los miembros del consejo de administración deben ser independientes. “Las Compañías controladas”, que incluye a nuestra compañía, si fuéramos una emisora estadounidense, estaríamos exentos de este requerimiento. Una compañía controlada es aquella en la cual más del 50% de los derechos de voto los tiene un individuo, grupo u otra compañía en lugar del público inversionista.

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% deben ser independientes.

La LMV establece, en su 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 un director 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

Estándares de la NYSE

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

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 califica la independencia de nuestros consejeros.

Sesiones Ejecutivas: Los consejeros que no son funcionarios de la empresa deben reunirse regularmente en sesiones ejecutivas sin la administración. Únicamente los consejeros independientes deben reunirse en una sesión ejecutiva por lo menos 1 vez al año.

Sesiones Ejecutivas: En términos de nuestros estatutos y la ley mexicana aplicable, nuestros consejeros que no son funcionarios y los independientes no requieren reunirse en sesiones ejecutivas.

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración deberá reunirse al menos cuatro veces al año, por costumbre 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.

Nominación/Comité de Gobierno Corporativo: Se requiere que el comité de gobierno corporativo esté integrado por consejeros independientes. Como una “compañía controlada” estaríamos exentos de estos requerimientos si fuéramos un emisor estadounidense.

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

Sin embargo, la ley mexicana nos obliga a tener un comité de prácticas societarias; nuestro comité de prácticas societarias está compuesto por tres miembros y, como lo obliga la LMV y nuestros estatutos, los tres son independientes.

Comité de Compensación: Se requiere un comité de compensación de consejeros independientes. Como una “compañía controlada” estaríamos exentos de estos requerimientos si fuéramos un emisor estadounidense.

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 a la administración para asegurar que estén alineados con los intereses de los accionistas y al desempeño de la compañía.

Comité de Auditoría: Las compañías listadas deben tener un comité de auditoría que cumpla con los requisitos de independencia y otros de la regla 10A-3 DEL “*Securities Exchange Act de 1934*” y los estándares de independencia de la NYSE.

Comité de Auditoría: Tenemos un comité de auditoría de 4 miembros. Cada miembro del comité de auditoría es un consejero independiente, como es requerido por la LMV.

Planes de Compensación en Acciones: Los planes de compensación en acciones requieren aprobación de los accionistas, sujeto a limitadas excepciones.

Planes de Compensación en Acciones: La aprobación de los accionistas no es necesaria bajo las leyes mexicanas o por nuestros estatutos para la adopción y modificación de un plan de compensación en acciones. Dicho plan deberá establecer una aplicación general a todos los ejecutivos.

Estándares de la NYSE

Código de Prácticas de Venta y Ética: Los lineamientos de gobierno corporativo y un código de prácticas de venta y ética son requeridos, con la revelación de cualquier excepción hecha a nuestros consejeros y directivos.

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

Código de Prácticas de Venta y Ética: Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F. Nuestro código de ética es aplicable a nuestro director general, director de finanzas y administración, y personas que desempeñen funciones similares, así como nuestros consejeros, directivos y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestra página de Internet en www.coca-colafemsa.com. En caso de modificar las disposiciones del código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, revelaremos dichas modificaciones o exenciones en la misma página de Internet.

Punto 17. No Aplicable

Punto 18. Estados Financieros

Se hace referencia al Punto 19(a) de una lista de todos los estados financieros presentados como parte de este reporte anual.

Punto 19. Anexos

(a) <u>Lista de Estados Financieros</u>	Página
Reporte de Mancera S.C., Integrante de Ernst & Young Global.....	F-1
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2011 y 2010	F-2
Estados de Consolidados de Resultados por los años terminados el 31 de diciembre 2011, 2010 y 2009	F-3
Estado Consolidado de Flujos de Efectivo por los años terminados el 31 de diciembre 2011, 2010 y 2009	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en el Capital Contable por los años terminados el 31 de diciembre 2011, 2010 y 2009	F-5
Notas de los Estados Financieros Consolidados*	F-7

* Todos los documentos suplementarios en relación con la emisora se omiten porque no le es exigible o porque la información requerida, siendo relevante, está contenida en los estados financieros o en sus respectivas notas.

(b) Lista de Anexos

<u>Anexo No:</u>	<u>Descripción</u>
Anexo 1.1	Compulsa de los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., que incluye las modificaciones aprobadas el 16 de febrero de 2012 (traducción al inglés).
Anexo 2.1	Contrato de depósito celebrado el 1 de septiembre de 1993 entre Coca-Cola FEMSA, <i>the Bank of New York</i> , como depositario, y los tenedores y beneficiarios de los <i>American Depository Receipts</i> (incorporado por referencia al Anexo 3.5 de la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-4, presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
Anexo 2.2	Contrato maestro para la emisión de valores, suscrito el 5 de febrero de 2010 entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y <i>The Bank of New York Mellon</i> (incorporado por referencia al Anexo 2.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la forma 20-F, presentado el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 2.3	Primer acta de la emisión de valores de fecha 5 de febrero de 2010, suscrita entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., <i>The Bank of New York Mellon</i> y <i>The Bank of New York Mellon (Luxembourg) S.A.</i> (incorporado por referencia al Anexo 2.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la forma 20-F, presentado el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 2.4	Segunda acta de la emisión de valores de fecha 1 de abril de 2011, suscrita 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 garante y <i>The Bank of New York Mellon</i> (incorporado por referencia al Anexo 2.4 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20 F, presentado el 17 de junio de 2011 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.1	Convenio de accionistas modificado y compilado el 6 de julio de 2002 por CIBSA,

Anexo No:	Descripción
	Emprex, <i>The Coca-Cola Company</i> e Inmex (incorporado por referencia al Anexo 4.13 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.2	Modificación al convenio de accionistas modificado y compilado el 6 de julio de 2002, celebrada el 6 de mayo de 2003 entre CIBSA, Emprex, <i>The Coca-Cola Company</i> , Inmex, <i>Atlantic Industries</i> , 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 bajo la Forma 20-F, presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.3	Segunda modificación al convenio de accionistas modificado y compilado el 6 de julio de 2002, celebrada el 1 de febrero de 2010 entre CIBSA, Emprex, <i>The Coca-Cola Company</i> , Inmex y Dulux CBAI 2003 B.V. (incorporado por referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la forma 20-F, presentado el 10 de junio de 2010 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.4	Contrato de embotellador modificado y compilado el 21 de junio de 2003 por Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en el Valle de México (incorporado por referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 5 de abril de 2004 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.5	Convenio complementario celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en el Valle de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 de la solicitud de registro de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma F-1, presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
Anexo 4.6	Contrato de embotellador modificado y compilado el 21 de junio de 2003 por Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Sureste de México (incorporado por referencia al Anexo 4.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 5 de abril de 2004 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.7	Convenio complementario celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 de la solicitud de registro de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma F-1, presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
Anexo 4.8	Contrato de embotellador y carta de conformidad suscritos el 1 de junio de 2005 por Panamco Golfo, S.A. de C.V. y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Golfo de México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.7 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.9	Contrato de embotellador y carta de conformidad suscritos el 1 de junio de 2005 por Panamco Bajío, S.A. de C.V. y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Bajío de México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.8 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.10	Contrato de embotellador celebrado el 22 de agosto de 1994 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.1 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.11	Convenio complementario celebrado el 22 de agosto de 1994 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).

Anexo No:	Descripción
Anexo 4.12	Modificaciones al contrato de embotellador y la carta de conformidad suscritos el 22 de agosto de 1994, celebradas el 17 de mayo y 20 de julio de 1995 por Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> , cada uno con respecto de las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.13	Contrato de embotellador celebrado el 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.14	Convenio complementario celebrado el 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.15	Modificación al contrato de embotellador de fecha 1 de diciembre de 1995, celebrada el 1 de febrero de 1996 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.16	Modificación al contrato de embotellador de fecha 1 de diciembre de 1995, celebrada el 22 de mayo de 1998 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto del territorio previo de SIRSA, (incorporado por referencia al Anexo 4.12 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.17	Contrato de licencia de uso de la marca registrada <i>Coca-Cola</i> celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.40 de la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-4, presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
Anexo 4.18	Modificación al contrato de uso de marca, celebrada el 1 de diciembre de 2002 por Administración de Marcas S.A. de C.V., como propietario, y <i>The Coca-Cola Export Corporation</i> , sucursal México, como licenciatario (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.19	Contrato de sub-licencia de uso de marca celebrado el 4 de enero de 2003 por Panamco Golfo S.A. de C.V., como licenciante, y <i>The Coca-Cola Company</i> , como licenciatario (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.20	Contrato de sub-licencia de uso de marca celebrado el 4 de enero de 2003 por Panamco Bajío S.A. de C.V., como licenciante, y <i>The Coca-Cola Company</i> , como licenciatario (incorporado por referencia al Anexo 10.7 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.21	Contrato de suministro celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Empaques (incorporado por referencia al Anexo 10.7 de la solicitud de registro de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma F-1, presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
Anexo 4.22	Contrato de suministro celebrado el 3 de abril de 1998 entre ALPLA Fábrica 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 bajo la Forma 20-F, presentado el 1 de julio de 2002 (Expediente No. 1-12260)).*

Anexo No:	Descripción
Anexo 4.23	Contrato de prestación de servicios celebrado el 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 bajo la Forma 20-F, presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.24	Contrato de no competencia celebrado el 11 de marzo de 2003 entre <i>The Coca-Cola Export Corporation</i> , sucursal México, y Panamco Bajío S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.8 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.25	Contrato de no competencia celebrado el 11 de marzo de 2003, entre <i>The Coca-Cola Export Corporation</i> , sucursal México, y Panamco Golfo S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.9 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.26	Memorándum de entendimiento celebrado el 11 de marzo de 2003 por Panamco, como vendedor, y <i>The Coca-Cola Company</i> , como comprador (incorporado por referencia al Anexo 10.14 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 7.1	Memorándum con <i>The Coca-Cola Company</i> , 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)).
Anexo 8.1	Principales Subsidiarias.
Anexo 12.1	Certificación del director general de conformidad con la Sección 302 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 25 de abril de 2012.
Anexo 12.2	Certificación del director de finanzas y administración de conformidad con la Sección 302 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 25 de abril de 2012.
Anexo 13.1	Certificación de los directivos de conformidad con la Sección 906 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 25 de abril de 2012.

* Secciones del Anexo 4.22 fueron omitidas de conformidad con una solicitud de trato confidencial. Dichas secciones omitidas fueron presentadas por separado ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América (*Securities and Exchange Commission*).

Omitimos como anexos a este reporte anual ciertos instrumentos y convenios con respecto de la deuda de largo plazo de Coca-Cola FEMSA, ninguno de los cuales representan valores por un monto superior al 10% del total de los activos de Coca-Cola FEMSA. Manifestamos que entregaremos a la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América (*Securities and Exchange Commission*) copias de cualquiera de dichos instrumentos o convenios omitidos, a solicitud de dicha Comisión.

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La tabla que sigue a continuación presenta nuestras subsidiarias importantes directas e indirectas y el porcentaje de participación de cada una de ellas al 31 de diciembre de 2011:

Nombre de la Compañía	Jurisdicción	Porcentaje	Descripción
Propimex, S. de R.L. de C.V. ⁽¹⁾	México	100.0%	Manufactura y distribución de bebidas en botellas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	100.0%	Controladora de manufactureros y de distribuidores bebidas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	97.9%	Manufactura de latas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.
Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A. (previamente, Panamco Venezuela, S.A. de C.V.)	Venezuela	100.0%	Manufactura de botellas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.

(1) El 2 de marzo de 2012, Propimex S.A. de C.V. se transformó a Propimex, S. de R.L. de C.V.

Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos

Al Consejo de Administración y Accionistas de

Coca-Cola FEMSA S.A.B. de C.V

Hemos examinado los balances generales consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias 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.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas del "Public Company Accounting Oversight Board" (Estados Unidos). Estas normas requieren que la auditoría sea planeada y realizada para tener una seguridad razonable de que los estados financieros están libres de errores importantes. Una auditoría incluye el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros. Una auditoría también incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración así como de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestras auditorías proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y los resultados consolidados de sus operaciones y los flujos de efectivo consolidados, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2011, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (ver Notas 26 y 27 de los estados financieros consolidados).

También hemos auditado, de conformidad con las normas de "Public Company Accounting Oversight Board" (Estados Unidos), el control interno sobre el reporte financiero de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre del 2011, basados en el marco de Control Interno — Marco Integrado emitido por el "Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission" y nuestro reporte de fecha 25 de abril de 2012, expresa una opinión sin salvedades.

Mancera, S.C.

Integrante de Ernst & Young Global

/s/ Oscar Aguirre Hernandez

Oscar Aguirre Hernández

Ciudad de México

25 de abril de 2012

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.).

	2011		2010	
Activo				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$	883	Ps. 12,331	Ps. 12,534
Valores negociables (Nota 4c)		24	330	–
Cuentas por cobrar, neto (Nota 6)		619	8,634	6,363
Inventarios, neto (Nota 7)		543	7,573	5,007
Impuestos por recuperar		110	1,529	1,658
Otros activos circulantes (Nota 8)		120	1,677	874
Total activo circulante		2,299	32,074	26,436
Inversión en acciones (Nota 9)		262	3,656	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto (Nota 10)		2,975	41,502	31,874
Activos intangibles, neto (Nota 11)		5,066	70,675	51,213
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)		32	451	345
Otros activos, neto (Nota 12)		233	3,250	2,085
TOTAL ACTIVO	\$	10,867	Ps. 151,608	Ps. 114,061
Pasivo y Capital Contable				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	\$	46	Ps. 638	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo (Nota 17)		351	4,902	225
Intereses por pagar		15	206	151
Proveedores		850	11,852	8,988
Cuentas por pagar		262	3,661	3,743
Obligaciones fiscales por pagar		200	2,785	1,931
Otros pasivos circulantes (Nota 24a)		74	1,033	993
Total pasivo circulante		1,798	25,077	17,646
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)		1,221	17,034	15,511
Obligaciones laborales (Nota 15b)		110	1,537	1,210
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)		250	3,485	1,901
Contingencias y otros pasivos (Nota 24b)		264	3,695	3,912
Total pasivo a largo plazo		1,845	25,751	22,534
Total pasivo		3,643	50,828	40,180
Capital Contable:				
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas (Nota 20)		221	3,089	2,602
Participación controladora:				
Capital social (Nota 21)		228	3,178	3,116
Prima en suscripción de acciones (Nota 21)		2,146	29,936	13,239
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores (Nota 21)		3,552	49,550	44,108
Utilidad neta (Nota 21)		761	10,615	9,800
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral (Nota 21)		316	4,412	1,016
Total participación controladora		7,003	97,691	71,279
Total capital contable		7,224	100,780	73,881
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$	10,867	Ps. 151,608	Ps. 114,061

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

Estados consolidados de resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.

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

	2011		2010		2009
Ventas netas	\$	8,893	Ps. 124,066	Ps. 102,988	Ps. 102,229
Otros ingresos de operación		47	649	468	538
Ingresos totales		8,940	124,715	103,456	102,767
Costo de ventas		4,838	67,488	55,534	54,952
Utilidad bruta		4,102	57,227	47,922	47,815
Gastos de operación:					
De administración		372	5,184	4,449	5,308
De venta		2,285	31,891	26,394	26,672
Gastos de operación		2,657	37,075	30,843	31,980
Utilidad de operación		1,445	20,152	17,079	15,835
Otros gastos, neto (Nota 18)		167	2,326	1,292	1,449
Resultado integral de financiamiento:					
Gastos financieros		124	1,736	1,748	1,895
Productos financieros		(43)	(601)	(285)	(286)
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria, neta		(4)	(62)	423	370
Ganancia por posición monetaria en subsidiarias en entorno inflacionario		(11)	(155)	(414)	(488)
Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados		10	140	(244)	(118)
Resultado integral de financiamiento		76	1,058	1,228	1,373
Utilidad antes de impuestos a la utilidad		1,202	16,768	14,559	13,013
Impuestos a la utilidad (Nota 23e)		401	5,599	4,260	4,043
Utilidad neta consolidada	\$	801	Ps. 11,169	Ps. 10,299	Ps. 8,970
Utilidad neta de la participación controladora	\$	761	Ps. 10,615	Ps. 9,800	Ps. 8,523
Utilidad neta de la participación no controladora		40	554	499	447
Utilidad neta consolidada	\$	801	Ps. 11,169	Ps. 10,299	Ps. 8,970
Utilidad neta de la participación controladora (dólares americanos y pesos mexicanos):					
Utilidad por acción	\$	0.41	Ps. 5.69	Ps. 5.31	Ps. 4.62

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

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
Actividades de operación:					
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$	1,202	Ps. 16,768	Ps. 14,559	Ps. 13,013
Partidas virtuales operativas		21	287	208	170
Participación en el resultado de asociadas		(6)	(86)	(217)	(142)
Ganancia no realizada en valores negociables		–	(4)	–	(112)
Partidas relacionadas con actividades de inversión:					
Depreciación		298	4,163	3,333	3,472
Amortización		28	396	694	307
Pérdida por venta de activos de larga duración		7	98	231	186
Bajas de activos de larga duración		43	606	47	124
Intereses		(43)	(601)	(285)	(286)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:					
Intereses		116	1,616	1,579	1,850
Fluctuación cambiaria (ganancia) pérdida, neta		(4)	(62)	424	370
Ganancia en posición monetaria, neta		(11)	(155)	(413)	(488)
Instrumentos financieros derivados pérdida (ganancia)		–	2	(468)	(318)
		1,651	23,028	19,692	18,146
Aumento en cuentas por cobrar		(118)	(1,640)	(1,092)	(394)
(Aumento) disminución en inventarios		(128)	(1,782)	10	(90)
Disminución (aumento) en otros activos		72	1,002	(562)	(153)
(Disminución) aumento en proveedores y otras cuentas por pagar		(21)	(301)	585	2,808
Disminución en otros pasivos		(15)	(205)	(209)	(424)
Disminución en obligaciones laborales		(16)	(230)	(192)	(169)
Impuestos a la utilidad pagados		(327)	(4,565)	(3,882)	(3,061)
Flujos netos de efectivo de actividades de operación		1,098	15,307	14,350	16,663
Actividades de Inversión:					
Adquisición del negocio de Grupo Tampico (Nota 5)		(173)	(2,414)	–	–
Adquisición del negocio de Grupo CIMSA (Nota 5)		(137)	(1,912)	–	–
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)		–	–	–	(717)
Compra de inversiones disponibles para la venta		(23)	(326)	–	(2,001)
Cobros de inversiones disponibles para la venta		–	–	1,108	–
Intereses cobrados		43	601	285	286
Adquisición de activos de larga duración		(526)	(7,344)	(6,845)	(5,883)
Cobros por venta de activos de larga duración		27	377	477	638
Otros activos		(111)	(1,546)	(545)	132
Inversión en asociadas Grupo Estrella Azul (Nota 9)		(45)	(620)	–	–
Activos intangibles		(69)	(956)	(1,325)	(1,355)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión		(1,014)	(14,140)	(6,845)	(8,900)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento		84	1,167	7,505	7,763
Actividades de Financiamiento:					
Obtención de préstamos bancarios		497	6,934	9,251	6,641
Pago de préstamos bancarios		(198)	(2,755)	(6,824)	(9,376)
Intereses pagados		(112)	(1,567)	(1,436)	(2,047)
Dividendos pagados		(313)	(4,366)	(2,612)	(1,344)

Adquisición de participación no controladora	(8)	(114)	(282)	–
Otros pasivos	(24)	(338)	(108)	97
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	(158)	(2,206)	(2,011)	(6,029)
(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo	(74)	(1,039)	5,494	1,734
Efectos de conversión e inflación	60	836	(801)	(476)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	898	12,534	7,841	6,583
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 884	Ps. 12,331	Ps. 12,534	Ps. 7,841

Las notas que se acompañan son parte de los presentes estados consolidados de flujos de efectivo.

Estados consolidados de variaciones en el 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
Saldos al 31 de diciembre de 2008	Ps. 3,116	Ps. 13,220	Ps. 33,935
Traspaso de la utilidad neta del ejercicio anterior	–	–	5,598
Dividendos decretados (Nota 21)	–	–	(1,344)
Utilidad integral	–	–	–
Saldos al 31 de diciembre de 2009	3,116	13,220	38,189
Traspaso de la utilidad neta del ejercicio anterior	–	–	8,523
Dividendos decretados (Nota 21)	–	–	(2,604)
Adquisición de participación no controladora	–	19	–
Utilidad integral	–	–	–
Saldos al 31 de diciembre de 2010	3,116	13,239	44,108
Traspaso de la utilidad neta del ejercicio anterior	–	–	9,800
Dividendos decretados (Nota 21)	–	–	(4,358)
Adquisición de participación no controladora	–	(86)	–
Adquisición de Grupo Tampico	28	7,799	–
Adquisición de Grupo CIMSA	34	8,984	–
Utilidad integral	–	–	–
Saldos al 31 de diciembre de 2011	Ps. 3,178	Ps. 29,936	Ps. 49,550

	Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral	Total Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Ps.	5,598	Ps. 44	Ps. 55,913	Ps. 1,703	Ps. 57,616
	(5,598)	-	-	-	-
	-	-	(1,344)	-	(1,344)
	8,523	3,084	11,607	593	12,200
	8,523	3,128	66,176	2,296	68,472
	(8,523)	-	-	-	-
	-	-	(2,604)	-	(2,604)
	-	-	19	(301)	(282)
	9,800	(2,112)	7,688	607	8,295
	9,800	1,016	71,279	2,602	73,881
	(9,800)	-	-	-	-
	-	-	(4,358)	(8)	(4,366)
	-	-	(86)	(28)	(114)
	-	-	7,827	1	7,828
	-	-	9,018	-	9,018
	10,615	3,396	14,011	522	14,533
Ps.	10,615	Ps. 4,412	Ps. 97,691	Ps. 3,089	Ps. 100,780

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en el capital contable

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.

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. ("Coca-Cola FEMSA" o "la Compañía") es una sociedad mexicana cuyo principal objeto social es adquirir, poseer y enajenar bonos, acciones, participaciones y valores negociables de cualquier clase.

Coca-Cola FEMSA es subsidiaria indirecta de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. ("FEMSA"), con una participación de 50% del capital social (63% de las acciones con derecho a voto) al 31 de diciembre de 2011, y de The Coca-Cola Company ("TCCC"), quien posee indirectamente el 29.4% del capital social (37% de las acciones con derecho a voto) al 31 de diciembre de 2011. Adicionalmente, las acciones que representan el 20.6% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV: KOFL) y un 0.00002% está en poder de particulares. Sus acciones de depósito americanas ("American Depositary Shares" – ADS) se cotizan en The New York Stock Exchange, Inc. (NYSE: KOF).

En Febrero de 2010, los principales accionistas de la Compañía, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el acuerdo de accionistas, y los estatutos de la Compañía se modificaron como consecuencia. Dicha modificación se refiere a cambios en los requisitos de voto para la toma de decisiones respecto a: (1) operaciones ordinarias dentro de un plan de negocios anual y (2) nombramiento del director general y todos los funcionarios que le reportan a él, los cuales ahora pueden ser nombrados por el Consejo de Administración por simple mayoría de votos.

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía") como unidad económica, está dedicada a la producción, distribución y comercialización de algunas bebidas de la marca Coca-Cola en México, Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, las principales Compañías sobre las que se ejerce control son las siguientes:

Nombre	Actividad	País	Porcentaje de Tenencia Accionaria	
			2011	2010
Propimex, S.A. de C.V.	Manufactura y distribución	México	100.00%	100.00%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y distribución	Brasil	97.93%	97.71%
Coca-Cola Femsa de Venezuela, S.A.	Manufactura y distribución	Venezuela	100.00%	100.00%

Nota 2. Bases de Presentación.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Coca-Cola FEMSA y de aquellas compañías en las cuales ejerce control. Todos los saldos y operaciones con intercompañías han sido eliminados en el proceso de consolidación.

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 en la ciudad de Nueva York para transferencias electrónicas en moneda extranjera para fines comerciales, certificado por la Reserva Federal de los Estados Unidos, equivalente a Ps. 13.9510 pesos por dólar al 31 de diciembre de 2011.

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados, de acuerdo con las prácticas de la industria donde opera la Compañía. La utilidad de operación es el resultado de restar el costo de ventas y gastos de operación de las ventas totales y ha sido incluida para un mayor entendimiento del desempeño financiero y económico de la Compañía.

Los presentes estados financieros consolidados y las notas que los acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General Ejecutivo y el Director de Finanzas y Administración de la Compañía el 25 de abril de 2012 y los eventos subsecuentes fueron considerados hasta esa fecha (ver Nota 29).

El 1 de enero de 2011, 2010 y 2009, entraron en vigor diversas NIF mexicanas. A continuación se describen dichos cambios y su aplicación:

Nuevas NIF's adoptadas en 2011:

a) NIF B-5 “Información Financiera por Segmentos”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF B-5 “Información Financiera por Segmentos”, la cual sustituye al Boletín B-5. La NIF B-5 establece que un segmento operativo debe cumplir los siguientes requisitos: i) el segmento desarrolla actividades de negocio por las que genera o está en vías de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos; ii) sus resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones; y iii) se dispone de información financiera específica. La NIF B-5 también requiere revelaciones relacionadas a los segmentos operativos sujetos a informar, incluyendo detalles de utilidades, activos y pasivos, conciliaciones, información sobre productos y servicios, y áreas geográficas. Este pronunciamiento fue aplicado de forma retrospectiva para fines comparativos, aunque no tuvo impacto en los indicadores clave revelados en la 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 el contenido que debe ser incluido en los estados financieros condensados o completos a fechas intermedias. La adopción de la NIF B-9 no tuvo impacto en los estados financieros anuales de la Compañía.

c) NIF C-4 “Inventarios”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-4 “Inventarios”, la cual sustituye al Boletín C-4, del mismo nombre. La NIF C-4 no acepta como método de valuación de inventarios el costo directo ni permite el uso del método de últimas entradas primeras salidas (UEPS). La NIF establece que los inventarios se deben valorar a su costo o a su valor neto de realización, el menor. Asimismo, establece que los anticipos a proveedores por concepto de adquisición de mercancía deben clasificarse como inventarios siempre y cuando se hayan transferido a la Compañía los riesgos y beneficios de los inventarios. La aplicación de esta norma no impactó la valuación de inventarios actual que utiliza la Compañía. Esta norma fue aplicada de forma retrospectiva, por lo que se realizó la reclasificación entre los anticipos a proveedores y el saldo de inventarios reportado al 31 de diciembre de 2010 de Ps. 123. Reclasificaciones similares fueron realizadas en el estado consolidado de flujos de efectivo de 2010 y 2009.

d) NIF C-5 “Pagos Anticipados”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-5 “Pagos Anticipados”, la cual sustituye al Boletín C-5, del mismo nombre. La NIF C-5 establece que la característica principal de los pagos anticipados es que no le transfieren aún a la entidad los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir. Por lo tanto, deben clasificarse en el estado de posición financiera en atención a la clasificación de la partida de destino en el activo circulante o no circulante. Además, se establece que para aquellos pagos anticipados por los que se ha transferido a la entidad los beneficios y riesgos inherentes al bien o servicio, se reconozcan en el rubro al que corresponde el bien o servicio.

Los cambios contables derivados de la adopción de esta norma fueron reconocidos retrospectivamente, resultando una reclasificación entre “otros activos circulantes” (ver Nota 8) y “otros activos” (ver Nota 12). También resultó en reclasificaciones a pagos anticipados de Ps. 349, los cuales fueron reclasificados de “inventarios” Ps. 123 y “propiedad, planta y equipo” Ps. 226, al 31 de diciembre de 2010. Reclasificaciones similares fueron realizadas en el estado consolidado de flujos de efectivo de 2010 y 2009.

e) NIF C-6 “Propiedades, planta y equipo”

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-6 “Propiedades, planta y equipo”, la cual sustituye al Boletín C-6 “Inmuebles, maquinaria y equipo”. Su entrada en vigor es para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011. El punto de la nueva norma relacionado con la segregación de componentes de partidas de propiedades, planta y equipo que tengan una vida útil claramente distinta, opcionalmente ha sido diferido hasta 2012, aunque este requisito ha sido aplicado por la Compañía desde años previos y no impactará en los estados financieros consolidados.

En el caso de intercambios de activos la NIF C-6 requiere determinar la sustancia comercial de la operación. Adicionalmente la depreciación de todos los activos debe realizarse sobre componentes del activo y el monto depreciable será el costo de adquisición menos su valor residual. Por otra parte, aclara que, independientemente si el uso o no uso del activo es temporal o indefinido, no debe dejar de registrarse el cargo por depreciación disminuido de su valor residual. La depreciación de un activo se detiene en la fecha en que el activo se clasifica como mantenido para la venta o la fecha en que el activo se deja de reconocer, lo que suceda primero. Se establecen revelaciones específicas para entidades públicas, tales como adiciones, ventas, depreciación, deterioro, entre otros. Esta norma fue adoptada y no tuvo impacto en los estados financieros de la Compañía, excepto por la reclasificación de propiedad, planta y equipo al 31 de diciembre de 2010 y como resultado del tratamiento dado a la presentación de anticipos a proveedores (ver Nota 2d) y las revelaciones adicionales presentadas en la Nota 10.

f) NIF C-18 “Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo”

El 1 de enero de 2011, la Compañía adoptó la NIF C-18, “Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo”, la cual establece el tratamiento contable para el reconocimiento inicial y posterior de la provisión por obligaciones legales o asumidas relacionadas con el retiro de componentes de propiedades, planta y equipo, las cuales se originen durante la adquisición, construcción, desarrollo y/o el funcionamiento normal de dicho componente.

Esta norma también establece que una entidad debe reconocer inicialmente una provisión de una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo con la mejor estimación del desembolso necesario para liquidar la obligación presente en el momento en que se contrae, si puede determinarse una estimación confiable. La mejor estimación de una provisión de una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo, debe determinarse utilizando la técnica de valor presente esperado. La adopción de la NIF C-18 no tuvo impacto en los estados financieros de la Compañía.

Nuevas NIF’s adoptadas en 2010:

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 deroga al Boletín C-1 “Efectivo”. La NIF C-1 establece que el efectivo debe ser valuado a valor nominal y los equivalentes de efectivo deben ser valuados a su costo de adquisición en su reconocimiento inicial. Posteriormente, los equivalentes de efectivo deben ser valuados de acuerdo con su designación: los metales preciosos deben valuarse a su valor razonable, los denominados en moneda extranjera deben convertirse a la moneda de informe y funcional utilizando el tipo de cambio de cierre. El efectivo y los equivalentes de efectivo deben presentarse como el primer rubro del activo, incluyendo el efectivo restringido. Esta NIF fue aplicada retrospectivamente, lo cual provocó un incremento en los saldos del efectivo reportado como resultado del cambio en la presentación del efectivo restringido, el cual fue reclasificado de “otros activos circulantes” por un importe de Ps. 394, al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 4b).

h) INIF 19 “Cambio derivado de la adopción de las IFRS”

El 30 de septiembre de 2010, el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) emitió la INIF 19 “Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)”. Esta INIF establece los requisitos de revelación para: (a) estados financieros realizados bajo NIF mexicanas que fueron emitidos antes de la adopción de IFRS y (b) estados financieros realizados bajo NIF mexicanas que son emitidos durante la adopción de IFRS. La adopción de esta INIF resultó en revelaciones adicionales respecto a la adopción de IFRS, tales como la fecha de adopción, impactos financieros importantes, cambios importantes en políticas contables, entre otros (ver Nota 28).

Nuevas NIF’s adoptadas en 2009:

i) NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios”:

En 2009, la Compañía adoptó la NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios”, la cual deroga al Boletín B-7 “Adquisición 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 anterior 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 subsecuentes en los impuestos registrados en las adquisiciones se reconocen como parte de la provisión del impuesto sobre la renta. Esta NIF fue aplicada de manera prospectiva en combinaciones de negocios cuya fecha de adquisición se celebró a partir del 1 de enero de 2009.

j) NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados”:

En 2009, la Compañía adoptó la NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados”, la cual fue emitida en 2008 y deroga al Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones”. La NIF B-8 es similar al Boletín B-8 anterior, sin embargo difiere 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 de 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 valuada 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.

k) NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”:

En 2009, la Compañía adoptó la NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”, la cual establece reglas generales para el reconocimiento de inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes en las que no se tiene control o

control conjunto o en las cuales se tenga influencia significativa. 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 deben valuarse bajo el método de participación si una entidad: a) mantiene al menos el 10% de una compañía si ésta cotiza en la bolsa de valores, b) mantiene al menos 25% de una compañía que no cotiza en la bolsa de valores, y c) ejerce influencia significativa en sus inversiones como se define en la NIF C-7. Como se revela en la Nota 9, la Compañía posee determinadas inversiones en las que mantiene menos del 25%, pero aún se aplica el método de participación debido a que se ha determinado que se ejerce influencia significativa sobre dichas entidades. La adopción de esta norma no causó impacto en los estados financieros consolidados.

I) NIF C-8 “Activos Intangibles”:

En el 2009, la Compañía adoptó la NIF C-8 “Activos Intangibles”, la cual es similar a su antecesor 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 definir tanto si son separables (el activo se puede vender, transferir o ser usado por la entidad), así como también si provienen de derechos contractuales o legales. La NIF C-8 establece que los gastos preoperativos capitalizados antes de la entrada en vigor de esta norma, deben cumplir las características de activos intangibles, de otra manera, los gastos preoperativos deben llevarse a resultados conforme se incurran. La adopción de la NIF C-8 no tuvo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

m) NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones”:

En 2009, la Compañía adoptó la NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones”, 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 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. Su adopción no generó impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

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 (IFRS). Desde 2006, el CINIF ha estado modificando las Normas de Información Financiera Mexicanas, con el fin de asegurar su convergencia con IFRS.

Coca-Cola FEMSA adoptará las IFRS a partir del 1º de enero de 2012, con fecha de transición a IFRS del 1 de enero de 2011. Los estados financieros consolidados de la Compañía del 2012, se presentarán bajo las IFRS 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 IFRS 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).

Nota 3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda funcional local 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, a partir de 2008, 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 ejercicio.
- 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 ejercicio, 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.

Moneda Local a Pesos Mexicanos

País	Moneda funcional/de reporte	Tipo de cambio								
		Tipo de cambio promedio de						al 31 de diciembre de		
		2011	2010	2009	2011 ⁽¹⁾	2010 ⁽¹⁾				
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	1.59	1.57	1.66	1.79	1.54				
Costa Rica	Colón	0.02	0.02	0.02	0.03	0.02				
Panamá	Dólar americano	12.43	12.64	13.52	13.98	12.36				
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01				
Nicaragua	Córdoba	0.55	0.59	0.67	0.61	0.56				
Argentina	Peso argentino	3.01	3.23	3.63	3.25	3.11				
Venezuela ⁽²⁾	Bolívar	2.89	2.97	6.29	3.25	2.87				
Brasil	Real	7.42	7.18	6.83	7.45	7.42				

(1) Tipos de cambio al cierre del ejercicio utilizados para la conversión de la información financiera.

(2) Equivalente a 4.30 bolívares por dólar americano en 2010 (2.15 en 2009), aplicando tipo de cambio promedio o de cierre de dólares a pesos mexicanos, según corresponda.

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 integral.

A partir de 2003, el gobierno de Venezuela estableció un tipo de cambio controlado de 2.15 bolívares por dólar americano. La Compañía ha operado bajo control cambiario en Venezuela desde 2003, lo cual afecta la habilidad para remitir dividendos fuera del país o hacer pagos en una moneda diferente a la local, lo cual pudiera incrementar los precios de materias primas adquiridas en moneda local.

En enero de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la devaluación de sus tipos de cambios oficiales y el establecimiento de un sistema con múltiples tipos de cambio, el cual considera uno de 2.60 Bolívares por dólar americano para categorías consideradas prioritarias por el gobierno de Venezuela, 4.30 Bolívares por dólar americano para categorías no prioritarias, y reconoce la existencia de otro tipo de cambio en el cual el gobierno intervendrá. Como resultado de esta devaluación, el balance general de la subsidiaria venezolana de la Compañía refleja una disminución en el capital contable de Ps. 3,700 millones, que fue registrado en el rubro de otras partidas de la utilidad integral (resultado acumulado por conversión) al momento de la devaluación en enero de 2010 de conformidad con la NIF B-15 "Conversión de monedas extranjeras".

En diciembre de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron un cambio en los tipos de cambio autorizados, eliminando el tipo de cambio preferencial por dólar americano de 2.60.

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 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 a sus accionistas el capital reportado en pesos mexicanos.

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 los presentes estados financieros consolidados. Sin embargo, los resultados finales 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 Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de sus subsidiarias que operan en entornos inflacionarios (cuando la inflación es igual o superior al 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores), a través del método integral, el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, activos fijos, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones y las utilidades retenidas en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos mexicanos 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 4u).

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.

Al 31 de diciembre de 2011, el efecto inflacionario acumulado de los tres años anteriores de las operaciones de la Compañía, se clasifican como sigue. La siguiente clasificación también aplica para 2010:

	Inflación 2011	Inflación Acumulada 2008-2010	Tipo de Economía
México	3.8%	15.2%	No inflacionaria
Guatemala	6.2%	15.0%	No inflacionaria
Colombia	3.7%	13.3%	No inflacionaria
Brasil	6.5%	17.4%	No inflacionaria
Panamá	6.3%	14.1%	No inflacionaria
Venezuela	27.6%	108.2%	Inflacionaria
Nicaragua ⁽¹⁾	7.6%	25.4%	Inflacionaria
Costa Rica ⁽¹⁾	4.7%	25.4%	Inflacionaria
Argentina	9.5%	28.1%	Inflacionaria

(1) Costa Rica y Nicaragua han sido consideradas como economías inflacionarias en 2009, 2010 y 2011. Si bien la inflación acumulada por el periodo 2008-2010 fue menor al 26%, las tendencias inflacionarias en dichos países continúan respaldando esta clasificación.

b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo:

Efectivo y Equivalentes de Efectivo

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones con alta liquidez, por ejemplo con vencimiento de tres meses o menos, los cuales se registran a su costo de adquisición más el interés devengado no cobrado, lo cual es similar a su valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 8,773 y Ps. 9,938, respectivamente.

Efectivo Restringido

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía tiene efectivo restringido garantizando pasivos denominados en diversas monedas.

	2011		2010	
Bolívares venezolanos	Ps.	324	Ps.	143
Reales brasileños		164		249
Pesos argentinos		–		2
	Ps.	488	Ps.	394

c) Valores Negociables

La administración determina la clasificación adecuada de los títulos de deuda al momento de su compra y reevalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera. Los valores negociables se clasifican como disponibles para la venta. Los valores disponibles para la venta se registran a valor razonable, con las ganancias y pérdidas pendientes por amortizar y fluctuación cambiaria, netas de impuestos, reportadas dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre títulos clasificados como disponibles para la venta se incluyen dentro de los productos financieros. El valor razonable de las inversiones es fácilmente determinable, basado en valores de mercado.

A continuación se muestra el detalle de los valores negociables disponibles para la venta:

Diciembre 31, 2011	Costo	Utilidad bruta no realizada	Valor Razonable
Títulos de Deuda denominados en dólares	Ps. 326	Ps. 4	Ps. 330

d) Reserva 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 la proporción sobre las pérdidas históricas en las cuentas por cobrar de la Compañía y la economía en la que opera. El valor contable de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

e) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo y se valúan utilizando la fórmula de Costos Promedio. Los inventarios son valuados a su costo o el valor neto de realización, el menor. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas que no transfieren los riesgos y beneficios a la Compañía se incluyen en otros activos circulantes. Los anticipos de años anteriores que cumplen con esas características han sido reclasificados de inventarios a otros activos circulantes para fines de comparación.

El costo de ventas se basa en el costo promedio de los inventarios al momento de la 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, depreciación de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas.

f) Otros Activos Circulantes:

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de bienes o servicios cuyos riesgos y beneficios inherentes no han sido transferidos a la Compañía y que serán recibidos en los siguientes 12 meses, por el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados con vencimiento menor a un año (ver Nota 4v), y los activos de larga duración disponibles para venta que serán vendidos en el transcurso de un año.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la compra de materias primas, publicidad, rentas, seguros y fianzas y gastos promocionales y se reconocen en el balance general o estado de resultados, según corresponda, cuando los riesgos y beneficios han sido transferidos a la Compañía y/o los bienes, servicios o beneficios son recibidos.

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 resultados al momento en que inicia la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se aplican a resultados cuando se erogan, excepto aquellos 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.

g) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas, en las cuales la Compañía ejerce influencia significativa, es reconocida inicialmente a su costo de adquisición y subsecuentemente es valuada a través del método de participación. 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 inflacionario. Las otras inversiones en compañías asociadas son valuadas a su costo de adquisición.

h) 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 entrono 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 sujetos 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.

i) Propiedad, Planta y Equipo, neto:

Las propiedades, planta y equipo se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. El resultado integral de financiamiento generado por la adquisición o construcción de activos calificables es capitalizado, formando parte del costo de dichos activos. Los costos de mantenimiento mayor se capitalizan como parte del costo total de adquisición. El mantenimiento rutinario y los costos de reparación se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Las construcciones en proceso consisten en activos de larga duración que no han iniciado su operación, en otras palabras, que aún no están siendo utilizados para el fin que fueron comprados, construidos o desarrollados. La Compañía espera completar dichas inversiones durante los siguientes 12 meses.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta sobre el costo de adquisición. Cuando un rubro de propiedad, planta y equipo comprende componentes mayores que tengan vidas útiles diferentes, son registrados y depreciados de manera independiente. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil estimada de los activos.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	Años
Edificios y construcciones	40–50
Maquinaria y equipo	10–20
Equipo de distribución	7–15
Equipo de refrigeración	5–7
Botellas retornables	1.5-4
Otros equipos	3–10

j) 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. La mayoría de los acuerdos tienen una vigencia mayor a un año, y los costos relacionados son amortizados bajo el método de línea recta sobre la vigencia del contrato, con la amortización presentada como una reducción en la línea de ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, dicha amortización fue por Ps. 803, Ps. 553 y Ps. 604, respectivamente. Los costos de los acuerdos que tienen una vigencia menor a un año se registran como una disminución en la línea de ventas netas cuando se incurren.
- Mejoras en propiedades arrendadas, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al período establecido en el contrato, el que sea menor. En aquellos países que son inflacionarios se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación. La amortización de las mejoras en propiedades arrendadas reconocida por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 fue de Ps. 18, Ps. 19 y Ps. 20, respectivamente.

k) Arrendamientos:

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 período del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado (75% o más) o iv) el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier valor residual (90% o más).

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.

l) 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 período 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. Estos costos son capitalizados y posteriormente amortizados bajo el método de línea recta en un periodo de siete años. Los gastos que no cumplen con los requisitos para su capitalización, se llevan a gastos al momento en que se incurren.
- Otros costos de sistemas de computación en la etapa de desarrollo que no están todavía en uso. Estos costos son capitalizados ya que se espera que agreguen valor como ingresos o ahorros en costos en un futuro. Estos montos serán amortizados en base al método de línea recta sobre su vida económica estimada después de ser puestos en servicio.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual para determinar si existe deterioro en el valor de los activos, o con mayor frecuencia si fuera necesario. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual se efectuó la inversión, y posteriormente se convierten a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio al cierre de cada periodo. En los países con entorno económico inflacionario, 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. Los activos intangibles con vida indefinida también incluyen el crédito mercantil. Los derechos de distribución están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores. En México, la Compañía tiene siete contratos como embotellador; para dos territorios expiran en junio de 2013, para otros dos territorios expiran en mayo de 2015 y, adicionalmente, tres contratos que surgieron de las adquisiciones de los negocios de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, los cuales expiran en septiembre de 2014, abril de 2016 y julio de 2016. Los contratos como embotelladores con The Coca-Cola Company vencerán para los territorios 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 como embotellador son renovables automáticamente por 10 años, sujeto al derecho de cada parte de no renovarlo bajo aviso previo. Además, estos contratos generalmente pueden ser terminados en caso de un incumplimiento material. Una rescisión podría evitar la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, 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 reconocido de forma separada se realizan pruebas de deterioro de forma anual y es registrado a su costo, menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Las ganancias y pérdidas por la venta de una entidad incluyen el valor en libros del crédito mercantil relacionado con dicha entidad. El crédito mercantil es asignado a las unidades generadoras de efectivo (UGE) con el objetivo de realizar las pruebas de deterioro. La asignación se realiza a las UGEs que se espera que reciban un beneficio de la combinación de negocios que generó el crédito mercantil.

m) Deterioro de Activos de Larga Duración:

Los activos tangibles de larga duración depreciables, tales como propiedad, planta y equipo, se revisan por deterioro cada vez que existan circunstancias que indiquen que el valor en libros de dichos activos tangibles de larga duración es superior a su valor de recuperación.

Los activos intangibles amortizables, tales como activos intangibles de vida definida, se revisan por deterioro cada vez que existan circunstancias que indiquen que el valor en libros de un activo o grupo de activos puede no ser recuperable a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Para activos con vida útil indefinida, tales como derechos de distribución, la Compañía lleva a cabo pruebas de deterioro anuales y cada vez que existan indicios de que el valor en libros de dichos activos pudiera exceder su valor de recuperación.

Estas evaluaciones se llevan a cabo comparando el valor en libros de los activos con su valor de recuperación. El valor de recuperación se calcula utilizando diversas metodologías reconocidas, principalmente una evaluación de los flujos de efectivo futuros esperados.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía no ha registrado ajustes por deterioro en sus activos de larga duración.

n) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en ciertos programas de publicidad y promociones, así como en el de inversión en refrigeradores y botellas retornables de la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta y los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables. 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.

o) Obligaciones de Carácter Laboral:

Las obligaciones de carácter laboral se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad 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 primas vacacionales, son provisionados sobre una base acumulativa, para lo cual se crea una provisión.

Las obligaciones laborales se consideran partidas no monetarias, y se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El costo anual de las obligaciones laborales 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 promedio remanente de los empleados en que se espera reciban los beneficios del plan.

Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones, a través de fideicomisos irrevocables a favor de los trabajadores.

p) Contingencias:

La Compañía reconoce un pasivo contingente cuando es probable (i.e. la probabilidad que el evento ocurra es mayor que la probabilidad que no) que se materialicen ciertos efectos relacionados con eventos pasados y puedan cuantificarse de manera razonable. Estos eventos, así como su impacto financiero, se revelan como pérdidas contingentes en los estados financieros consolidados cuando se considera que el riesgo de pérdida es distinto a remoto. La Compañía no reconoce activos o ingresos contingentes, a menos que se reciba el reembolso. Respecto de ciertas adquisiciones de negocios anteriores, la Compañía ha sido indemnizada por los vendedores en relación con ciertas contingencias.

q) Reconocimiento de Ingresos:

Las ventas de productos se reconocen como ingresos al momento en que los productos se entregan al cliente y una vez que éste toma posesión de los productos. Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de promociones, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía.

Durante 2007 y 2008, la Compañía vendió algunas de sus marcas privadas a The Coca-Cola Company. Debido a que la Compañía mantiene un involucramiento continuo de forma significativa con dichas marcas, los ingresos recibidos de The Coca-Cola Company fueron inicialmente diferidos y se amortizan contra los costos relacionados con las ventas futuras de productos durante el periodo estimado de dichas ventas. El saldo de los ingresos no devengados al 31 de diciembre de 2011 y 2010 ascendió a Ps. 302 y Ps. 547, respectivamente. La porción de dicho saldo cuyo vencimiento es a corto plazo se presenta dentro del renglón de otros pasivos circulantes y ascienden a Ps. 197 y Ps. 276 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

r) 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 costos capitalizados por implementación de sistemas.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, depreciación de botellas retornables, 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, gastos promociones y gastos de publicidad.

s) Otros Gastos:

Los conceptos que se incluyen en otros gastos son la participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU"), método de participación de asociadas, utilidad o pérdida en venta de activo fijo, reserva de 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, excluyendo la actualización del gasto de depreciación, las ganancias o pérdidas por fluctuación cambiaria, las cuales no son incluidas hasta que el activo es realizado o el pasivo exigible, así como otros efectos de inflación son excluidos. 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 por empleado. La Compañía no ha registrado ninguna provisión de la PTU diferida en ninguno de los ejercicios presentados, debido a que la Compañía no considera que las partidas diferidas relevantes se materialicen.

Los pagos por indemnizaciones como resultado de programas de reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos se registran en otros gastos, en el momento en que se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas. Estos pagos por indemnizaciones son incluidos en el rubro de otros gastos (ver Nota 18).

t) Impuestos a la Utilidad:

Los impuestos a la utilidad (incluyendo su efecto por impuestos diferidos) se registran en resultados conforme se incurren. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros consolidados, la Compañía realiza análisis retrospectivos y prospectivos 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. La Compañía reconoce el importe del gasto por impuesto basado en el régimen fiscal que se espera en el futuro.

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 se registra aplicando la tasa de impuesto a la utilidad promulgada a la fecha del balance, que estará en vigor cuando los impuestos diferidos activos y pasivos se esperen recuperar o liquidar. Los activos por impuestos diferidos son reducidos por una reserva de valuación, por la cantidad que no se considere recuperable.

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.

El 1 de enero de 2010 entró en vigor la Reforma Fiscal Mexicana cuyos efectos más importantes en la Compañía son los siguientes: la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) incrementa del 15% al 16%; 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.

u) Resultado Integral de Financiamiento:

El resultado integral de financiamiento incluye intereses, ganancias o pérdidas por tipo de cambio, ganancias o pérdidas en la valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados y utilidad o pérdida por posición monetaria, a excepción de cantidades que fueron capitalizadas y aquellas reconocidas como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad 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 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 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, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos; y
- Resultado por Posición Monetaria: El resultado por posición monetaria 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, 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.
- En el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la Compañía capitalizó Ps. 156 dentro del resultado integral de financiamiento. La capitalización dentro del resultado integral de financiamiento se basa en una tasa de capitalización de 5.8% aplicada a las inversiones en activos a largo plazo que requieren un año o más a la Compañía para preparar el activo para su uso. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009 la Compañía capitalizó Ps. 12 y Ps. 55, respectivamente, con base en una tasa de capitalización de 5.3% y 7.2%, respectivamente.

v) 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 en el tipo de cambio y al riesgo en la tasa de interés asociado con sus préstamos denominados en moneda extranjera, y su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas denominadas en dólares americanos.

La Compañía valúa y registra en su balance como otros activos u otros pasivos todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, incluyendo ciertos instrumentos financieros derivados implícitos en otros contratos, y los valúa a su valor razonable, considerando 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 de mercado 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. 345 y Ps. 16 presentado en otros activos circulantes (ver Nota 8), y de Ps. 1 presentado en otros activos, al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 12). Los pasivos reconocidos al 31 de diciembre de 2011 y 2010 correspondientes a instrumentos financieros derivados ascienden a Ps. 8 y Ps. 19, y se presentan en otros pasivos circulantes (ver Nota 24a), y Ps. 424 y Ps. 498 en otros pasivos, respectivamente (ver Nota 24b).

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo de efectivo al inicio, cuando la transacción cumple con los requisitos de contabilidad de coberturas. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva de valuación se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la utilidad integral en el capital contable, y posteriormente, se reclasifica a los resultados del periodo al mismo tiempo que la posición primaria cubierta se reconoce en resultados. 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 los resultados consolidados en el periodo en que dicha variación ocurra, en la cuenta de valuación de la porción 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 y se determina su valor razonable y se clasifica como de negociación. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos se reconocen en el resultado consolidado del periodo.

w) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad 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 resultado acumulado por conversión que resulta de la conversión de subsidiarias extranjeras a pesos mexicanos, así como el efecto de ganancias o pérdidas no realizadas en coberturas de flujo de efectivo de instrumentos financieros derivados.

Los saldos acumulados de las otras partidas de la utilidad (pérdida) integral controladora, netos de pasivos por impuestos diferidos (ver nota 23d), se especifican a continuación:

	2011		2010
Resultado acumulado por conversión (neto de impuestos diferidos de Ps.804 en 2011 y Ps.134 en 2010)	Ps. 4,364	Ps.	1,000
Ganancia no realizada en valores negociables	4		-
Pérdida en coberturas de flujo de efectivo	44		16
	Ps. 4,412	Ps.	1,016

Los cambios en el saldo del resultado acumulado por conversión fueron los siguientes:

	2011	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 1,000	Ps. 3,055	Ps. 118
Efecto de conversión	3,343	(2,078)	2,877
Efecto cambiario de préstamos intercompañía a largo plazo	21	23	60
Saldo final	Ps. 4,364	Ps. 1,000	Ps. 3,055

x) Emisiones de Capital:

La Compañía reconoce como una transacción de capital la emisión de acciones propias o de sus subsidiarias. La diferencia entre el valor contable de las acciones emitidas 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 de la participación controladora entre el promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

z) Combinación de negocios:

La Compañía ha efectuado ciertas adquisiciones de negocios. Estas combinaciones de negocios han sido contabilizadas por el método de compra el cual consiste en asignar el valor razonable estimado del precio de compra a los activos netos adquiridos. Los estados financieros de la Compañía se ven afectados por la forma en que la Compañía asigna el precio de compra en una combinación de negocios. Los activos que se consideran depreciables en su naturaleza (como el valor razonable de la propiedad, planta y equipo adquiridos) reducirán los resultados operativos futuros debido a que son sujetos de depreciación. Por el contrario,

el crédito mercantil, los derechos de distribución, y ciertos activos intangibles, no son sujetos a amortización, por lo tanto no hay un impacto en los resultados futuros de la Compañía, asumiendo que esos montos se mantienen como recuperables. La asignación del precio de compra incluye el precio de compra que es el valor razonable de los valores emitidos y cualquier contraprestación contingente. Para la determinación de la valuación de los activos individuales, en particular, los activos intangibles relacionados con los activos, tales como los derechos de distribución, etc., se requiere que la Compañía utilice supuestos importantes, así como juicios y estimaciones. Un cambio en cualquiera de estas estimaciones o juicios podría cambiar el valor del precio de compra asignado a un activo o pasivo particular.

Nota 5. Adquisiciones.

La Compañía ha efectuado ciertas adquisiciones de negocios 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 la fecha en que la Compañía obtuvo el control de esos negocios como se revela a continuación; por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera por los años en los que hubo adquisiciones no son comparables con respecto a los de años anteriores.

i) El 10 de octubre de 2011, la compañía 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 parte de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró: (i) la emisión de 63,500,000 acciones Serie L 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 Ps. 123.27 del 10 de octubre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 20 los cuales fueron registrados por la Compañía 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:

Balance General:

Total activo circulante, incluyendo efectivo adquirido de Ps. 22	Ps.	461
Total activo no circulante		2,529
Derechos de distribución		5,499
Total activo		8,489
Total pasivo		(804)
Activos netos adquiridos		7,685
Crédito mercantil		2,579
Total precio de compra	Ps.	10,264

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

Estado de Resultados:

Ingresos totales	Ps.	1,056
Utilidad de operación		117
Utilidad antes de impuestos		43
Utilidad neta		31

ii) El 9 de diciembre de 2011, la Compañía completó la adquisición del 100% de Corporación de los Angeles, 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 parte de los estados de Guerrero y Michoacán, México. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 75,423,728 acciones Serie L no emitidas anteriormente, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 2,100, a cambio del 100% de participación de Grupo CIMSA, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 11,117, basado en el precio por acción de Ps. 119.55 del 9 de diciembre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 24 los cuales fueron registrados por la Compañía 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:

Balance General:

Total activo circulante, incluyendo efectivo adquirido de Ps. 188	Ps.	737
Total activo no circulante		2,802
Derechos de distribución		6,228
Total activo		9,767
Total pasivo		(586)
Activos netos adquiridos		9,181
Crédito mercantil		1,936
Total precio de compra	Ps.	11,117

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:

Estado de Resultados:

Ingresos totales	Ps.	429
Utilidad de operación		60
Utilidad antes de impuestos		32
<u>Utilidad neta</u>		<u>23</u>

iii) En febrero de 2009, la Compañía, junto con The Coca-Cola Company, adquirió ciertos activos del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Esta adquisición se realizó con el objetivo de reforzar la posición de la Compañía en el negocio de agua en Colombia. El negocio de agua embotellada Brisa pertenecía previamente a una subsidiaria de SABMiller. La transacción consistió en un precio de compra inicial de \$ 92, de los cuales \$ 46 fueron pagados por la Compañía y \$ 46 por The Coca-Cola Company. La marca Brisa y ciertos activos intangibles, fueron adquiridos por The Coca-Cola Company, y la propiedad, equipo e inventario relacionados con la producción fueron adquiridos por la Compañía; así como también adquirió 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 la Compañía fue Ps. 730, los cuales consisten de Ps. 717 en pagos en efectivo, y pasivos asumidos por Ps. 13. Los costos relacionados con la transacción fueron registrados en resultados por la Compañía en el momento en que se incurrieron, como lo requieren las NIF's mexicanas. Después de un periodo de transición, la Compañía comenzó a consolidar los resultados de las operaciones de Brisa el 1 de junio de 2009.

A continuación se muestra el valor razonable estimado de los activos netos de Brisa adquiridos por la Compañía:

Propiedad y equipo relacionados con la producción, a valor razonable	Ps.	95
Derechos de distribución de vida indefinida, a valor razonable		635
Activos netos adquiridos / precio de compra	Ps.	730

Los resultados de operación de Brisa por el periodo de adquisición y hasta el 31 de diciembre de 2009, no fueron materiales para el resultado consolidado de operación de la Compañía.

iv) Información financiera pro forma no auditada.

La siguiente información financiera consolidada pro-forma no auditada representa los estados financieros históricos ajustados de la Compañía, para reflejar el efecto de (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 hechas al inicio del año inmediato anterior al año de la adquisición y se basan en la información disponible y supuestos que la administración de la Compañía considera razonables. La información financiera pro forma no pretende representar el efecto que hubiese tenido en las operaciones consolidadas de la Compañía de haber efectuado estas transacciones al inicio de cada año, ni con la intención de predecir los resultados futuros de las operaciones de la Compañía.

**Información financiera pro forma
consolidada no auditada por el
periodo 1 de enero al 31 de diciembre**

		2011		2010
Ingresos totales	Ps.	132,552	Ps.	111,710
Utilidad antes de impuestos		17,866		15,454
Utilidad neta	Ps.	12,019	Ps.	10,968
Utilidad por acción	Ps.	6.15	Ps.	5.67

El negocio de Brisa no se incluye en esta información financiera pro forma consolidada por ser una adquisición de 2009.

Nota 6. Cuentas por Cobrar, neto.

		2011		2010
Clientes	Ps.	6,533	Ps.	4,616
Documentos por cobrar a clientes a corto plazo		74		232
Estimación de cuentas incobrables		(298)		(223)
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 13)		1,157		1,030
FEMSA y subsidiarias (Nota 13)		314		161
Otras partes relacionadas (Nota 13)		157		114
Otros		697		433
	Ps.	8,634	Ps.	6,363

Los cambios en el saldo de la reserva de cuentas incobrables se integran de la siguiente forma:

		2011		2010		2009
Saldo inicial	Ps.	223	Ps.	215	Ps.	185
Provisión del año		153		113		78
Cargos y cancelaciones de cuentas incobrables		(86)		(95)		(73)
Actualización de saldos iniciales en economías inflacionarias		8		(10)		25
Saldo final	Ps.	298	Ps.	223	Ps.	215

Nota 7. Inventarios, neto.

		2011		2010
Productos terminados	Ps.	2,559	Ps.	1,732
Materias primas		2,835		2,032
Refacciones		626		596
Material de empaque		153		128
Mercancías en tránsito		1,428		422
Estimación de inventarios obsoletos		(106)		(105)
Otros		78		202
	Ps.	7,573	Ps.	5,007

Nota 8. Otros Activos Circulantes.

		2011		2010
Pagos anticipados	Ps.	1,070	Ps.	528
Activos disponibles para la venta		25		123
Acuerdos con clientes		194		90
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)		345		16
Otros		43		117
	Ps.	1,677	Ps.	874

A continuación se presentan los pagos anticipados al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

		2011		2010
Anticipos para inventarios	Ps.	449	Ps.	124
Publicidad y gastos promocionales diferidos		209		200
Anticipos para proveedores de servicios		220		147
Seguros pagados por anticipado		47		20
Otros		145		37
	Ps.	1,070	Ps.	528

El monto total de publicidad y gastos promocionales diferidos cargado a los estados consolidados de resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, fue de Ps. 4,508, Ps. 3,979 y Ps. 3,278, respectivamente.

Nota 9. Inversión en Acciones.

Compañía	% Tenencia	2011	2010
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") (1)(3)	19.2%	Ps. 100	Ps. 67
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. (1)(3)	24.0%	819	603
KSP Participações, LTDA (1)	38.7%	102	93
Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA (SABB) (1)(3)	19.7%	931	–
Sucos del Valle do Brasil, LTDA (1)(3)	19.9%	–	340
Mais Industria de Alimentos, LTDA (1)(3)	19.9%	–	474
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA (1)	50.0%	142	87
Holdfab2 Participações Societárias, LTDA ("Holdfab2") (1)	27.7%	262	300
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. (1)	35.0%	70	69
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") (2)	2.5%	69	69
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I., S.A. de C.V. (1)	50.0%	703	–
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V. (1)	50.0%	161	–
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. (1)	13.2%	281	–
Otras	Varios	16	6
	Ps.	3,656	Ps. 2,108

Método de valuación:

(1) Método de participación. La fecha de los estados financieros de las afiliadas utilizada para la valuación bajo el método de participación es al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

(2) El menor entre el costo de adquisición y su valor razonable estimado.

(3) La Compañía tiene influencia significativa en estas compañías por tener representación en el Consejo de Administración y en las decisiones operativas.

En agosto de 2010, la Compañía hizo una inversión por aproximadamente Ps. 295 (R\$ 40 millones) en Holdfab2 representando un 27.7%. Holdfab2 tiene una inversión del 50% en Leao Junior, una compañía productora de té en Brasil.

En 2010, los accionistas de Jugos del Valle, incluyendo a la Compañía, acordaron escindir los derechos de distribución. Esta distribución le representó a la Compañía una disminución de su inversión en acciones de Ps. 735 y un incremento de los activos intangibles (derechos de distribución de una entidad legal independiente) por el mismo monto. En 2011, la Compañía incrementó su porcentaje de participación en Jugos del Valle de 19.8% a 24%, como resultado de las participaciones que tenían las compañías adquiridas reveladas en la Nota 5.

El 28 de marzo de 2011 la Compañía, realizó 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.

En junio de 2011, una reorganización de las inversiones brasileñas ocurrió a través de la fusión de las compañías Sucos del Valle do Brasil, LTDA y Mais Industria de Alimentos, LTDA, surgiendo una nueva compañía con el nombre de Sistema de Alimentos e Bebidas do Brasil, LTDA.

Como se menciona en la Nota 5, en diciembre de 2011, la Compañía 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 13.2% de la participación accionaria de Promotora Industrial Azucarera S.A de C.V.

Nota 10. Propiedad, Planta y Equipo, neto.

2010	Activos valuados a su									
	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de refrigeración	Inversiones en proceso	valor neto realizable	Botellas	Otros	Total	
Saldo inicial al 1 de enero de,2010	Ps. 3,661	Ps.9,905	Ps. 30,564	Ps. 9,173	Ps. 2,364	Ps. 288	Ps. 2,029	Ps. 527	Ps.	58,511
Compras	-	196	1,091	977	3,454	-	1,013	115		6,846
Transferencias de/(a) activos clasificados como mantenidos para su venta	(64)	7	20	-	-	71	-	-		34
Bajas	(27)	(112)	(1,340)	(540)	-	(30)	(611)	(32)		(2,692)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(269)	-	(5,093)	(730)	(496)	(140)	-	(214)		(6,942)
Reconocimiento de efectos de inflación	98	467	1,042	249	47	-	14	64		1,981
Transferencia de inversiones en proceso completadas	-	235	1,702	700	(3,046)	-	409	-		-
Capitalización de resultado Integral de financiamiento	-	-	-	-	(33)	-	-	-		(33)
Saldo al 31 de diciembre de 2010	Ps. 3,399	Ps.10,698	Ps. 27,986	Ps. 9,829	Ps. 2,290	Ps. 189	Ps. 2,854	Ps. 460	Ps.	57,705

2011	Activos valuados a su									
	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de refrigeración	Inversiones en proceso	valor neto realizable	Botella	Otros	Total	
Saldo inicial al 1 de enero de 2011	Ps. 3,399	Ps.10,698	Ps. 27,986	Ps. 9,829	Ps. 2,290	Ps. 189	Ps. 2,854	Ps. 460	Ps.	57,705
Compras	1	228	645	1,364	3,664	-	1,258	184		7,344
Transferencias de/(a) activos clasificados como mantenidos para su venta	125	108	6	-	-	(42)	-	-		197
Bajas	(51)	(26)	(1,813)	(463)	-	(89)	(694)	(114)		(3,250)
Activos adquiridos en combinación de negocios	597	1,103	2,309	314	202	-	183	-		4,708
Efectos de conversión de monedas extranjeras	183	-	1,686	481	107	20	110	44		2,631
Reconocimiento de efectos de inflación	113	571	1,345	301	83	-	31	11		2,455
Transferencias de inversiones en proceso completadas	23	244	2,281	380	(3,326)	-	398	-		-
Capitalización de resultado Integral de financiamiento	-	-	-	-	(14)	-	-	-		(14)
Saldo al 31 de diciembre de 2011	Ps. 4,390	Ps.12,926	Ps. 34,445	Ps. 12,206	Ps. 3,006	Ps. 78	Ps. 4,140	Ps. 585	Ps.	71,776

Depreciación -2010	Maquinaria y		Equipo de		Botellas	Otros	Total
	Edificios	equipo	refrigeración				
Saldo inicial al 1 de enero de 2010	Ps. (3,045)	Ps. (18,141)	Ps. (6,016)	Ps. (171)	Ps. (195)	Ps. (27,568)	
Transferencias de activos clasificados							
Como mantenidos para su venta	-	64	-	-	-	64	
Bajas	31	1,165	528	215	1	1,940	
Depreciación del periodo	(228)	(1,528)	(826)	(701)	(51)	(3,334)	
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	3,233	642	56	85	4,016	
Reconocimiento de efectos de inflación	(224)	(533)	(177)	-	(15)	(949)	
Saldo al 31 de diciembre de 2010	Ps. (3,466)	Ps. (15,740)	Ps. (5,849)	Ps. (601)	Ps. (175)	Ps. (25,831)	

Depreciación -2011	Maquinaria y		Equipo de		Botellas	Otros	Total
	Edificios	equipo	refrigeración				
Saldo inicial al 1 de enero de 2011	Ps. (3,466)	Ps. (15,740)	Ps. (5,849)	Ps. (601)	Ps. (175)	Ps. (25,831)	
Transferencias (a)/de activos clasificados como							
mantenidos para su venta	(46)	7	-	-	-	(39)	
Bajas	1	1,704	206	201	64	2,176	
Depreciación del periodo	(267)	(1,882)	(1,080)	(894)	(56)	(4,179)	
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	(936)	(340)	22	(18)	(1,272)	
Reconocimiento de efectos de inflación	(300)	(646)	(166)	-	(17)	(1,129)	
Saldo al 31 de diciembre de 2011	Ps. (4,078)	Ps. (17,493)	Ps. (7,229)	Ps. (1,272)	Ps. (202)	Ps. (30,274)	

Valor en libros - neto	Activos valuados							Botellas	Otros	Total
	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de refrigeración	Inversiones en proceso	Inversiones realización	a valor de			
Al 1 de enero de 2010	Ps. 3,661	Ps. 6,860	Ps. 12,423	Ps. 3,157	Ps. 2,364	Ps. 288	Ps. 1,858	Ps. 332	Ps. 30,943	
Al 31 de diciembre de 2010	3,399	7,232	12,246	3,980	2,290	189	2,253	285	31,874	
Al 31 de diciembre de 2011	4,390	8,848	16,952	4,977	3,006	78	2,868	383	41,502	

La Compañía tiene identificados activos de larga duración que no son considerados estratégicos para la operación actual y futura del negocio y se consideran en desuso. Dichos activos 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 a su valor estimado de realización, sin exceder su costo de adquisición y se integran como sigue:

	2011	2010
Brasil	Ps. -	Ps. 33
Venezuela	55	96
Panamá	17	37
Costa Rica	3	12
Nicaragua	3	9
Guatemala	-	2
	Ps. 78	Ps. 189
Terrenos	Ps. 38	Ps. 100
Edificios, maquinaria y equipo	40	89
	Ps. 78	Ps. 189

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración, la Compañía reconoció pérdidas (ganancias) de Ps. 5, Ps. 41 y Ps. (8), por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

El monto total estimado al que ascenderán los proyectos de construcción en proceso es de Ps. 2,007, los cuales se esperan completar en un periodo de no más de un año.

Como se menciona en la Nota 4u), durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía capitalizó Ps. (14), Ps. (33) y Ps. 13 en el resultado integral de financiamiento, respectivamente, los cuales surgen de Ps. 256, Ps. 708 y Ps. 158 de activos calificables. Los importes se han capitalizado, asumiendo una tasa de capitalización anual de 5.8%, 5.3% y 7.2%, respectivamente. Por los años terminados el 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. 1,214	Ps. 1,240	Ps. 1,428
Monto capitalizado ⁽¹⁾	156	12	55
Monto neto en el estado de resultados	Ps. 1,058	Ps. 1,228	Ps. 1,373

(1) Monto capitalizado de propiedad, planta y equipo así como activos intangibles amortizables.

Nota 11. Activos Intangibles, neto.

	2011	2010
Activos intangibles no amortizables:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios de: ⁽¹⁾		
México, Centroamérica ⁽²⁾ , Venezuela, Colombia y Brasil	Ps. 46,413	Ps. 44,157
Argentina, Buenos Aires	339	297
México, Tapachula, Chiapas	132	132
Costa Rica, Compañía Latinoamericana de Bebidas	142	148
Argentina (CICAN)	16	14
México (Agua de los Ángeles) (Nota 5)	18	18
Brasil (REMIL)	2,880	2,866
Colombia (Brisa) (Nota 5)	786	705
Derechos de distribución de productos marca Jugos del Valle	886	735
Derechos de distribución de bebidas marca Mundet en Puebla, México	97	97
Derechos de distribución de Grupo Tampico (Nota 5)	5,499	–
Derechos de distribución de Grupo CIMSA (Nota 5)	6,228	–
Crédito Mercantil por adquisición de Grupo Tampico - México (Nota 5)	2,579	–
Crédito Mercantil por adquisición de Grupo CIMSA - México (Nota 5)	1,936	–
Otros	85	–
Activos intangibles amortizables:		
Costos por sistemas en desarrollo	1,743	1,788
Costo por implementación de sistemas, neto	891	248
Otros	5	8
	Ps. 70,675	Ps. 51,213

⁽¹⁾ Los territorios de la tabla anterior son agrupados con base en la transacción de adquisición de manera específica. Por ejemplo México, Centroamérica, Venezuela, Colombia y Brasil fueron adquiridos de Panamco en 2003 y por lo tanto se presentan juntos.

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

Los cambios en el saldo de los activos intangibles no amortizables se presentan a continuación:

	2011	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 49,169	Ps. 49,520	Ps. 46,892
Adquisiciones	16,478	832	695
Efecto por conversión de activos intangibles denominados en moneda extranjera	2,389	(1,183)	1,933
Saldo final	Ps. 68,036	Ps. 49,169	Ps. 49,520

Los cambios en el saldo de los activos intangibles amortizables se presentan a continuación:

	Inversión			Amortización		Capitalización			
	Acumulado al inicio del año	Adiciones	Transferencias de proyectos terminados	Acumulado al inicio del año	Por el año	de resultado integral de financiamiento	Amortización estimada Neto	Por año	
2011									
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,788	Ps. 249	Ps. (464)	Ps. -	Ps. -	Ps. 170	Ps. 1,743	Ps. -	
Costo por implementación de sistemas, neto	882	326	464	(634)	(147)	-	891	425	
Otros	15	-	-	(7)	(3)	-	5	3	
2010									
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,188	Ps. 706	Ps. (151)	Ps. -	Ps. -	Ps. 45	Ps. 1,788	Ps. -	
Costo por implementación de sistemas, neto	694	37	151	(515)	(119)	-	248	306	
Otros	15	-	-	(4)	(3)	-	8	3	
2009									
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 333	Ps. 813	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 42	Ps. 1,188	Ps. 170	
Costo por implementación de sistemas, neto	558	136	-	(344)	(171)	-	179	18	
Otros	15	-	-	(1)	(3)	-	11	3	

Como se menciona en la Nota 4u), durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía capitalizó Ps. 170, Ps. 45 y Ps. 42 en el resultado integral de financiamiento, respectivamente, los cuales surgen de Ps. 1,761, Ps. 1,221 y Ps. 687 de activos calificables. Los importes se han capitalizado, 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 útil definida por los próximos cinco años, se presenta a continuación:

	2012	2013	2014	2015	2016
Amortización de sistemas	Ps. 425	Ps. 365	Ps. 333	Ps. 314	Ps. 285
Otros	3	2	-	-	-

Nota 12. Otros Activos.

	2011	2010
Acuerdos con clientes, neto (Nota 4j)	Ps. 256	Ps. 186
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	309	267
Documentos por cobrar a largo plazo de Grupo Estrella Azul con vencimiento en 2021 (Nota 13)	785	-
Cuentas por cobrar a largo plazo	20	15
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	-	1
Comisiones y gastos por colocación de deuda, neta	57	56
Publicidad pagada por anticipado a largo plazo	113	125
Depósitos en garantía	942	893
Anticipos para adquisiciones de propiedad, planta y equipo	296	226
Bonos por devengar	97	84
Otros	375	232
	Ps. 3,250	Ps. 2,085

Nota 13. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

Saldos	2011		2010	
Activos (corto plazo incluido dentro de las cuentas por cobrar)				
FEMSA y subsidiarias	Ps.	314	Ps.	161
The Coca-Cola Company		1,157		1,030
Otros		163		134
Grupo Estrella Azul		2		-
Activos (largo plazo incluido en otros activos)				
Grupo Estrella Azul		785		-
		2,421		1,325
Pasivos (incluidos dentro de los proveedores, otros pasivos y préstamos)				
FEMSA y subsidiarias	Ps.	753	Ps.	603
The Coca-Cola Company		2,853		1,911
BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾		1,000		1,000
Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾		-		500
Grupo Tampico		8		-
Grupo Estrella Azul		16		-
Otros		704		388
	Ps.	5,334	Ps.	4,402

Con respecto a la consolidación fiscal con FEMSA, el saldo que será transferido a su controladora es por un monto de Ps.150 al 31 de diciembre de 2011 y está incluido dentro del rubro de impuestos por pagar.

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. En consecuencia, por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, no hubo gastos por incobrabilidad de saldos de partes relacionadas.

Operaciones	2011		2010		2009	
Ingresos:						
Ventas a partes relacionadas	Ps.	2,186	Ps.	1,665	Ps.	1,300
Egresos:						
Compras de materia prima, cerveza, activos y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias		3,665		5,412		5,941
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company		21,183		19,371		16,863
Compras de materia prima, cerveza y gastos operativos con Grupo Heineken		3,343		2,619		-
Publicidad reembolsada a The Coca-Cola Company		874		1,117		780
Compras de azúcar a Beta San Miguel		1,398		1,307		713
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.		701		684		783
Compras a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.		1,248		1,206		1,044
Compras de productos enlatados a IEQSA		262		196		208
Intereses pagados a The Coca-Cola Company		7		5		25
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)		61		52		54
Compras de jugos y leche en polvo de Grupo Estrella Azul		60		-		-
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾		51		52		65
Intereses pagados por deuda a Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾		6		26		33

Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽¹⁾	37	–	38
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽¹⁾	20	29	39
Compras a Grupo Tampico	175	–	–
Otros gastos con partes relacionadas	40	16	17

(1) Uno o más miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de la Compañía son también miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de las compañías con las que se realizaron estas transacciones.

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

		2011		2010		2009
Beneficios directos a corto y largo plazo	Ps.	743	Ps.	748	Ps.	762
Beneficios por terminación		10		31		41

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 operaciones denominados en moneda extranjera expresados en pesos mexicanos son:

Saldos	2011			2010		
	Dólares Americanos	Euros	Total	Dólares Americanos	Euros	Total
Activos						
Corto plazo	Ps. 5,167	Ps. –	Ps. 5,167	Ps. 7,154	Ps. –	Ps. 7,154
Largo plazo	785	–	785	20	–	20
Pasivos						
Corto plazo	1,964	41	2,005	1,250	245	1,495
Largo plazo	7,199	–	7,199	6,401	–	6,401

Operaciones	2011		2010		2009	
	Dólares Americanos					
Ingresos	Ps. 418	Ps. 429	Ps. 571			
Egresos:						
Compra de materia prima	Ps. 8,753	Ps. 5,197	Ps. 6,907			
Intereses	338	282	148			
Compra de activo fijo	226	258	173			
Otros	623	651	682			
	Ps. 9,940	Ps. 6,388	Ps. 7,910			

Al 25 de abril de 2012, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 13.2087 por dólar americano. La posición financiera de la Compañía en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2011.

Nota 15. Obligaciones Laborales.

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales relacionados a pensiones, primas de antigüedad y beneficios por retiro. Los beneficios varían dependiendo del país.

a) Supuestos:

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad de los supuestos utilizados en sus cálculos de pasivos laborales. Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo:

	2011	2011	2010	2010	2009	2009
	Tasas		Tasas		Tasas	
	Tasas reales	nominales	Tasas reales	nominales	Tasas reales	nominales
	para países	para países no	para países	para países no	para países	para países no
	inflacionarios	inflacionarios	inflacionarios	inflacionarios	inflacionarios	inflacionarios
Tasa de descuento anual	1.5%-2.2%	5.5%-9.7%	1.5% - 2.6%	5.5% - 9.7%	1.5% - 3.0%	6.5% - 9.8%
Incremento de sueldos	1.0%-1.5%	4.0%-6.5%	1.5%	4.0% - 6.5%	1.5%	4.5% - 8.0%
Tasa de rendimiento de la inversión	0.5%	7.0%-9.7%	0.5%	7.0% - 11.2%	1.5% - 3.0%	8.2% - 9.8%

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.

Con base en estos supuestos, se realizó una estimación de los beneficios esperados a ser pagados en los próximos años por las obligaciones laborales, los cuales se muestran a continuación:

	Plan de		
	Pensiones y	Prima de	
	Jubilaciones	Antigüedad	Indemnizaciones
2012	Ps. 194	Ps. 10	Ps. 108
2013	119	9	98
2014	98	10	94
2015	98	11	92
2016	95	11	88
2017 a 2021	640	71	415

b) Saldos de las Obligaciones:

	2011	2010
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 586	Ps. 569
Obligaciones por personal activo	702	671
Obligaciones por beneficios adquiridos	1,288	1,240
Obligaciones por beneficios definidos	2,160	1,636
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(1,068)	(774)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear	1,092	862
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(188)	(198)
Pérdida actuarial por amortizar	(5)	115
Total	Ps. 899	Ps. 779
Prima de antigüedad:		
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps. 7	Ps. 7
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años	81	57
Obligaciones por beneficios adquiridos	88	64
Obligaciones por beneficios definidos	167	94
Fondo de prima de antigüedad a valor razonable	(19)	-
Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear	148	94
Pérdida actuarial por amortizar	(7)	(11)
Total	Ps. 141	Ps. 83

Indemnizaciones:

Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	483	Ps.	560
Obligaciones por beneficios definidos		534		421
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(37)		(73)
Total	Ps.	497	Ps.	348
Total obligaciones laborales	Ps.	1,537	Ps.	1,210

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:

Tipo de instrumento	2011	2010
Rendimiento Fijo:		
Instrumentos bursátiles	2%	3%
Instrumentos bancarios	1%	3%
Instrumentos del Gobierno Federal de sus respectivos países	84%	76%
Rendimiento Variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	13%	18%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos gubernamentales y/o Sociedades de Inversión de Renta Fija 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
Deuda:		
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	Ps. 2	Ps. 2
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	–
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	2	2
Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	17	–
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	7	–
Capital:		
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	1	–
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	5	–

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera realizar contribuciones significativas a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

d) Costo Neto del Periodo:

	2011	2010	2009
Plan de pensiones y jubilaciones:			
Costo laboral	Ps. 103	Ps. 85	Ps. 88
Costo financiero	137	119	115
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(83)	(60)	(51)
Amortización de servicios pasados	11	11	1
Amortización de pérdida actuarial	2	(3)	11
	Ps. 170	Ps. 152	Ps. 164

Prima de antigüedad:

Costo laboral	Ps.	15	Ps.	11	Ps.	11
Costo financiero		8		7		6
Amortización de la pérdida neta actuarial		2		3		–
	Ps.	25	Ps.	21	Ps.	17

Indemnizaciones:

Costo laboral	Ps.	59	Ps.	52	Ps.	47
Costo financiero		26		23		26
Amortización del pasivo de transición		38		36		36
Amortización de la pérdida neta actuarial		28		49		23
		151		160		132
	Ps.	346	Ps.	333	Ps.	313

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

		2011		2010
Plan de pensiones y jubilaciones:				
Saldo inicial	Ps.	1,636	Ps.	1,424
Costo laboral		103		85
Costo financiero		137		119
Pérdida actuarial		61		102
Pérdida (utilidad) en valuación por tipo de cambio		50		(3)
Pagos de beneficios		(77)		(91)
Adquisiciones		250		–
Saldo final	Ps.	2,160	Ps.	1,636
Prima de antigüedad:				
Saldo inicial	Ps.	94	Ps.	85
Costo laboral		15		11
Costo financiero		8		6
Utilidad (pérdida) actuarial		(1)		3
Pagos de beneficios		(11)		(11)
Adquisiciones		62		–
Saldo final	Ps.	167	Ps.	94
Indemnizaciones:				
Saldo inicial	Ps.	421	Ps.	426
Costo laboral		59		52
Costo financiero		26		23
Pérdida actuarial		11		49
Pagos de beneficios		(96)		(129)
Adquisiciones		113		–
Saldo final	Ps.	534	Ps.	421

f) Cambios en los Saldos de los Activos del Fondo:

	2011		2010	
Plan de pensiones y jubilaciones:				
Saldo inicial	Ps.	774	Ps.	727
Rendimientos de los activos del fondo		40		69
Valuación por tipo de cambio pérdida (utilidad)		5		(5)
Beneficios pagados		(12)		(17)
Adquisiciones		229		–
Rentas vitalicias		32		–
Saldo final	Ps.	1,068	Ps.	774

Primas de antigüedad:

Saldo inicial	Ps.	–	Ps.	–
Rendimientos de los activos del fondo		(1)		–
Adquisiciones		20		–
Saldo final	Ps.	19	Ps.	–

A continuación se presenta la información anual relacionada a las diferentes obligaciones de beneficios definidos, por el año terminado al 31 de diciembre de 2011 y por los 4 años precedentes:

	2011		2010		2009		2008		2007	
Plan de pensiones y jubilaciones al 31 de diciembre:										
Obligaciones por beneficios definidos	Ps.	2,160	Ps.	1,636	Ps.	1,424	Ps.	1,351	Ps.	1,188
Fondo de plan de pensiones a valor razonable		(1,068)		(774)		(727)		(517)		(566)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	Ps.	1,092	Ps.	862	Ps.	697	Ps.	834	Ps.	622

	2011		2010		2009		2008		2007	
Prima de antigüedad al 31 de diciembre:										
Obligaciones por beneficios definidos	Ps.	167	Ps.	94	Ps.	85	Ps.	79	Ps.	77
Prima de antigüedad a valor razonable		(19)		–		–		–		–
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	Ps.	148	Ps.	94	Ps.	85	Ps.	79	Ps.	77

	2011		2010		2009		2008		2007	
Indemnizaciones al 31 de diciembre:										
Obligaciones por beneficios definidos	Ps.	534	Ps.	421	Ps.	426	Ps.	392	Ps.	308

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 la Compañía y FEMSA consolidado, 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 y Coca-Cola 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.

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. 599, Ps. 547 y Ps. 630, respectivamente.

Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

Al 31 de diciembre de 2011

	2012	2013	2014	2015	2016	En adelante	Valor en libros	Diciembre 2010
Deuda a corto plazo:								
Pesos argentinos								
Préstamos bancarios	Ps. 325	Ps. –	Ps. 325	Ps. 507				
Tasa de interés ⁽¹⁾	14.9%	–	–	–	–	–	14.9%	15.3%
Pesos Colombianos								
Préstamos bancarios	295	–	–	–	–	–	295	1,072
Tasa de interés ⁽¹⁾	6.8%	–	–	–	–	–	6.8%	4.4%
Reales Brasileños								
Documentos por pagar	–	–	–	–	–	–	–	36
Tasa de interés ⁽¹⁾	–	–	–	–	–	–	–	Varias
Pesos Mexicanos								
Préstamos bancarios	18	–	–	–	–	–	18	–
Tasa de interés ⁽¹⁾	6.9%	–	–	–	–	–	6.9%	–
	Ps. 638	Ps. –	Ps. 638	Ps. 1,615				
Deuda a largo plazo:								
Deuda de interés fijo:								
Dólares Americanos								
Bonos	Ps. –	Ps. –	Ps. –	Ps. –	Ps. –	Ps. 6,990	Ps. 6,990	Ps. 6,179
Tasa de interés ⁽¹⁾	–	–	–	–	–	4.6%	4.6%	4.6%
Arrendamiento financiero	–	–	–	–	–	–	–	4
Tasa de interés ⁽¹⁾	–	–	–	–	–	–	–	3.8%
Pesos Mexicanos								
Certificados Bursátiles ⁽²⁾	–	–	–	–	–	2,500	2,500	–
Tasa de interés ⁽¹⁾	–	–	–	–	–	8.3%	8.3%	–
Pesos Argentinos								
Préstamos bancarios	514	81	–	–	–	–	595	684
Tasa de interés ⁽¹⁾	16.4%	15.7%	–	–	–	–	16.4%	16.5%
Reales Brasileños								
Documentos por pagar	9	15	15	14	10	36	99	102
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%
Deuda de interés variable:								
Dólares Americanos								
Préstamos bancarios	42	209	–	–	–	–	251	222
Tasa de interés ⁽¹⁾	0.7%	0.7%	–	–	–	–	0.7%	0.6%
Pesos Mexicanos								
Préstamos bancarios	67	266	1,392	2,825	–	–	4,550	4,550
Tasa de interés ⁽¹⁾	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	–	–	5.0%	5.1%
Certificados Bursátiles ⁽²⁾	3,000	–	–	–	2,500	–	5,500	3,000
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.7%	–	–	–	4.9%	–	4.8%	4.8%
Pesos Colombianos								
Préstamos bancarios	1,140	181	–	–	–	–	1,321	994

Tasa de interés ⁽¹⁾	6.2%	6.6%	–	–	–	–	6.3%	4.7%
Pesos Argentinos								
Préstamos bancarios	130	–	–	–	–	–	130	–
Tasa de interés ⁽¹⁾	27.3%	–	–	–	–	–	27.3%	–
Reales Brasileños								
Documentos por pagar	–	–	–	–	–	–	–	1
Tasa de interés ⁽¹⁾	–	–	–	–	–	–	–	Varias
Deuda a largo plazo	4,902	752	1,407	2,839	2,510	9,526	21,936	15,736
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	4,902	–	–	–	–	–	4,902	225
Total deuda a largo plazo	Ps. –	Ps. 752	Ps. 1,407	Ps. 2,839	Ps. 2,510	Ps. 9,526	Ps. 17,034	Ps. 15,511

(1) Tasa anual promedio ponderada.

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de apalancamiento. A la fecha de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

(2) Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía cuenta con los siguientes certificados bursátiles emitidos en la Bolsa Mexicana de Valores:

Fecha de Emisión	Vencimiento	Importe	Tasa
2007	2012	Ps. 3,000	Tasa TIIE ⁽¹⁾ a 28 días – 6 bps
2011	2016	2,500	Tasa TIIE ⁽¹⁾ a 28 días–13 bps
2011	2021	2,500	8.27%

(1) TIIE - Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

El 5 de febrero de 2010, la Compañía emitió US \$500 en Bonos a una tasa fija de interés de 4.625%. Estos Bonos tienen vencimiento el 15 de febrero de 2020.

El 18 de abril de 2011, la Compañía emitió Ps. 2,500 en Bonos Nacionales a una tasa fija de interés de 8.27%. Estos Bonos tienen vencimiento al 5 de abril de 2021.

El 18 de abril de 2011, la Compañía emitió Ps. 2,500 en Bonos Nacionales a una tasa variable de interés de TIIE + 13 bps. Estos Bonos tienen vencimiento al 11 de abril de 2016.

Al 31 de diciembre de 2011, del total de deuda de KOF por Ps. 22,574 millones, Ps. 19,791 estaban garantizados por Propimex, la principal subsidiaria en México, y el resto de la deuda no estaba garantizada.

Nota 18. Otros Gastos.

	2011	2010	2009
Participación de los Trabajadores en la Utilidad (ver Nota 4s)	Ps. 1,060	Ps. 672	Ps. 792
Pérdida en venta de activo fijo	98	231	187
Provisión de contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	112	104	152
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)	–	(179)	(311)
Indemnizaciones por reestructura	217	470	113
Método de participación en asociadas	(86)	(217)	(142)
Provisión de vacaciones - Reconocimiento inicial	–	–	236
Pérdida en el retiro de activos de larga duración	606	7	124
Otros	319	204	298
Total	Ps. 2,326	Ps. 1,292	Ps. 1,449

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:** Datos observables para el activo o pasivo ya sea de forma directa o indirecta, pero que son diferentes a los precios cotizados incluidos en el Nivel 1.

- **Nivel 3:** Es información no observable para el activo o pasivo. Información no observable es utilizada para medir el valor razonable cuando no hay datos observables disponibles, para efectos de determinar dicho valor aún cuando exista 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 a valor presente. 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
Fideicomiso de los activos del plan de pensiones (Nota 15f)	Ps. 1,068	Ps. –	Ps. 774	Ps. –
Instrumentos financieros derivados activo (Nota 4v)	–	345	–	16
Instrumentos financieros derivados (pasivo) (Nota 4v)	–	(432)	–	(517)
Valores negociables (Nota 4c)	330	–	–	–

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 préstamos bancarios y de los créditos sindicados 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 calcula con los precios cotizados en el mercado a la fecha de cierre del ejercicio.

	2011	2010
Valor en libros	Ps. 22,574	Ps. 17,351
Valor razonable	23,290	17,350

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 balance general a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima con precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral hasta el momento en que son reconocidos en resultados.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene los siguientes contratos denominados swaps de tasa de interés:

Fecha de Vencimiento	Valor	
	Valor de Referencia	Razonable Pasivo
2012	Ps. 1,600	Ps. (12)
2013	1,312	(43)
2014	575	(43)
2015 a 2018	1,963	(184)

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 balance general 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. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La ganancia o pérdida de los contratos vencidos se reconoce como parte de la fluctuación cambiaria o costo de ventas dependiendo de la naturaleza de la cobertura.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tenía los siguientes forwards para compra de monedas extranjeras:

Fecha de vencimiento	Valor de		Valor
	Referencia	Razonable	Activo
2012	Ps. 1,161	Ps.	33

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.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene los siguientes collares contratados para la compra de monedas extranjeras (compuestos por una opción de compra y una opción de venta con diferentes niveles de precios de ejercicio con el mismo valor de referencia y vencimiento):

Fecha de vencimiento	Valor de		Valor
	Referencia	Razonable	Activo
2012	Ps. 1,901	Ps.	300

e) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y en otras monedas, los cuales son reconocidos en el estado de situación financiera consolidado a su valor estimado. El valor razonable se calcula con los tipos de cambio y tasas de interés cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Dichos contratos no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado de resultados como una pérdida o ganancia de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados dentro de los resultados consolidados.

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

Fecha de Vencimiento	Valor de		Valor
	Referencia	Razonable	Pasivo
2012	Ps. 357	Ps.	(130)

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.

Las variaciones en el valor razonable de contratos de precio de materia prima, se reconocen formando parte del costo de ventas.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de materias primas:

Fecha de Vencimiento	Valor de		Valor
	Referencia	Razonable	Pasivo
2012	Ps. 427	Ps.	(14)
2013	327		(5)

g) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos:

La Compañía ha determinado que ciertos contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima con base en modelos técnicos formales. Los cambios en el valor razonable se registran como parte del resultado integral de financiamiento en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

h) Valor Razonable de Instrumentos Financieros Derivados que Cumplen con los Criterios de Cobertura:

Derivados designados como instrumentos de cobertura	2011	2010	2009
Coberturas de flujo de efectivo:			
Activos (Pasivos):			
Swaps de tasa de interés	Ps. (282)	Ps. (263)	Ps. (133)
Forwards para compra de moneda extranjera	33	(16)	–
Opciones para compra de moneda extranjera	300	–	–
Contratos de precio de materias primas	(19) ⁽¹⁾	445 ⁽¹⁾	133 ⁽¹⁾

(1) Contratos de precio de materias primas con vencimiento en 2012 y 2013.

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. 169	Ps. 46
Forwards para compra de moneda extranjera	Fluctuación cambiaria/ gasto financiero	–	27	–
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	(257)	(393)	(247)

j) Efecto Neto de Cambios en el Valor Razonable de Instrumentos Financieros Derivados que no Cumplen con los Criterios Contables de Cobertura:

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados			
		2011	2010	2009
Opciones para compra de monedas extranjeras	(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de	Ps. (6)	Ps. –	Ps. –
Contratos de forward para compra de monedas extranjeras	la instrumentos financieros derivados	–	–	63
Swaps de tipos de cambio		(95)	(256)	(220)

k) Efecto neto de Contratos Expirados que no Cumplen con los Criterios Contables de Cobertura:

Tipos de derivados	Impacto en el Estado de Resultados			
		2011	2010	2009
Instrumentos financieros derivados implícitos	Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. 2	Ps. (38)	Ps. (12)
Swaps de tipos de cambio		239	50	51

Nota 20. Participación no Controladora en Subsidiarias Consolidadas.

La participación no controladora de Coca-Cola FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2011 y 2010 es como sigue:

	2011	2010
México	Ps. 2,595	Ps. 2,147
Colombia	27	25
Brasil	467	430
	Ps. 3,089	Ps. 2,602

En octubre 2011, la Compañía adquirió participación no controladora de sus operaciones en Brasil mediante un pago de Ps. 114.

Nota 21. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 2011, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,985,453,929 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal. El capital fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el resto corresponde al capital variable el cual es ilimitado.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, sin restricción de voto y representarán como mínimo el 75% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones de transferencia.
- Acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Acciones serie "D" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "L" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y tienen voto y otros derechos corporativos limitados.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de acciones	Miles de acciones	
	2011	2010
"A"	992,078	992,078
"D"	583,546	583,546
"L"	409,830	270,906
Total	1,985,454	1,846,530

La actualización del capital contable se presenta distribuida en cada una de las cuentas del capital que le dio origen y se integra de la siguiente manera:

	2011			
	Saldo		Saldo	
	Histórico	Actualización	Actualización	actualizado
Capital social	Ps. 882	Ps. 2,296	Ps. 2,296	3,178
Prima en suscripción de acciones	26,309	3,627	3,627	29,936
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	42,404	7,146	7,146	49,550
Utilidad neta de participación controladora	10,444	171	171	10,615
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	4,412	–	–	4,412

	2010			
	Saldo		Saldo	
	Histórico	Actualización	Actualización	actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 2,295	3,116
Prima en suscripción de acciones	9,612	3,627	3,627	13,239
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	37,438	6,670	6,670	44,108
Utilidad neta de participación controladora	9,324	476	476	9,800
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	1,016	–	–	1,016

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta actualmente a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, debido a que ésta ya ha alcanzado el 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 forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la reserva legal asciende a Ps. 164 (a 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 impuesto a la utilidad de acuerdo a la tasa vigente, excepto por el capital social aportado actualizado o si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta ("CUFIN") o de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida ("CUFINRE").

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarán el impuesto a la utilidad sobre una base piramidada con la tasa vigente. Desde 2003, este impuesto podrá ser acreditado contra el impuesto a la utilidad del mismo año, en el cual los dividendos son pagados, así como en los dos años siguientes contra impuesto a la utilidad y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el saldo del CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 549 y Ps. 1,242, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 los dividendos pagados por la Compañía fueron:

Serie de acciones		2011 ⁽¹⁾		2010 ⁽²⁾		2009 ⁽³⁾	
"A"	Ps.	2,341	Ps.	1,399	Ps.	722	
"D"		1,377		823		425	
"L"		640		382		197	
Total	Ps.	4,358	Ps.	2,604	Ps.	1,344	

(1) En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada al 23 de marzo de 2011, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 4,358, el cual se pagó en abril de 2011.

(2) En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada al 14 de abril de 2010, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 2,604, el cual se pagó en abril de 2010.

(3) En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 23 de marzo de 2009, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 1,344, el cual se pagó en abril de 2009.

Nota 22. Utilidad de Participación Controladora por Acción.

Representa la utilidad neta mayoritaria correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio, el cual fue de 1,865,342,044, 1,846,530,201 y 1,846,530,201 acciones comunes por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. En los periodos presentados en estos estados financieros, no hay equivalentes de acciones comunes en circulación.

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 del resultado integral de financiamiento, las provisiones por obligaciones laborales, la depreciación y otras provisiones contables. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en periodos futuros contra utilidades fiscales.

La diferencia entre la suma de los importes mencionados y la utilidad consolidada antes de impuestos, se refiere a los dividendos que se eliminan en el estado financiero consolidado de la Compañía. Estos dividendos han sido remitidos sobre una base exenta de impuestos.

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	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%	1-3	4-6
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

En Colombia las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en un periodo de ocho años, 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.

En 2010 y 2009, Brasil aprobó nuevas leyes que otorgan amnistías fiscales. Los programas de amnistía fiscal permiten a las entidades legales y personas físicas de Brasil la oportunidad de pagar sus deudas por impuestos a la utilidad e impuestos indirectos en condiciones menos estrictas de las que normalmente aplicarían. Los programas de amnistía también incluyen una opción bajo la cual, los contribuyentes pueden utilizar pérdidas fiscales de años anteriores para compensar deudas de impuestos a la utilidad e impuestos indirectos pendientes. La Compañía decidió participar en los programas de amnistía, lo cual le permitió liquidar algunas contingencias por impuestos indirectos que fueron previamente reservadas. Durante el año terminado al 31 de diciembre de 2010, la Compañía canceló provisiones de contingencias por impuestos indirectos por Ps. 333 (ver Nota 24d) y se pagaron Ps. 118, registrando un crédito a otros gastos de Ps. 179 (ver Nota 18), cancelando las provisiones previas contra las pérdidas fiscales de 2009 y registrando impuestos por recuperar. En 2011, la Compañía no aplicó programas de amnistía fiscal.

b) Impuesto al Activo:

El 1° de enero de 2007, el impuesto al activo en México se modifica la tasa de 1.8% a 1.25%, así como la base del cálculo eliminando las deducciones de pasivos. A partir de 2008 el impuesto al activo desaparece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única "IETU" (ver Nota 23c). Los pagos del impuesto al activo en México de ejercicios anteriores a la entrada en vigor del IETU podrán ser acreditados en forma actualizada contra el importe del impuesto a la utilidad generado en el ejercicio, cuando éste sea mayor al importe generado de IETU del mismo periodo, hasta por el equivalente al 10% del pago del impuesto al activo realizado en los ejercicios de 2007, 2006 ó 2005, el que sea menor.

Adicionalmente, en Guatemala, Nicaragua, Colombia, y Argentina, se calcula un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

c) 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 y físicas, incluyendo los establecimientos permanentes de entidades extranjeras en México, a una tasa de 17.5% a partir de 2010. Para los años 2008 y 2009, las tasas a aplicar serán de 16.5% y de 17.0%, respectivamente. 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 aparecerá como realizado después 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.

Con base en proyecciones financieras, la Compañía identificó que esencialmente sólo pagará ISR en sus entidades mexicanas, por lo tanto, la entrada en vigor del IETU no tuvo efectos en su información financiera consolidada.

d) Impuestos a la Utilidad Diferidos:

A continuación se presentan los pasivos y (activos) que dan lugar a los impuestos a la utilidad diferidos:

Impuestos a la Utilidad Diferidos (activo) pasivo		2011		2010
Inventarios	Ps.	(58)	Ps.	26
Propiedad, planta y equipo		1,898		1,519
Inversión en acciones		(10)		(7)
Intangibles y otros activos		2,431		1,887
Obligaciones laborales		(349)		(260)
Pérdidas fiscales por amortizar		(340)		(347)
Otros pasivos diferidos		(538)		(1,262)
Impuestos a la utilidad diferido pasivo, neto	Ps.	3,034	Ps.	1,556

Impuestos a la Utilidad Diferidos (activo) pasivo (1)

Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	Ps.	(451)	Ps.	(345)
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar		3,485		1,901
Impuestos a la utilidad diferidos pasivo, neto	Ps.	3,034	Ps.	1,556

(1) Para efectos de presentación

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

		2011		2010		2009
Saldo inicial	Ps.	1,556	Ps.	1,640	Ps.	434
Provisión del año		(93)		481		267
Impuesto a la utilidad diferido de combinación de negocios		186		–		–
Efecto por actualización en subsidiarias en entornos inflacionarios		40		244		453
Otras partidas de (pérdida) utilidad integral		1,345		(809)		486
Saldo final	Ps.	3,034	Ps.	1,556	Ps.	1,640

A partir de enero de 2008, de acuerdo a lo establecido en la NIF B-10, "Efectos de Inflación", en México se suspende la aplicación de la contabilidad inflacionaria. Sin embargo, para efectos fiscales, el saldo de activo fijo se continúa actualizando a través de la aplicación del INPC, por lo que la diferencia entre los valores fiscales y contables se incrementará, generando un impuesto diferido.

e) Provisión del Año:

		2011		2010		2009
Impuesto a la utilidad causado	Ps.	5,692	Ps.	3,779	Ps.	3,776
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto		(74)		474		309
Efecto del cambio en la tasa impositiva de ISR		(19)		7		(42)
Impuestos a la utilidad	Ps.	5,599	Ps.	4,260	Ps.	4,043

Un análisis de los componentes nacionales y extranjeros de pre-impuesto sobre la renta y el impuesto sobre la renta para los años terminados el 31 de diciembre 2011, 2010 y 2009, es el siguiente:

2011		México		Extranjeras		Total
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps.	5,968	Ps.	10,800	Ps.	16,768
Impuesto a la utilidad causado		2,009		3,683		5,692
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto		(219)		126		(93)
Total impuesto a la utilidad	Ps.	1,790	Ps.	3,809	Ps.	5,599

2010		México		Extranjeras		Total
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps.	5,368	Ps.	9,191	Ps.	14,559
Impuesto a la utilidad causado		1,649		2,130		3,779
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto		(59)		540		481
Total impuesto a la utilidad	Ps.	1,590	Ps.	2,670	Ps.	4,260

2009		México		Extranjeras		Total
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps.	5,579	Ps.	7,434	Ps.	13,013
Impuesto a la utilidad causado		1,585		2,191		3,776
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto		(16)		283		267
Total impuesto a la utilidad	Ps.	1,569	Ps.	2,474	Ps.	4,043

f) Pérdidas Fiscales por Amortizar e Impuesto al Activo por Recuperar:

Las subsidiarias en México, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar.

Las fechas en que expiran las pérdidas fiscales se presentan a continuación:

Año		Pérdidas Fiscales por Amortizar		Impuesto al Activo por Recuperar
2017 y años subsecuentes	Ps.	749	Ps.	41
Indefinidas (Brasil - ver Nota 23a)		342		–
	Ps.	1,091	Ps.	41

A continuación se muestran los cambios en la estimación y en el impuesto al activo no recuperable, los cuales reducen el impuesto diferido asociado:

		2011		2010		2009
Saldo inicial	Ps.	–	Ps.	1	Ps.	45
Cancelación de reserva		–		–		(57)
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios		–		(1)		13
Saldo final	Ps.	–	Ps.	–	Ps.	1

g) Conciliación entre la Tasa de ISR en México y la Tasa Efectiva de Impuestos a la Utilidad Consolidada:

	2011	2010	2009
Tasa impositiva de ISR en México	30.00%	30.00%	28.00%
ISR de ejercicios anteriores	0.47	(0.76)	0.52
Ganancia por posición monetaria	(0.28)	(0.85)	(1.05)
Ajuste anual por inflación	0.99	1.15	1.31
Gastos no deducibles	1.02	0.61	0.87
Ingresos no acumulables	(0.56)	(0.66)	(0.15)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	2.16	1.86	2.97
Efecto por actualización de valores fiscales	(1.00)	(1.03)	(0.78)
Cambios en la estimación de impuesto diferido activo por pérdidas fiscales no recuperables	–	–	(0.38)
Efectos de cambios en tasas impositivas	0.03	0.05	(0.33)
Otros	0.56	(1.11)	0.09
Tasa efectiva de impuestos a la utilidad consolidada	33.39%	29.26%	31.07%

Nota 24. Otros Pasivos, Contingencias y Compromisos.

a) Otros Pasivos Circulantes:

		2011		2010
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	Ps.	8	Ps.	19
Acreedores diversos		1,025		974
Total	Ps.	1,033	Ps.	993

b) Otros Pasivos:

		2011		2010
Contingencias	Ps.	2,284	Ps.	2,153
Otros pasivos		987		1,261
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)		424		498
Total	Ps.	3,695	Ps.	3,912

c) Contingencias Registradas en el Balance General:

La Compañía registra pasivos por contingencias cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de las contingencias registradas provienen de adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

		2011		2010	
Impuestos, principalmente impuestos indirectos	Ps.	925	Ps.	799	
Laborales		1,128		1,134	
Legales		231		220	
Total	Ps.	2,284	Ps.	2,153	

d) Cambios en el Saldo de Contingencias Registradas:

		2011		2010		2009	
Saldo inicial	Ps.	2,153	Ps.	2,467	Ps.	2,076	
Multas y otros cargos		277		376		258	
Nuevas contingencias		139		156		475	
Contingencias asumidas por combinaciones de negocios – principalmente fiscales		181		–		–	
Cancelación y expiración		(353)		(205)		(241)	
Pagos		(175)		(211)		(190)	
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)		–		(333)		(433)	
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios		62		(97)		522	
Saldo final	Ps.	2,284	Ps.	2,153	Ps.	2,467	

e) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual el negocio participa.

El monto acumulado 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 adverso en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años, en los territorios de México, Costa Rica y Brasil, la Compañía ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de la industria en la que el negocio participa y la Compañía no espera que se genere algún pasivo importante derivado de estas contingencias.

f) Contingencias Garantizadas:

En Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,418 y Ps. 2,292, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente, a través de activos garantizados y de fianzas que cubren dichas contingencias.

g) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2011, se integran de la siguiente forma:

	Pesos		Dólares	
	Mexicanos		Americanos	
2011	Ps.	339	Ps.	33
2012		248		29
2013		227		20
2014		161		9
2015		165		–
2016 en adelante		690		–
Total	Ps.	1,830	Ps.	91

El gasto por rentas fue de Ps. 859, Ps. 570 y Ps. 546 por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

La Compañía cuenta con algunos arrendamientos operativos que están denominados en dólares americanos, por los cuales han sido identificados y registrados instrumentos financieros derivados implícitos en los presentes estados financieros.

Nota 25. Información por Segmentos.

El Director Operativo con Toma de Decisiones (“CODM”) de la Compañía es el Director General. Los segmentos operativos están a nivel país, excepto por Centroamérica el cual es considerado un segmento operativo por sí mismo. Con anterioridad a 2011, la Compañía agrupaba la información por segmentos de la siguiente manera para fines de estados financieros consolidados: (i) México, (ii) Latincentro, el cual agrupaba Colombia y Centroamérica, (iii) Venezuela, y (iv) Mercosur, en el que se agrupaban Brasil y Argentina.

En agosto de 2011, la Compañía cambió algunos aspectos de su estructura de negocios y organización, aunque su “CODM” y segmentos operativos continúan siendo los mismos. Con el objetivo de alinear sus revelaciones con su nueva estructura interna, la Compañía ha decidido cambiar la agrupación de sus segmentos operativos en los siguientes segmentos reportables para fines de estados financieros consolidados: (i) División México y Centroamérica (incluyendo los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) y (ii) División Sudamérica (incluyendo los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela). Venezuela opera en una economía con control de cambios e hiperinflación, lo cual es limitante para que sea integrada al segmento de Sudamérica, de acuerdo a lo establecido en el Boletín B-5 “Información por Segmentos”. La Compañía opina que los aspectos cualitativos y cuantitativos de la agrupación de los segmentos operativos son similares en su naturaleza por todos los periodos presentados.

La información de segmentos de periodos anteriores ha sido reclasificada para fines comparativos.

	Ingresos		Utilidad de		Inversiones en Activos de Larga Duración		Activos de Largo Plazo		Total			
	Totales		Operación		Duración		Plazo		Activos Pasivos			
2011												
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps.	52,196	Ps.	8,906	Ps.	4,117	Ps.	81,425	Ps.	94,370	Ps.	34,245
Sudamérica ⁽²⁾		52,408		7,943		3,067		30,447		44,798		13,111
Venezuela		20,111		3,303		642		7,662		12,440		3,472
Consolidado	Ps.	124,715	Ps.	20,152	Ps.	7,826	Ps.	119,534	Ps.	151,608	Ps.	50,828

	Ingresos		Utilidad de		Inversiones en Activos de Larga Duración		Activos de Largo Plazo		Total			
	Totales		Operación		Duración		Plazo		Activos Pasivos			
2010												
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps.	45,213	Ps.	7,714	Ps.	3,427	Ps.	54,593	Ps.	67,234	Ps.	24,919
Sudamérica ⁽²⁾		44,210		6,921		3,547		27,560		39,048		12,829
Venezuela		14,033		2,444		504		5,472		7,779		2,432
Consolidado	Ps.	103,456	Ps.	17,079	Ps.	7,478	Ps.	87,625	Ps.	114,061	Ps.	40,180

2009	Inversiones en Activos		
	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	de Larga Duración
México y Centroamérica ⁽¹⁾	Ps. 43,034	Ps. 7,998	Ps. 3,086
Sudamérica ⁽²⁾	37,303	6,022	1,948
Venezuela	22,430	1,815	1,248
Consolidado	Ps. 102,767	Ps. 15,835	Ps. 6,282

(1) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos nacionales (solamente México) fueron de Ps. 44,561, Ps. 38,782 y Ps. 36,785 durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo nacionales (solamente México) fueron de Ps. 72,616 y Ps. 46,847 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente

(2) Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, aunque Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Brasil por Ps. 31,132, Ps. 26,841 y Ps. 21,456, por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo de Brasil fueron por Ps. 14,770 y Ps. 14,026 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica también incluyen los ingresos de Colombia de Ps. 11,920, Ps. 10,850 y Ps. 9,744 por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo de Colombia fueron de Ps. 12,721 y Ps. 11,069 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

Nota 26. Diferencias entre NIF Mexicanas y U.S. GAAP

Como se menciona en la Nota 2, los estados financieros consolidados de la Compañía son preparados de acuerdo con NIF mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos importantes de U.S. GAAP. La Nota 27 muestra una conciliación entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, en lo referente a la utilidad neta, el capital contable y la utilidad integral.

En las Notas 26 y 27 se hace referencia a ciertas Codificaciones de U.S. GAAP ("ASC") que fueron adoptados durante los periodos presentados.

Las principales diferencias entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, incluidas en la conciliación y que tienen un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía, se describen a continuación:

a) Actualización de los Estados Financieros de años anteriores para efectos inflacionarios:

Para efectos de U.S. GAAP, la Compañía aplica las reglas emitidas por la Securities and Exchange Commission of the United States of America ("SEC"), las cuales incluyen algunos ajustes o reclasificaciones contables. Como consecuencia, no se requiere que la Compañía reconcilie los efectos de inflación reconocidos previo a la adopción de la NIF B-10, ya que los estados financieros consolidados fueron actualizados, con un método integral, en unidades constantes de la moneda de reporte.

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10, la Compañía suspendió la contabilidad inflacionaria en las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios. Como resultado, la información financiera de años anteriores y los demás ajustes para fines de U.S. GAAP, fueron actualizados y convertidos al 31 de diciembre de 2007, la cual es la última fecha en que se reconoció la contabilidad inflacionaria. El efecto acumulado del Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios (RETANM) realizado y no realizado correspondiente a ejercicios anteriores fue reclasificado a utilidades retenidas. Esta reclasificación no representó una diferencia para conciliar en U.S. GAAP.

A partir de 2008, como resultado de la suspensión de la contabilidad inflacionaria para las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios, los estados financieros de la Compañía ya no se considera que están presentados en una moneda de reporte que incluye los efectos de los cambios en el nivel de precios. Por lo tanto, los efectos inflacionarios de los entornos económicos que se consideran inflacionarios bajo NIF mexicanas, pero no hiperinflacionarios bajo U.S. GAAP que surgieron desde 2008 hasta 2011, representan una diferencia que es conciliada para fines de U.S. GAAP.

Como se revela en la Nota 4a, la inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 108.2% para el periodo de 2008 a 2010. La inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 102.9% al 31 de diciembre de 2011.

Como consecuencia, la Compañía considera a Venezuela como economía hiperinflacionaria para fines de U.S. GAAP a partir del 1 de enero de 2010. Para efectos de conciliación con U.S. GAAP, la Compañía ha aplicado una adaptación disponible en el artículo 17 de las instrucciones de la Forma 20-F por el que se aplica un enfoque de indexación de la Norma Internacional de Información Financiera 21 y 29. De otra manera, U.S. GAAP requeriría que una economía hiperinflacionaria fuera reportada utilizando el dólar americano como moneda funcional. La información relacionada con los ingresos y la utilidad de operación, así como los activos a largo plazo y los activos totales relacionados con la subsidiaria venezolana, se muestran en la revelación de la nota de información por segmentos (ver Nota 25). Las devaluaciones recientes a la moneda de Venezuela también son comentadas en la Nota 3.

b) Diferencias en Clasificación:

Algunas partidas requieren una clasificación diferente en el balance general o en el estado de resultados bajo U.S. GAAP. A continuación se describen dichas diferencias en clasificación:

- La ganancia o pérdida en la venta de activos fijos, los pagos por indemnizaciones asociados con beneficios preestablecidos y modificaciones a los planes de pensiones, así como los gastos financieros de obligaciones laborales y la participación de los trabajadores en la utilidad deben ser registrados formando parte del resultado de operación bajo U.S. GAAP;
- Bajo NIF mexicanas, los impuestos diferidos son presentados como no circulantes, en tanto bajo U.S. GAAP estos se basan en la clasificación de acuerdo al activo o pasivo que los origina, o su fecha estimada de reversión cuando no están asociados con un activo o pasivo;
- Bajo NIF mexicanas, los costos por reestructura son presentados como otros gastos. Para fines de U.S. GAAP, los costos de reestructura son registrados como gastos de operación;
- Bajo NIF mexicanas, debido a los cambios en la NIF C-1, el efectivo restringido fue reclasificado a la línea de efectivo y equivalentes de efectivo, para efectos de U.S. GAAP éste se presenta en otros activos circulantes;
- Bajo NIF mexicanas, las mejoras a locales arrendados son clasificadas como otros activos, mientras que para U.S. GAAP, éstas son reclasificadas a propiedad, planta y equipo;
- Bajo NIF mexicanas, los costos por intereses de obligaciones laborales son presentados como parte del resultado integral de financiamiento, mientras que para U.S. GAAP, éstos son reclasificados a gastos operativos;

c) Gastos Promocionales Diferidos:

Como se explica en la Nota 4f, para efectos de NIF mexicanas, los gastos promocionales relativos al lanzamiento de nuevos productos o presentaciones, se registran como pagos anticipados. Para efectos de U.S. GAAP, todos los gastos promocionales se registran en resultados cuando se incurren.

d) Activos Intangibles:

De acuerdo con NIF mexicanas, la amortización de activos intangibles con vida útil indefinida se suspendió en 2003. Para fines de U.S. GAAP, la amortización de activos intangibles con vida útil indefinida se suspendió en 2002. Como resultado, la Compañía realizó una prueba inicial de deterioro de los activos intangibles el 1 de enero de 2002 y no se encontró ningún deterioro. La Compañía ha realizado pruebas de deterioro subsecuentes de forma anual o con mayor frecuencia, ante la existencia de eventos o cambios circunstanciales que indiquen que un activo pudo haber sufrido deterioro.

En el año terminado el 31 de diciembre de 2009, la Compañía adquirió el negocio de agua Brisa en Colombia (ver Nota 5). Para U.S. GAAP, los activos intangibles por derechos de distribución adquiridos, se registraron a su valor razonable estimado a la fecha de compra. Bajo NIF mexicanas, dichos derechos de distribución se registran en los activos intangibles a su valor razonable estimado, sin exceder el importe pagado al momento de la compra. Esto resulta en una diferencia contable entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, para los activos intangibles adquiridos. Esta diferencia resultó en una utilidad registrada en 2009 para fines de U.S. GAAP por un importe de Ps. 72.

e) Actualización de Maquinaria y Equipo de Importación:

Hasta diciembre de 2007, la Compañía actualizó la maquinaria y equipo de importación mediante la aplicación de índices de inflación y el tipo de cambio de la moneda del país de origen. Los importes resultantes eran convertidos a pesos mexicanos al tipo de cambio de cierre.

El 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la NIF B-10, la cual establece que la maquinaria y equipo de importación debe ser registrada utilizando el tipo de cambio de la fecha de adquisición. Las compañías que operan en entornos económicos inflacionarios deben actualizar la maquinaria y equipo de importación aplicando la tasa de inflación del país en el cual el activo haya sido adquirido. Sin embargo, este cambio en metodología no tuvo un impacto material en los estados financieros consolidados de la Compañía (ver Nota 4a).

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

De acuerdo con U.S. GAAP, si se incurre en gastos financieros durante la construcción de activos calificables y el efecto neto es material, su capitalización es necesaria para todos los activos que requieren un periodo sustancial para dejar el activo listo para su uso intencional. El efecto neto de los gastos financieros en los que se incurrió para dejar el activo calificable listo para su uso intencional fue Ps. 92, Ps. 90 y Ps. 61 por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Una partida en conciliación es presentada por la diferencia entre las políticas del resultado integral de financiamiento capitalizado bajo NIF mexicanas y las políticas de gasto financiero capitalizado bajo U.S. GAAP

g) Mediciones a Valor Razonable:

Los pronunciamientos del FASB establecen un marco para la medición de valor razonable con un enfoque en el precio de salida ("exit price") y en el uso de información de valores de mercado en vez de datos específicos de la Compañía. Este pronunciamiento requiere a las compañías considerar su propio riesgo de incumplimiento (el riesgo que la obligación no se cumpla) para medir los pasivos a valor razonable, incluyendo los instrumentos financieros derivados. La fecha de vigencia de esta norma para activos no

financieros y pasivos no financieros que se reconocen o se revelan a valor razonable de forma periódica (por lo menos anualmente) empezó el 1 de enero de 2009.

U.S. GAAP permite a las entidades elegir voluntariamente algunos activos y pasivos financieros para medirlos a valor razonable (opción de valor razonable). Salvo en determinadas circunstancias, la opción del valor razonable es aplicada sobre la base de instrumento por instrumento y es irrevocable, a menos que una nueva fecha de elección ocurra. Cuando se elija utilizar la opción de valor razonable para un instrumento, las ganancias y pérdidas no realizadas de dicho instrumento deben ser registradas en resultados en cada una de las fechas de reporte subsecuentes. La Compañía eligió no adoptar la opción de valor razonable para cualquiera de sus instrumentos pendientes; por lo tanto, no tuvo ningún impacto en sus estados financieros consolidados.

h) Impuestos a la Utilidad Diferidos, Participación de los Trabajadores en la Utilidad y Posiciones Fiscales Inciertas:

El cálculo de los impuestos a la utilidad diferidos y la participación de los trabajadores en la utilidad para fines de U.S. GAAP difieren de las NIF mexicanas en lo siguiente:

- Bajo NIF mexicanas, los efectos de inflación en el saldo de impuestos diferidos generado por partidas monetarias son reconocidos en el estado de resultados formando parte del resultado por posición monetaria, cuando las entidades operen en un entorno económico inflacionario.

Bajo U.S. GAAP, el saldo de los impuestos diferidos se clasifica como una partida no monetaria. Como consecuencia, el estado de resultados consolidado difiere respecto a la presentación de la ganancia o pérdida por posición monetaria y la provisión de impuestos a la utilidad diferidos;

- Bajo NIF mexicanas, la participación de los trabajadores en la utilidad diferida es calculada utilizando el método de activos y pasivos, que es el método utilizado para calcular el impuesto a la utilidad diferido bajo U.S. GAAP. La participación de los trabajadores en la utilidad es deducible para efectos del impuesto a la utilidad mexicano. Esta deducción reduce los pagos de impuestos a la utilidad en años subsecuentes. Para efectos de NIF mexicanas, la Compañía no registró ninguna reducción de impuestos por participación de los trabajadores en la utilidad diferida, ya que no se espera que la reducción se materialice en el futuro;

- Las diferencias en la actualización de maquinaria y equipo importada, capitalización de resultado integral de financiamiento, gastos promocionales, participación de los trabajadores en la utilidad y los beneficios a empleados explicados en la Nota 26c, e, f e i, dan origen a una diferencia en el impuesto a la utilidad calculado bajo U.S. GAAP comparado con el impuesto a la utilidad calculado bajo NIF mexicanas (ver Nota 23d).

A continuación se presenta la conciliación del impuesto a la utilidad y la participación de los trabajadores en la utilidad diferidos para fines de U.S. GAAP y NIF mexicanas, así como los cambios en los saldos de los impuestos diferidos:

Conciliación de Impuestos a la Utilidad Diferidos, Neto		2011		2010	
Impuestos a la utilidad diferidos bajo NIF mexicanas	Ps.	3,034	Ps.	1,556	
Ajustes para U.S. GAAP:					
Propiedad, planta y equipo		(130)		(33)	
Activos intangibles		(230)		(166)	
Cargos diferidos		(51)		(20)	
Ingresos diferidos		17		26	
Deducción fiscal por participación de los trabajadores en la utilidad diferida		23		55	
Gastos promocionales diferidos		(4)		(14)	
Obligaciones laborales por pensiones		(51)		(17)	
Primas de antigüedad		(2)		(3)	
Indemnizaciones		(11)		(21)	
Total de ajustes para U.S. GAAP		(439)		(193)	
Pasivo por impuestos a la utilidad diferidos neto, bajo U.S. GAAP	Ps.	2,595	Ps.	1,363	

Cambios en el Saldo de Impuestos a la Utilidad Diferidos		2011		2010		2009	
Saldo inicial pasivo (activo)	Ps.	1,363	Ps.	513	Ps.	(183)	
Provisión del año		(260)		327		(202)	
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral		1,492		523		898	
Saldo final pasivo, neto	Ps.	2,595	Ps.	1,363	Ps.	513	

Conciliación del Saldo de la PTU Diferida		2011		2010	
PTU Diferida bajo NIF mexicanas	Ps.		–	Ps.	–
Ajustes para U.S. GAAP:					
Inventarios			(3)		4
Propiedad, planta y equipo			121		(11)
Cargos diferidos			5		4
Obligaciones laborales			(108)		(84)
Indemnizaciones			(31)		(18)
Otras reservas			(66)		(90)
Total de ajustes para U.S. GAAP			(82)		(195)
Activo por PTU diferida neto, bajo U.S. GAAP	Ps.		(82)	Ps.	(195)

Cambios en el Saldo de la PTU Diferida		2011		2010		2009
Saldo inicial (activo) pasivo	Ps.	(195)	Ps.	(24)	Ps.	71
Provisión del año		133		(163)		(83)
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral		(20)		(8)		(12)
Saldo final activo, neto	Ps.	(82)	Ps.	(195)	Ps.	(24)

De acuerdo con U.S. GAAP, se requiere que la Compañía reconozca una posición fiscal en sus estados financieros cuando se considere “más probable que no” que dicha posición se mantenga en caso de una revisión. Si la posición fiscal se encuentra dentro de dicho supuesto, la posición fiscal es reconocida por el monto probable (mayor al 50%) de realizarse en última instancia. Cualquier diferencia entre la posición fiscal adoptada en la declaración de impuestos y la posición fiscal reconocida en los estados financieros utilizando los criterios mencionados, se reconocerá como un pasivo en los estados financieros. De acuerdo con NIF mexicanas, la Compañía requiere registrar contingencias fiscales en sus estados financieros cuando dichos pasivos son probables por su naturaleza y puedan ser estimados. Si bien los conceptos fundamentales para el reconocimiento de incertidumbres del impuesto a la utilidad varían entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, esta diferencia no ha generado partidas en conciliación en los periodos presentados en este documento.

i) Beneficios a los Empleados:

El 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la NIF D-3. Esta norma elimina el reconocimiento de un pasivo laboral adicional por la diferencia entre los beneficios actuales y el pasivo neto proyectado. La NIF D-3 también establece un periodo máximo de cinco años para la amortización del saldo inicial de los costos de servicios anteriores de los planes de pensiones e indemnizaciones y requiere que las ganancias o pérdidas actuariales de las indemnizaciones sean cargadas o abonadas al resultado de operación del periodo en que se presenten. La adopción de la NIF D-3 dio origen a una diferencia entre el pasivo de transición neto no amortizado y los gastos de amortización reales del plan de pensiones e indemnizaciones. Bajo U.S. GAAP, la Compañía está obligada a reconocer completamente como activo o pasivo el exceso o insuficiencia de los planes de beneficio definido por pensiones e indemnizaciones definidas en la NIF D-3.

La adopción de la NIF B-10 para NIF mexicanas, requiere la aplicación de tasas reales para cálculos actuariales de las entidades que operan en entornos económicos inflacionarios y tasas nominales para aquellas que operan en entornos económicos no inflacionarios. La Compañía utiliza los mismos criterios bajo U.S. GAAP.

La conciliación del costo neto del periodo y del pasivo por pensiones es como sigue:

Costo Neto del Periodo		2011		2010		2009
Costo neto de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps.	170	Ps.	152	Ps.	164
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición		–		–		1
Amortización de servicios anteriores		1		1		1
Amortización de utilidad neta actuarial		(3)		(3)		(1)
Costo neto de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps.	168	Ps.	150	Ps.	165

Pasivo Plan de Pensiones		2011		2010	
Plan de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps.	899	Ps.	779	
Ajustes U.S. GAAP:					
Costo por servicios anteriores no reconocido		188		199	
Pérdida (utilidad) neta actuarial no reconocida		5		(115)	
Plan de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps.	1,092	Ps.	863	

La conciliación del costo neto de indemnizaciones y el pasivo por indemnizaciones es como sigue:

Costo Neto de Indemnizaciones		2011		2010		2009
Costo neto de indemnizaciones registrado bajo NIF mexicanas	Ps.	151	Ps.	160	Ps.	132
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición no reconocido		(38)		(36)		(36)
Costo neto de indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps.	113	Ps.	124	Ps.	96

Pasivo por Indemnizaciones		2011		2010	
Pasivo por indemnizaciones bajo NIF mexicanas	Ps.	497	Ps.	348	
Ajustes U.S. GAAP:					
Costo por servicios anteriores no reconocido		37		72	
Pasivo por indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps.	534	Ps.	420	

La conciliación del pasivo por primas de antigüedad es como sigue:

Costo Neto de Primas de Antigüedad		2011		2010		2009
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	25	Ps.	21	Ps.	17
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición (ganancia) pérdida		(3)		(1)		2
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo U.S. GAAP	Ps.	22	Ps.	20	Ps.	19

Pasivo por Primas de Antigüedad		2011		2010	
Pasivo por primas de antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	141	Ps.	83	
Ajustes U.S. GAAP:					
Pérdida neta actuarial no reconocida		7		11	
Pasivo por primas de antigüedad bajo U.S. GAAP	Ps.	148	Ps.	94	

A continuación se presentan las estimaciones de los elementos no reconocidos que se espera que sean reconocidos formando parte del costo neto de pensiones durante 2012:

		Plan de Pensiones		Prima de Antigüedad	
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos en otras partidas de la utilidad integral durante el periodo	Ps.	117	Ps.	(1)	
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos formando parte del costo neto del periodo		12		–	
Pérdida neta actuarial, costo de servicios pasados y pasivo en transición incluidos en otras partidas de la utilidad integral acumuladas		(108)		(24)	
Estimación a ser reconocida formando parte del costo neto del periodo durante el siguiente periodo fiscal:					
Obligación en transición		11		–	
(Pérdida) actuarial		2		1	

j) Desconsolidación de las marcas de agua Crystal en Brasil:

En 2009, la Compañía estableció un negocio conjunto con TCCC para la producción y venta de agua de la marca Crystal en Brasil. La Compañía ha registrado una ganancia para fines de U.S. GAAP de Ps. 120 relacionada con la desconsolidación de sus activos netos por las operaciones de Crystal. Aproximadamente Ps. 120 de los ingresos no realizados previamente registrados, relacionados con las operaciones de Crystal, se mantienen registrados para fines de NIF's Mexicanas, y están siendo amortizados en resultados junto con la participación del negocio conjunto durante los próximos tres años (hasta 2012) para fines de NIF's mexicanas.

k) Información Financiera bajo U.S. GAAP:

Estados Consolidados de Situación Financiera	2011		2010	
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps.	11,843	Ps.	12,140
Valores negociables		330		–
Cuentas por cobrar		8,634		6,363
Inventarios		7,573		5,007
Impuestos por recuperar		1,529		1,658
Otros activos circulantes		2,150		1,223
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos		852		830
Total activo circulante		32,911		27,221
Inversión en acciones		3,656		2,108
Propiedad, planta y equipo, neto		41,442		32,032
Activos intangibles, neto		69,795		50,697
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos		691		1,197
Otros activos		2,885		1,758
TOTAL ACTIVO	Ps.	151,380	Ps.	115,013
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios	Ps.	638	Ps.	1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		4,902		225
Intereses por pagar		206		151
Proveedores		11,852		8,988
Cuentas por pagar		3,661		3,743
Impuestos por pagar		2,785		1,931
Otros pasivos		1,033		993
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos		3		10
Total pasivo circulante		25,080		17,656
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar		17,034		15,511
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos		4,053		3,185
Obligaciones laborales		1,774		1,378
Contingencias		2,284		2,152
Otros pasivos		1,361		1,663
Total pasivo a largo plazo		26,506		23,889
Total pasivo		51,586		41,545
Capital contable:				
Participación no controladora		3,124		2,633
Participación controladora		96,670		70,835
Total capital contable:		99,794		73,468
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	Ps.	151,380	Ps.	115,013

Estados Consolidados de Resultados y Utilidad Integral	2011		2010		2009	
Ventas netas	Ps.	123,622	Ps.	102,640	Ps.	99,835
Otros ingresos de operación		666		482		558
Ingresos totales		124,288		103,122		100,393
Costo de ventas		68,240		55,944		54,335
Utilidad bruta		56,048		47,178		46,058
Gastos de operación:						
De administración		5,380		4,555		5,341
De venta		32,686		27,253		26,514
Pérdida (ganancia) en instrumentos financieros derivados operativos		2		(38)		(12)
		38,068		31,770		31,843
Utilidad de operación		17,980		15,408		14,215
Resultado integral de financiamiento:						
Gasto financiero		1,634		1,595		1,775
Producto financiero		(600)		(285)		(282)
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta		35		384		365
Ganancia por posición monetaria		(58)		(228)		–
Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados		138		(206)		(106)
		1,149		1,260		1,752
Otros gastos, neto		480		163		226
Utilidad antes de impuesto a la utilidad		16,351		13,985		12,237
Impuesto a la utilidad		5,422		4,097		3,525
Utilidad antes de participación en compañías afiliadas		10,929		9,888		8,712
Participación en resultados de compañías afiliadas		86		217		141
Utilidad neta consolidada		11,015		10,105		8,853
Menos: Utilidad neta atribuible a participación no controladora		(548)		(497)		(446)
Utilidad neta atribuible a participación controladora	Ps.	10,467	Ps.	9,608	Ps.	8,407
Utilidad neta consolidada	Ps.	11,015	Ps.	10,105	Ps.	8,853
Otras partidas de la utilidad integral		2,945		(70)		2,060
Utilidad integral consolidada		13,960		10,035		10,913
Menos: Utilidad integral atribuible a participación no controladora		(517)		(604)		(592)
Utilidad integral atribuible a participación controladora	Ps.	13,443	Ps.	9,431	Ps.	10,321
Utilidad neta por acción:	Ps.	5.61	Ps.	5.20	Ps.	4.55

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo	2011		2010		2009	
Actividades de operación:						
Utilidad neta consolidada	Ps.	11,015	Ps.	10,105	Ps.	8,853
Partidas virtuales operativas		385		323		228
Método de participación de asociadas		(86)		(217)		(142)
Ganancia no realizada en valores negociables		(4)		–		(112)
Ganancia en desconsolidación la marca de agua Crystal en Brasil		–		–		(120)
Ganancia en adquisición de activos intangibles de Brisa		–		–		(72)
Otras partidas operativas		–		–		8
Partidas relacionadas con partidas de inversión:						
Depreciación		4,192		3,381		3,696
Amortización		396		694		307
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo		98		231		186
Bajas de planta y equipo		606		47		124
Intereses		(601)		(285)		(286)
Impuesto a la utilidad		5,433		4,106		3,574
Partidas relacionadas con partidas de financiamiento:						
Intereses		1,616		1,579		1,850
Fluctuación cambiaria, neta		33		424		370
Ganancia en posición monetaria, neta		(57)		(228)		–
Instrumentos financieros derivados		2		(468)		(318)
Aumento en cuentas por cobrar		(1,640)		(1,092)		(394)
(Aumento) disminución en inventarios		(1,782)		10		(90)
Disminución (aumento) en otros activos		908		(743)		(191)
(Disminución) aumento en proveedores y cuentas por pagar		(301)		585		2,808
Disminución en otros pasivos		(205)		(208)		(424)
Disminución en obligaciones laborales		(230)		(192)		(169)
Impuestos a la utilidad pagados		(4,565)		(3,882)		(3,061)
Flujo neto de efectivo de actividades de operación		15,213		14,170		16,625
Actividades de inversión:						
Adquisición del negocio de Grupo Tampico (Nota 5)		(2,414)		–		–
Adquisición del negocio de Grupo CIMSA (Nota 5)		(1,912)		–		–
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)		–		–		(717)
Compra de inversiones disponibles para la venta		(326)		–		(2,001)
Cobros por venta de valores negociables		–		1,108		–
Intereses cobrados		601		285		286
Adquisición de propiedad, planta y equipo		(7,344)		(6,845)		(5,883)
Cobros por venta de propiedad, planta y equipo		377		477		638
Otros activos		(1,546)		(545)		132
Inversión en acciones de Grupo Estrella Azul		(620)		–		–
Adquisición de activos intangibles		(956)		(1,325)		(1,355)
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión		(14,140)		(6,845)		(8,900)
Actividades de Financiamiento:						
Obtención de préstamos bancarios		6,934		9,251		6,641
Pago de préstamos bancarios		(2,755)		(6,824)		(9,376)
Intereses pagados		(1,567)		(1,436)		(2,047)
Dividendos pagados		(4,366)		(2,612)		(1,344)
Adquisición de participación no controladora		(114)		(282)		–

Otros pasivos	(338)	(108)	97
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento	(2,206)	(2,011)	(6,029)
(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(1,133)	5,314	1,696
Efectos de conversión e inflación	836	(801)	(261)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	12,140	7,627	6,192
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 11,843	Ps. 12,140	Ps. 7,627

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable	2011		2010	
Capital contable al inicio del año	Ps.	73,468	Ps.	66,037
Dividendos decretados		(4,366)		(2,604)
Adquisición de Grupo Tampico		7,828		–
Adquisición de Grupo CIMSA		9,018		–
Adquisición de participación no controladora		(114)		–
Otras cuentas de la utilidad (pérdida) integral:				
Resultado acumulado por conversión		3,364		(2,084)
Ganancia (pérdida) en coberturas de flujos de efectivo y ganancia no realizada en valores negociables, neto		32		(56)
Reversión del efecto de inflación en subsidiarias en entornos inflacionarios		(451)		2,070
Total otras cuentas de la utilidad (pérdida) integral		2,945		(70)
Utilidad neta		11,015		10,105
Capital contable al final del año	Ps.	99,794	Ps.	73,468

Nota 27. Conciliación entre NIF Mexicanas y U.S. GAAP

a) Conciliación de la Utilidad Neta del Año:

	2011		2010		2009	
Utilidad neta consolidada bajo NIF mexicanas	Ps.	11,169	Ps.	10,299	Ps.	8,970
Ajustes para U.S. GAAP:						
Reversión del efecto de inflación (Nota 26a)		26		(116)		(553)
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)		(190)		(184)		(195)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)		(76)		57		(29)
Ganancia en desconsolidación de la marca de agua Crystal en Brasil (Nota 26j)		(25)		(44)		120
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)		–		–		72
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)		167		154		469
PTU diferida (Nota 26h)		(133)		(163)		(83)
Costo de pensiones (Nota 26i)		2		2		(1)
Costo de prima de antigüedad (Nota 26i)		3		2		(2)
Costo de indemnizaciones (Nota 26i)		38		36		36
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)		34		62		49
Total de ajustes bajo U.S. GAAP		(154)		(194)		(117)
Utilidad neta consolidada bajo U.S. GAAP	Ps.	11,015	Ps.	10,105	Ps.	8,853

Bajo los U.S. GAAP, el efecto por posición monetaria de los ajustes del estado de resultados de los entornos económicos inflacionarios está incluido en cada ajuste, excepto por la capitalización de gastos financieros, activos intangibles así como el pasivo por plan de pensiones, los cuales son no monetarios.

b) Conciliación del Capital Contable:

	2011		2010	
Capital contable mayoritario bajo NIF mexicanas	Ps.	100,780	Ps.	73,881
Ajustes para U.S. GAAP:				
Reversión del efecto inflacionario		(1,675)		(1,334)
Activos intangibles (Nota 26d)		46		46
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)		192		366
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)		58		184
Ganancia en desconsolidación de la marca de agua Crystal en Brasil (Nota 26j)		50		75
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)		72		72
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)		439		193
PTU diferida (Nota 26h)		82		195
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)		(13)		(43)
Plan de pensiones (Nota 26i)		(193)		(84)
Prima de antigüedad (Nota 26i)		(7)		(11)
Indemnizaciones (Nota 26i)		(37)		(72)
Total de ajustes bajo U.S. GAAP		(986)		(413)
Capital contable bajo U.S. GAAP	Ps.	99,794	Ps.	73,468

c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	2011		2010		2009	
Utilidad integral consolidada bajo NIF mexicanas	Ps.	14,533	Ps.	8,295	Ps.	12,200
Ajustes para U.S. GAAP:						
Utilidad neta (Nota 27a)		(154)		(194)		(117)
Resultado acumulado por conversión		102		(89)		(59)
Reversión del efecto de inflación		(451)		2,070		(1,171)
Obligaciones laborales		(70)		(47)		60
Utilidad integral consolidada bajo U.S. GAAP	Ps.	13,960	Ps.	10,035	Ps.	10,913

Nota 28. Implementación de Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards "IFRS").

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores ("CNBV") anunció que a partir del 1 de enero de 2012 todas las compañías públicas que cotizan en México deben reportar su información financiera de acuerdo con IFRS emitidos por el Consejo de Normas Contables Internacionales ("IASB"). De acuerdo con esto, la Compañía adoptará IFRS desde el 1 de enero de 2012, con fecha de transición a IFRS al 1 de enero de 2011.

La fecha de transición de la Compañía será el 1 de enero de 2011 ("Fecha de Transición"). La IFRS 1, "Adopción por primera vez de Normas Internacionales de Información Financiera" establece excepciones obligatorias y permite algunas exenciones opcionales en su aplicación retrospectiva de IFRS.

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias relevantes a la aplicación retrospectiva de IFRS:

• Estimaciones

Las estimaciones realizadas por la Compañía bajo IFRS 1 a la fecha de transición, son consistentes con las estimaciones previamente registradas bajo NIF Mexicanas a la misma fecha.

• Baja de activos y pasivos financieros

A la fecha de transición, la Compañía aplicó las reglas del IAS 39, "Instrumentos financieros: reconocimiento y medición", que requiere des-reconocer activos y pasivos financieros que ocurrieron a dicha fecha y que no cumplen con los criterios de clasificación bajo esta norma. Sin embargo, no hubo impacto por la aplicación de esta excepción.

• Contabilidad de coberturas

A partir de la fecha de transición, la Compañía midió a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y asignó como de cobertura contable aquellos instrumentos cuya relación de cobertura se designó y documentó de manera efectiva de acuerdo al IAS 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 bajo IAS 27, "Estados Financieros Consolidados y Separados", relacionados con la participación no controladora de manera prospectiva a partir de la fecha de transición. No hubo impacto derivado de la aplicación de esta excepción.

La Compañía ha elegido las siguientes exenciones opcionales para aplicación retrospectiva de IFRS:

• Combinaciones de negocios

De acuerdo al IFRS 1, una entidad puede elegir no aplicar el IFRS 3 "Combinaciones de negocios", retrospectivamente a combinaciones de negocios realizadas antes de la fecha de transición a IFRS.

La Compañía adoptó esta exención y no modificó la contabilidad de sus combinaciones de negocios anteriores a la fecha de transición. En consecuencia, no hubo remediación de los valores determinados a fechas de adquisición previas, incluyendo el importe de los derechos de distribución previamente registrados.

• Costo atribuido

Una entidad puede elegir valorar a valor razonable un componente o toda la propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a IFRS y utilizar dicho valor como su costo atribuido. Además, aquel que adopte por primera vez, puede elegir utilizar una revaluación según principios de contabilidad generalmente aceptados anteriores para un componente de propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a IFRS o anterior, como costo atribuido en la fecha de la revaluación, si la revaluación fue sustancialmente comparable a: (i) valor razonable; o (ii) costo o costo depreciado de acuerdo con IFRS, ajustado para reflejar los cambios de acuerdo con un índice de precios general o específico.

La Compañía presenta sus propiedades, planta y equipo así como sus activos intangibles a costo histórico bajo IFRS en todos los países. En Venezuela, este costo histórico bajo IFRS 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 IAS 29.

• Efecto de conversión acumulado

Una entidad que adopta por primera vez IFRS, no está obligada a reconocer algunas diferencias de conversión en otras partidas de la utilidad integral y acumularlas en un componente separado del capital contable, ni que reclasifique el resultado acumulado por conversión de capital a resultados la ganancia o pérdida surgida en la disposición de un negocio en el extranjero.

La Compañía aplicó esta exención y, por consecuencia, reclasificó el efecto de conversión acumulado registrado bajo NIF Mexicanas a las utilidades retenidas y a partir del 1 de enero de 2011, se calculará el resultado acumulado por conversión prospectivamente de acuerdo con la IAS 21, "Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de monedas extranjeras".

• Costos por préstamos

Una entidad que adopta por primera vez IFRS puede aplicar las disposiciones transitorias establecidas en el IAS 23 "Costos por préstamos" relacionadas con la fecha de entrada en vigor, la cual debe ser interpretada como el 1 de enero de 2009, o la fecha de transición a IFRS, la que sea posterior.

La Compañía aplicó la exención establecida para los costos por préstamos manteniendo los activos calificables existentes a la fecha de transición y la capitalización de intereses respectiva con base en las políticas de capitalización bajo NIF Mexicanas, y comenzando el 1 de enero de 2011 a capitalizar sus costos por intereses de acuerdo con el IAS 23.

Registro de los efectos de transición de NIF Mexicanas a IFRS:

Las siguientes revelaciones proporcionan una descripción cualitativa de los efectos esperados más importantes de la transición a IFRS determinada a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados:

a) Efectos de inflación:

Para fines de la NIF B-10, los efectos de inflación en la información financiera deben ser reconocidos cuando el entorno económico de la entidad se califica como inflacionario, que es cuando la inflación acumulada de los tres años anteriores es igual o mayor al 26%. Por otro lado, el IAS 29 considera que el parámetro más objetivo para calificar una economía como hiperinflacionaria es cuando su inflación acumulada en los últimos tres años se aproxima o excede el 100% entre otros indicadores. El último periodo hiperinflacionario para México fue 1997, para Brasil fue en 1997, anterior a la adquisición por la Compañía de sus operaciones brasileñas, y para Argentina fue en 1994. En consecuencia, la Compañía ha eliminado los efectos inflacionarios previamente registrados en México por el periodo de 1998 hasta 2007. 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 empleados:

De acuerdo con la NIF D-3, la Compañía debe crear una provisión por indemnización por terminación laboral en el momento en que se tenga la intención de terminar la relación laboral antes de la fecha de retiro, o que se paguen beneficios como resultado de una oferta hecha a los empleados con el fin de alentar su retiro voluntario. Para fines de IFRS, esta provisión es registrada de acuerdo al IAS 19 (revisado), "Beneficios a empleados", cuando las acciones de la Compañía han demostrado un compromiso para terminar la relación con el empleado o una oferta para alentar su retiro voluntario. Esta acción es soportada con un plan

formal que describe las características de la terminación laboral. En consecuencia, en la fecha de transición, la Compañía eliminó su pasivo por indemnización contra las utilidades retenidas.

La Compañía también ha anticipado la aplicación de la IAS 19 (revisado), la cual elimina el uso de la banda de fluctuación (i.e. método del corredor), que tiende a diferir las ganancias y pérdidas actuariales, y requiere registrarlos en otras partidas de la utilidad integral. El IAS 19 (revisado) también elimina la posibilidad de diferir el reconocimiento de servicios pasados y requiere registrarlos en el resultado del periodo. Esto resultó en un incremento en su pasivo por obligaciones laborales contra las utilidades retenidas a la fecha de transición.

c) Programa de bonos:

Bajo NIF Mexicanas la Compañía reconoce su plan de programa de bonos ofrecido a algunos ejecutivos clave como un plan de contribuciones definidas, de acuerdo con la NIF D-3, Beneficios a empleados. Por otro lado, IFRS considera este plan de programa de bonos, debe ser registrado bajo los principios establecidos en la IFRS 2, Pagos basados en acciones.

La Compañía registró su plan de programa de bonos de acuerdo al IFRS 2, Pagos basados en acciones. La diferencia más significativa por cambiar el tratamiento contable está relacionada con el periodo durante el cual un gasto por compensación es reconocido, bajo NIF D-3 el importe total de la acción es registrado en el periodo en el cual fue otorgada, mientras que bajo IFRS 2, debe ser reconocido en pérdidas y ganancias durante el periodo en el que el empleado recibe derechos relacionados con dicho bono. Al registrar la adopción de la IFRS 2, la Compañía aplicó las disposiciones transitorias, mediante las cuales no se registraron importes originados antes de la fecha de transición.

d) Impuesto a la utilidad diferido:

Los ajustes bajo IFRS reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo del impuesto a la utilidad diferido de acuerdo con los requisitos establecidos por el IAS 12, "Impuestos a la utilidad".

e) Utilidades retenidas:

Todos los ajustes que surjan de la conversión a IFRS de la Compañía a la fecha de transición fueron registradas en las utilidades retenidas.

f) Otras diferencias en presentación y revelaciones en los estados financieros:

Generalmente, los requisitos de revelación bajo IFRS son más amplios que aquellos bajo NIF Mexicanas, lo que resultará en un incremento en las revelaciones sobre políticas contables, estimaciones significativas, instrumentos financieros y administración de riesgos, entre otros. Además pueden existir diferencias en presentación.

Existen otras diferencias entre NIF Mexicanas e IFRS; sin embargo, la Compañía considera que las diferencias mencionadas en los párrafos anteriores describen los efectos más importantes identificados a la fecha de transición.

Los efectos de los puntos previos son los siguientes:

	NIF Mexicanas		Efectos de Transición a IFRS		IFRS Preliminar
	Ps.		Ps.		
Activos circulantes	Ps.	26,436	Ps.	(38)	Ps. 26,398
Activos no circulantes		87,625		(10,523)	77,102
Total activos	Ps.	114,061	Ps.	(10,561)	Ps. 103,500
Pasivos circulantes	Ps.	17,646	Ps.	6	Ps. 17,652
Pasivos no circulantes		22,534		(1,871)	20,663
Total pasivos		40,180		(1,865)	38,315
Total capital	Ps.	73,881	Ps.	(8,696)	Ps. 65,185

Las cifras presentadas bajo IFRS deben ser interpretadas como "IFRS preliminares" ya que la Compañía estará adoptando IFRS al 31 de diciembre de 2012 con base en las IFRS vigentes a dicha fecha. La información que se presenta en esta nota ha sido preparada de conformidad con las normas e interpretaciones que la Compañía considera que estarán vigentes al 31 de diciembre de 2012 o emitidas y adoptadas anticipadamente por la Compañía a la fecha de preparación de estos estados financieros consolidados. Las normas e interpretaciones que serán aplicables al 31 de diciembre de 2012, incluyendo aquellas que son optativas, no se conocen con certeza a la fecha de preparación los estados financieros consolidados. Adicionalmente, las políticas contables elegidas por la Compañía podrían modificarse como resultado de cambios en el entorno económico o en tendencias de la industria que sean observables con posterioridad a la emisión de estos estados financieros consolidados. De conformidad, la información revelada en esta nota está sujeta a cambios.

La información presentada en esta nota no pretende cumplir con IFRS, ya que de acuerdo con IFRS, sólo un grupo de estados financieros que comprenda el balance general, el estado de utilidad integral, el estado de variaciones en el capital contable y el estado de flujos de efectivo, junto con información comparativa y notas explicativas, puede proveer una presentación adecuada de la posición financiera de la Compañía, el resultado de sus operaciones y flujos de efectivo. Esta información mencionada no es presentada anteriormente.

Nota 29. Eventos Subsecuentes.

El 24 de febrero de 2012, el Consejo de Administración de la compañía acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 2.77 por acción a pagarse a partir del 30 de mayo de 2012. Este dividendo fue aprobado en la Asamblea Anual de Accionistas del 20 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 ha sido aprobado tanto por el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA como por el Consejo de Administración de Grupo Fomento Queretano, así como por The Coca-Cola Company 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 la compañía que no se habían emitido anteriormente, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221. Se espera que esta transacción se complete durante el segundo trimestre de 2012.

El 20 de febrero de 2012, la Compañía 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 13 de abril de 2012, la Compañía firmó un nuevo contrato de préstamo con The Bank of Tokio Mitsubishi UFJ Ltd., sucursal en Nueva York por \$75 millones a una tasa variable Libor más 65 puntos base, este préstamo tiene un vencimiento de dos años.

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL BAJO LA FORMA 20-F PRESENTADO ANTE LA SECURITIES EXCHANGE COMMISSION DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, PARA DAR CUMPLIMIENTO A LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO, EN RELACIÓN CON EL REPORTE ANUAL DEL EJERCICIO SOCIAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2011.

1) INFORMACIÓN GENERAL

d) Otros Valores

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (la "Compañía") cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, en adición a las acciones Serie L representativas de su capital social. Asimismo, las acciones Serie L de la Compañía cotizan en forma de *American Depositary Shares* (ADSs) en la Bolsa de Valores de Nueva York (*The New York Stock Exchange*) bajo la clave de pizarra KOF.

Así mismo, el 5 de febrero de 2010, la Compañía emitió los instrumentos de deuda denominados *4.625% Senior Notes* por un monto de US\$ 500 millones, bajo las leyes de los Estados Unidos de América, los cuales fueron colocados en los Estados Unidos de América, Europa y otros mercados internacionales. Dichos valores fueron listados en la Bolsa de Luxemburgo para ser negociados en el *Euro MTF Market*.

En abril de 2011, la Compañía emitió un Programa Revolvente de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000 millones bajo la autorización CNBV 153/30671/2011 del 13 de abril de 2011. Bajo este programa se han realizado dos emisiones de certificados bursátiles de las cuales ambas están vigentes. La primera emisión del 18 de abril de 2011 por Ps. 2,500 millones, autorizada por el oficio CNBV 153/30671/2011 del 13 de abril de 2011 con una vigencia de 5 años y la segunda emisión del 18 de abril de 2011 por Ps. 2,500 millones, autorizada por el oficio CNBV 153/30671/2011 del 13 de abril de 2011 con una vigencia de 10 años. Los certificados bursátiles que amparan estas emisiones se encuentran debidamente inscritos en el Registro Nacional de Valores y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo la clave de pizarra "KOF 11" y "KOF 11-2", respectivamente.

La Compañía entrega reportes financieros trimestrales, anuales y 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 los reportes sobre eventos relevantes en los últimos tres ejercicios sociales, así como la información jurídica y financiera que debe presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y en los Estados Unidos de América. Asimismo, la Compañía está obligada a presentar ante la Bolsa de Luxemburgo sus estados financieros anuales, eventos que afecten los valores listados o que sean necesarios para proteger los intereses de los inversionistas, así como toda aquella información que sea revelada en otros mercados y que sea razonablemente sea necesaria para evaluar los *4.625% Senior Notes*. La Compañía ha cumplido con tales obligaciones desde la emisión de los mencionados valores.

g) Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Compañía ante la CNBV podrá ser consultada en la BMV, en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección www.bmv.com.mx.

Copias de dicha documentación podrán obtenerse a petición de cualquier inversionista, mediante una solicitud a la Dirección de Relación con Inversionistas de la Compañía en atención al Ing. José Castro Godard, en sus oficinas ubicadas en Guillermo González Camarena No. 600, Col. Centro de la Ciudad Santa Fe, C.P. 01210, México D.F., México, o al teléfono (55) 5081-5120/5121.

Asimismo, cierta información presentada por la Compañía ante la CNBV y la BMV e información relacionada con la Compañía puede ser consultada en su página de Internet en la dirección www.coca-colafemsa.com.

2) LA EMISORA

b) Descripción del Negocio

xii) Acciones Representativas del Capital Social

De acuerdo con el artículo sexto de los estatutos sociales de la Compañía, su capital social es variable y éste es ilimitado. A la fecha de presentación del presente reporte anual, nuestro capital social suscrito y pagado asciende a Ps. 902,345,406.19, de los cuales Ps. 820,502,794.00 millones forman parte del capital social mínimo fijo no sujeto a retiro y Ps. 81,842,612.19 millones pertenecen al capital variable. El capital social suscrito y pagado se encuentra representado por 2,030,544,304 acciones sin expresión de valor nominal, de las cuales 992,078,519 pertenecen a las acciones ordinarias Serie A, 583,545,678 a las acciones ordinarias Serie D y 409,829,732 a las acciones de voto limitado Serie L.

3) ADMINISTRACIÓN

a) Auditores Externos

A la fecha del presente reporte anual, el despacho Mancera, S.C., miembro de Ernst & Young Global, sigue realizando la auditoría externa independiente de la compañía y de sus subsidiarias.

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

El 10 de octubre de 2011, mediante asamblea general ordinaria y extraordinaria de los accionistas de la Compañía según consta en la escritura pública número 64,762 de fecha 13 de octubre de 2011, otorgada ante la fe del Lic. Roberto Núñez y Bandera, Notario Público número 1 del Distrito Federal, y se encuentra inscrita en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio el día 17 de octubre de 2011 con el número 70,817 bajo el folio mercantil 176,543, se acordó realizar ciertos cambios a nuestros estatutos sociales, los cuales se hicieron se hicieron al: (i) artículo 25 mediante el cual se incrementó el número de miembros del consejo de administración de 18 a 21, así como el número de directores que cada serie tiene derecho a nombrar y (ii) el artículo 26 establece que la asamblea en la cual se apruebe la emisión de las acciones Serie B, deberá determinar qué serie deberá reducir el número de consejeros que dicha serie tiene derecho a nombrar. También fue reformado el artículo 6 para incluir el número de acciones que constituyen nuestro capital social mínimo fijo sin derecho a retiro.

Como resultado de las modificaciones del convenio celebrado por nuestros principales accionistas, nuestros estatutos sociales fueron modificados en la asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el pasado 14 de abril de 2010, según consta en la escritura pública número 8,010 de fecha 23 de abril de 2010, otorgada ante la fe del Lic. Eduardo Arechavaleta Medina, Notario Público número 27 de la Ciudad de Monterrey, Nuevo León, cuyo primer testimonio se encuentra inscrito en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el folio mercantil número 176,543.

Las modificaciones consistieron en la reforma a los artículos 23 y 29 de los estatutos sociales de la Compañía. La reforma al artículo 23 establece los requisitos de votación para que la asamblea general de accionistas apruebe los asuntos extraordinarios de la Compañía, según se definen en el artículo 29 reformado de los estatutos sociales, así como la declaración y pago de dividendos. De tal forma, conforme a la modificación del artículo 23, la declaración y el pago de dividendos hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades netas consolidadas de los años inmediatos anteriores, debe ser aprobado por mayoría simple de los accionistas con derecho a voto. Cualquier pago de dividendos superior a dicho monto, así como la aprobación de cualquier asunto extraordinario, ya sea por la asamblea ordinaria o extraordinaria de accionistas, requiere de la aprobación de la mayoría de los accionistas con derecho a voto, la cual deberá incluir la mayoría de las acciones Serie D suscritas y pagadas.

Por otro lado, las reformas al artículo 29 de los estatutos sociales están relacionadas con los requerimientos de votación para la toma de decisiones del Consejo de Administración con respecto de: (i) las operaciones ordinarias contenidas en el plan anual de negocios, (ii) la designación del Director General y de los directivos que le reportan y (iii) en general, cualquier otra decisión necesaria para asegurar la operación normal y el crecimiento orgánico del negocio de la Compañía y sus subsidiarias, las cuales serán válidamente tomadas por mayoría simple. Por el contrario, cualquier decisión sobre asuntos extraordinarios, definidos así por el mismo artículo 29, requerirá ser aprobada por la mayoría de los miembros del Consejo de Administración que incluya el voto de al menos dos de los consejeros nombrados por los accionistas de la Serie D. Entre dichos asuntos extraordinarios, se encuentran la adquisición de cualquier negocio nuevo, la combinación de negocios o cualquier cambio en la línea de negocios de la Compañía, entre otros.

5) MERCADO DE CAPITALES

c) Formador de Mercado

La Compañía cuenta con los servicios de formador de mercado para sus acciones Serie L que cotizan en la BMV, bajo la clave de pizarra "KOF-L", Código ISIN/CUSIP MXP2861W1067, con el fin de brindar mayor liquidez a dichas acciones.

Del 6 de enero al 29 de junio de 2009, los servicios de formador de mercado fueron proporcionados por GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa. Actualmente, nuestro formador de mercado es UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero (UBS), quien ha proporcionado sus servicios desde el 3 de agosto de 2009, en términos del contrato de prestación de servicios que tenemos celebrado con UBS. Dicho contrato tiene una vigencia de doce meses el cual ha sido prorrogado por doce meses adicionales, y podrá prorrogarse nuevamente o darse por vencido anticipadamente previo acuerdo entre las partes.

La actuación de UBS como formador de mercado sobre las acciones KOF-L, está sujeta a los términos de contratación, las disposiciones de carácter general, reglamentos y normas de autorregulación emitidas por la CNBV y la BMV, entre otras autoridades u organismos autorregulatorios. Inclusive, la propia CNBV puede ordenar la rescisión del contrato o darse éste por terminado en caso de que la BMV revoque la autorización a UBS para actuar como formador de mercado o suspenda la cotización de dichas acciones en la BMV. Para el contrato de prestación de servicios de formación de mercado con UBS se tomó como base el modelo propuesto por la BMV en sus Reglas Operativas del Sistema Electrónico de Negociación. La contraprestación por los

servicios de UBS es fija, pagadera mensualmente, y está previsto un pago adicional condicionado al logro de un incremento importante en la bursatilidad de nuestras acciones KOF-L.

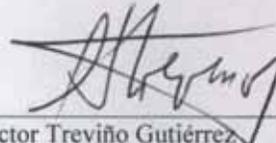
FIRMA

De conformidad con lo previsto en la Sección 12 de la Ley de Valores del 1934, la emisora certifica que cumple con todos los requisitos para presentar la Forma 20-F y ha preparado debidamente este Reporte Anual para ser firmado en su nombre y representación por el suscrito, quien está debidamente autorizado.

Fecha: **25** de abril de 2012

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.

Por:



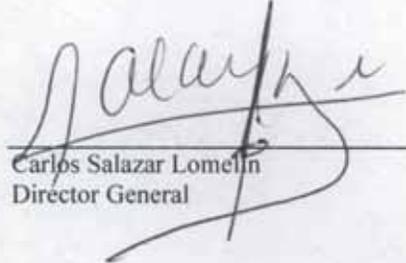
Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas

Certificación

Yo, Carlos Salazar Lomelín, certifico que:

1. He revisado este reporte anual en la Forma 20-F de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.;
2. A mi leal saber y entender este reporte no contiene ninguna declaración falsa sobre algún hecho material ni omite declarar un hecho material necesario para hacer dichas declaraciones, considerando las circunstancias bajo las cuales esas declaraciones fueron hechas, sin falsedad respecto al período cubierto por este informe;
3. A mi leal saber y entender, los estados financieros, y otra información financiera incluida en este reporte, presentan razonablemente en todos los aspectos materiales la situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de la compañía para los periodos presentados en este reporte;
4. El otro funcionario de la compañía que certifica, y el suscrito somos responsables de establecer y mantener controles y procedimientos de revelación (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15 (e) y 15d-15 (e)) y el control interno sobre como reportar información financiera (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15(f) y 15d-15 (f)) para la compañía, y hemos:
 - a. Diseñado ciertos controles y procedimientos de revelación, u ocasionado que tales controles y procedimientos de revelación sean diseñados bajo nuestra supervisión, para garantizar que la información material relacionada con la compañía, incluyendo sus subsidiarias, dada a conocer por nosotros a través de otros dentro de dichas entidades, en particular durante el período en el que este informe se preparó;
 - b. Diseñado cierto control interno de la compañía sobre los reportes financieros, u ocasionado que dicho control interno de la compañía sobre los reportes financieros sea diseñado bajo nuestra supervisión, para asegurar razonablemente la veracidad y confiabilidad de la información financiera reportada y la preparación de los estados financieros para fines externos, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados;
 - c. Evaluado la eficacia de los controles y procedimientos de revelación presentados en este reporte, nuestras conclusiones sobre la eficacia de los controles y procedimientos de revelación hasta el final del período cubierto por este reporte, con base en dicha evaluación, y
 - d. Revelado en este reporte cualquier cambio en control interno de la compañía sobre los reportes financieros llevados a cabo durante el periodo cubierto en este reporte anual que tenga efectos materiales; o que razonable pudiera afectar materialmente el control interno de la empresa sobre los reportes financieros; y
5. El otro funcionario de la compañía que certifica y el suscrito hemos revelado, con base en nuestra evaluación interna más reciente del control sobre el reporte financiero, a los auditores de la compañía y al Comité de Auditoría del Consejo de Administración de la compañía (o personas que desempeñen funciones equivalentes):
 - a. Todas las deficiencias materiales y debilidades materiales en el diseño u operaciones del control interno sobre la información financiera los cuales pudieran afectar adversamente la capacidad de la compañía para registrar, procesar, resumir y reportar la información financiera, y
 - b. Cualquier fraude, sea o no material, que involucre a la administración u otros empleados que desempeñan un papel importante en el control interno de la empresa sobre los reportes financieros.

Fecha: 25 de abril de 2012

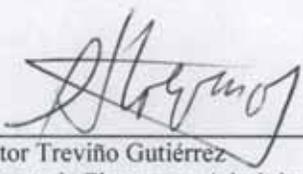

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Certificación

Yo, Héctor Treviño Gutiérrez, certifica que:

1. He revisado este reporte anual en la Forma 20-F de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.;
2. A mi leal saber y entender este reporte no contiene ninguna declaración falsa sobre algún hecho material ni omite declarar un hecho material necesario para hacer dichas declaraciones, considerando las circunstancias bajo las cuales esas declaraciones fueron hechas, sin falsedad respecto al período cubierto por este informe;
3. A mi leal saber y entender, los estados financieros, y otra información financiera incluida en este reporte, presentan razonablemente en todos los aspectos materiales la situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de la compañía para los periodos presentados en este reporte;
4. El otro funcionario de la compañía que certifica, y el suscrito somos responsables de establecer y mantener controles y procedimientos de revelación (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15 (e) y 15d-15 (e)) y el control interno sobre como reportar información financiera (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15(f) y 15d-15 (f)) para la compañía, y hemos:
 - a. Diseñado ciertos controles y procedimientos de revelación, u ocasionado que tales controles y procedimientos de revelación sean diseñados bajo nuestra supervisión, para garantizar que la información material relacionada con la compañía, incluyendo sus subsidiarias, dada a conocer por nosotros a través de otros dentro de dichas entidades, en particular durante el período en el que este informe se preparó;
 - b. Diseñado cierto control interno de la compañía sobre los reportes financieros, u ocasionado que dicho control interno de la compañía sobre los reportes financieros sea diseñado bajo nuestra supervisión, para asegurar razonablemente la veracidad y confiabilidad de la información financiera reportada y la preparación de los estados financieros para fines externos, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados;
 - c. Evaluado la eficacia de los controles y procedimientos de revelación presentados en este reporte, nuestras conclusiones sobre la eficacia de los controles y procedimientos de revelación hasta el final del período cubierto por este reporte, con base en dicha evaluación, y
 - d. Revelado en este reporte cualquier cambio en control interno de la compañía sobre los reportes financieros llevados a cabo durante el período cubierto en este reporte anual que tenga efectos materiales; o que razonable pudiera afectar materialmente el control interno de la empresa sobre los reportes financieros; y
5. El otro funcionario de la compañía que certifica y el suscrito hemos revelado, con base en nuestra evaluación interna más reciente del control sobre el reporte financiero, a los auditores de la compañía y al Comité de Auditoría del Consejo de Administración de la compañía (o personas que desempeñen funciones equivalentes):
 - a. Todas las deficiencias materiales y debilidades materiales en el diseño u operaciones del control interno sobre la información financiera los cuales pudieran afectar adversamente la capacidad de la compañía para registrar, procesar, resumir y reportar la información financiera, y
 - b. Cualquier fraude, sea o no material, que involucre a la administración u otros empleados que desempeñan un papel importante en el control interno de la empresa sobre los reportes financieros.

Fecha: 25 de abril de 2012


Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

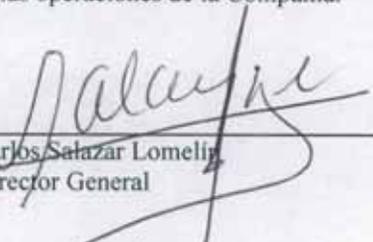
Certificación

**De conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002
(Subsecciones (a) y (b) de la Sección 1350, Capítulo 63 del Título 12, del Código de los Estados Unidos)**

De conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 (subsecciones (a) y (b) de la sección 1350, capítulo 63 del Título 12, del Código de los Estados Unidos), cada uno de los funcionarios suscritos actuando en representación de Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V. (la "Compañía"), certifican, a su leal saber y entender que:

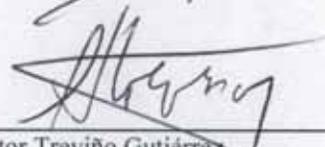
El Reporte Anual bajo la forma 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 (la "Forma 20-F") de la compañía, cumple completamente con los requisitos de la sección 13(a) o 15(d) de la Ley de Valores de Estados Unidos de 1934 y que la información contenida en la Forma 20-F presenta, en todos los aspectos materiales, la situación financiera y los resultados de las operaciones de la Compañía.

Fecha: 25 de abril de 2012



Carlos Salazar Lomelí
Director General

Fecha: 25 de abril de 2012

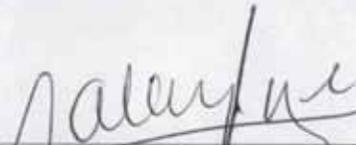


Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

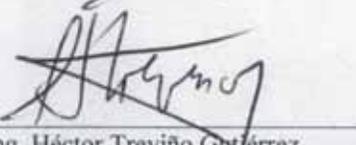
Personas Responsables

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.

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.



Lic. Carlos Salazar Lemelin
Director General



Ing. Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas



Lic. Carlos Luis Díaz Sáenz
Director Jurídico

México, Distrito Federal, a los 25 días de abril de 2012

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, 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. Oscar Aguirre Hernández
Socio y Apoderado

25 de abril de 2012