
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 2012



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

Calle Mario Pani 100, Col. Santa Fe Cuajimalpa,
Delegación Cuajimalpa de Morelos
C.P. 05348, México, D.F.

El número de acciones en circulación de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (la “Compañía”) al 31 de diciembre de 2012 era de 992,078,519 acciones ordinarias Serie A, 583,545,678 acciones ordinarias Serie D y 454,920,107 acciones Serie L de voto limitado.

Las acciones Serie L de la Compañía están inscritas en el Registro Nacional de Valores (“RNV”) 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 mantiene un Programa Revolvente para la emisión de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000,000,000, el cual fue autorizado por la CNBV mediante oficio No.153/30671/2011 del 13 de abril del 2011. Al amparo de dicho Programa, la Compañía ha realizado dos emisiones, las cuales se encuentran vigentes y cotizan con las claves de pizarra “KOF 11” y “KOF 11-2”.

La inscripción de las acciones Serie L y certificados bursátiles antes mencionados en el RNV no implica certificación sobre la bondad de los mismos, la solvencia de la Compañía o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el prospecto o suplementos utilizados para su oferta, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención a las leyes. A continuación se indican las características más importantes de dichas emisiones

“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 THIE + 0.13 puntos porcentuales, sobre el valor nominal de los certificados bursátiles.

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 Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso Colonia Cuauhtémoc, 06500, México, Distrito Federal, o en su caso, en las oficinas de la Compañía.

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

Garantías: Los certificados bursátiles cuentan con el aval de Propimex, S. de R.L. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

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 Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los certificados bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 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 el artículo 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.

Cambio de control: Los certificados bursátiles en circulación de la Compañía no otorgan derecho alguno a sus tenedores en caso de que ocurra un cambio de control sobre las acciones emitidas por la Compañía.

Reestructuras societarias: En caso de llevar a cabo una reestructuración societaria, la Compañía divulgará al público inversionista el folleto informativo y demás información que se requiera conforme a las disposiciones legales aplicables. De conformidad con los términos de los certificados bursátiles en circulación, la Compañía no puede fusionarse si como resultado de la fusión ocurre un caso de vencimiento anticipado.

Activos esenciales: Los certificados bursátiles no impiden que la Compañía venda o grave sus activos esenciales. En caso de que la Compañía considere vender o constituir gravámenes sobre los activos esenciales para llevar a cabo sus operaciones, la Compañía obtendrá la autorización de sus órganos corporativos competentes y, de así requerirse por las disposiciones legales aplicables, lo divulgará a los inversionistas.

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

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 Ineval, 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 cuentan con el aval de Propimex, S. de R.L. de C.V., una subsidiaria de la Compañía.

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

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los certificados bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 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.

Cambio de control: Los certificados bursátiles en circulación de la Compañía no otorgan derecho alguno a sus tenedores en caso de que ocurra un cambio de control sobre las acciones emitidas por la Compañía.

Reestructuras societarias: En caso de llevar a cabo una reestructuración societaria, la Compañía divulgará al público inversionista el folleto informativo y demás información que se requiera conforme a las disposiciones legales aplicables. De conformidad con los términos de los certificados bursátiles en circulación, la Compañía no puede fusionarse si como resultado de la fusión ocurre un caso de vencimiento anticipado.

Activos esenciales: Los certificados bursátiles no impiden que la Compañía venda o grave sus activos esenciales. En caso de que la Compañía considere vender o constituir gravámenes sobre los activos esenciales para llevar a cabo sus operaciones, la Compañía obtendrá la autorización de sus órganos corporativos competentes y, de así requerirse por las disposiciones legales aplicables, lo divulgará a los inversionistas.

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 2012, presentado en dicho mercado bajo la Forma 20-F (la “Forma 20-F 2012”), 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 2012 que se presenta y en el respectivo Addendum del presente documento (en conjunto, el “Reporte Anual 2012”). No obstante, debido a que el orden de la información incluida en la Forma 20-F 2012 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 indican las secciones de la Forma 20-F 2012 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 2012		
	Punto	Rubro	Página
1) INFORMACION GENERAL			
a) Glosario de términos y definiciones	Introducción	Introducción	1
b) Resumen ejecutivo	Punto 3	Información Clave	
		INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA	2-5
	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	17
	Punto 9	Oferta e Inscripción	95
c) Factores de riesgo	Punto 3	Información Clave	
		FACTORES DE RIESGO	8-16
	Punto 11	Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado	111-114
d) Otros valores	Punto 9	Oferta e Inscripción	95
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Resumen de Instrumentos de Deuda Significativos	63-64
		Adicionalmente, véase Addendum A—1.d) Otros Valores—del presente Reporte Anual 2012	
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	110
		Adicionalmente, véase Addendum A—1.g) Documentos de Carácter Público—del presente Reporte Anual 2012	
2) LA EMISORA			
a) Historia y desarrollo de la emisora	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	17
		Historia Corporativa	18-20
	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	
		Organización e Inscripción	97

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2012		
	Punto	Rubro	Página
b) Descripción del negocio	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	17
		Estrategia de Negocios	21-22
i) Actividad principal	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Nuestros Productos	24-25
		Resumen de Ventas	26
		Mezcla de Producto y Empaque	26-29
		Estacionalidad	29
		Mercadotecnia	29-30
	Materias Primas	33-35	
	Punto 10	Información Adicional	
		CONTRATOS RELEVANTES	106
ii) Canales de distribución	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
iii) Patentes licencias, marcas y otros contratos	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
iv) Principales clientes	Punto 4	Historia Corporativa	18-20
		Nuestros Productos	24-25
		CONTRATOS DE EMBOTELLADOR	43-45
		Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas
	Punto 7	OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	
		FEMSA	88
		<i>The Coca-Cola Company</i>	88-90
	Punto 10	Información Adicional	
		CONTRATOS RELEVANTES	106
	v) Legislación aplicable y situación tributaria	Punto 4	Información de la Compañía
vi) Recursos Humanos	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Empleados	
			82
vii) Desempeño ambiental	Punto 4	Información de la Compañía	
		REGULACIÓN	
viii) Información de mercado	Punto 4	Información de la Compañía	
		REGULACIÓN	
ix) Estructura corporativa	Punto 4	Asuntos Ambientales	38-41
		Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Nuestros Territorios	23
		Nuestros Productos	24-25
x) Descripción de sus principales activos	Punto 4	Competencia	32-33
		Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Punto 8	Historia Corporativa	18-20
		PRINCIPALES SUBSIDIARIAS	
			48
x) Descripción de sus principales activos	Punto 4	DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO	46-47
		Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
	Punto 5	Inversiones de Capital	65-66
	xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Punto 8	Información Financiera
PROCEDIMIENTOS JUDICIALES			
			92-94
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Contingencias	
			64-65

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2012		
	Punto	Rubro	Página
xii) Acciones representativas del capital social	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	83
	Punto 11	Información Cualitativa y Cuantitativa sobre Riesgos de mercado	
		Riesgos de Capital	114
Adicionalmente, véase Addendum A—2.b.xii) Acciones Representativas del Capital Social—del presente Reporte Anual 2012			
xiii) Dividendos	Punto 3	Información Clave	
		DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS	6
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	3-5
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		General	49
		Eventos Recientes	49-51
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación.	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Operaciones por Segmento Reportado	56
c) Informe de créditos relevantes	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Obligaciones Contractuales	62-63
		Estructura de Deuda	63
		Resumen de Instrumentos de Deuda más Relevantes	63-64
		Contingencias	64-66
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	49
		Eventos Recientes	49-51
		Estimaciones Contables Críticas	51-54
		Liquidez y Recursos de Capital	60-61
i) Resultados de la operación	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Resultados	55
		Resultados por el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2012 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2011	56-60
		Resultados Consolidados por División Geográfica	57-60
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Liquidez y Recursos de Capital	60-61
		Obligaciones Contractuales	62-63
		Estructura de Deuda	63
		Resumen de Instrumentos de Deuda más Relevantes	63-64
		Operaciones fuera de Balance	64-65
		Contingencias	64-66
		Inversiones de Capital	65-66
Actividades de Cobertura	67		
iii) Control interno	Punto 15	Controles y Procedimientos	116-118
	Punto 16.B	Código de Ética	118
e) Estimaciones, provisiones y reservas contables críticas	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Estimaciones Contables Críticas	51-54

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2012		
	Punto	Rubro	Página
4) ADMINISTRACIÓN			
a) Auditores externos	Punto 16.C	Principales Honorarios de Auditoría y Servicios	119
		Adicionalmente, véase Addendum A—3.a) Auditores Externos—del presente Reporte Anual 2012	
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
		El Convenio de Accionistas	84-85
		Memorándum con <i>The Coca-Cola Company</i>	85-86
		El Marco de Colaboración con <i>The Coca-Cola Company</i>	86-87
		OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	88-91
	Punto 16.E	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	120
c) Administradores y accionistas	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Consejeros	68-75
		Directivos	76-79
		Compensación de Consejeros y Funcionarios	79
		Programa de Bonos Conforme al VEA	80
		Tenencia Accionaria	80
		Prácticas del Consejo de Administración	81-82
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
		El Convenio de Accionistas	84-85
	Punto 16.A	Experto Financiero del Comité de Auditoría	118
	Punto 16.E	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	120
d) Estatutos sociales y otros convenios	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	97-105
	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Prácticas del Consejo de Administración	81-82
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		El Convenio de Accionistas	84-85
		Adicionalmente, véase Addendum A—3.b) Estatutos Sociales y Otros Convenios—del presente Reporte Anual 2012	
e) Otras practicas de gobierno corporativo (tratándose de emisoras extranjeras)		No aplica	
5) MERCADO DE CAPITALES			
a) Estructura accionaria	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
			83
	Punto 3	Información Clave	
		FACTORES DE RIESGO	
		Riesgos relacionados con las acciones Serie L y ADS	13-14

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2012		
	Punto	Rubro	Página
	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	
		Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos Minoritarios	98-99
		Derechos de Preferencia	101-102
b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores	Punto 9	Oferta e Inscripción	95
		Véase Addendum A—5.c) Formador de Mercado—del presente Reporte Anual 2012	
c) Formador de mercado		Véase Addendum A—5.c) Formador de Mercado—del presente Reporte Anual 2012	
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 2012		
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 2012	

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 2012
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 aplica

(Traducción del nombre del registrante al inglés)

Estados Unidos Mexicanos

(Jurisdicción de constitución u organización)

Mario Pani No. 100

Santa Fe

Cuajimalpa,

05348 México, D.F., México

(Dirección de sus oficinas administrativas principales)

José Castro

Mario Pani No. 100

Santa Fe

Cuajimalpa,

05348 México, D.F., México

(52-55) 1519-5120/5121

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 2012 era:

992,078,519 Acciones Serie A, sin expresión de valor nominal
583,545,678 Acciones Serie D, sin expresión de valor nominal
454,920,107 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 *Inactive 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

IFRS

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).

Si

No

ÍNDICE

	Introducción	1
PUNTO 1.	Identidad de los Miembros del Consejo de Administración, Ejecutivos y Asesores	2
PUNTO 2.	Estadísticas de Oferta y Calendario Previsto	2
PUNTO 3.	Información Clave	2
	Información Financiera Consolidada Seleccionada.....	2
	Dividendos y Política de Dividendos	6
	Información sobre el Tipo de Cambio.....	7
	Factores de Riesgo	8
PUNTO 4.	Información de la Compañía	17
	La Compañía	17
	Regulación	36
	Contratos de Embotellador.....	43
	Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo.....	46
	Principales Subsidiarias.....	48
PUNTO 4A.	Comentarios de la SEC no Resueltos.	49
PUNTO 5.	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	49
PUNTO 6.	Consejeros, Directivos y Empleados	68
PUNTO 7.	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	83
	Principales Accionistas	83
	Operaciones Con Partes Relacionadas	88
PUNTO 8.	Información Financiera	92
	Estados Financieros Consolidados y otra Información Financiera.....	92
	Procedimientos Judiciales	92
PUNTO 9.	Oferta e Inscripción	95
	Operación en la Bolsa Mexicana de Valores.....	96
PUNTO 10.	Información Adicional	97
	Estatutos Sociales.....	97
	Contratos Relevantes.....	106
	Impuestos	107
	Documentos Disponibles al Público.....	110
PUNTO 11.	Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado	111
PUNTO 12.	Descripción de otros Valores Distintos a Acciones	115
PUNTO 12.A.	Títulos de Deuda	115
PUNTO 12.B.	Opciones y Títulos Opcionales (<i>warrants</i>)	115
PUNTO 12.C.	Otros Valores	115
PUNTO 12.D.	<i>American Depositary Shares</i>	115
PUNTOS 13.	Incumplimiento, Dividendos Adeudados y Faltas	116
PUNTO 14.	Modificaciones Importantes a los Derechos de los Tenedores de Valores y Uso de los Fondos	116
PUNTO 15.	Controles y Procedimientos	116
PUNTO 16.A.	Experto Financiero del Comité de Auditoría	118
PUNTO 16.B.	Código de Ética	118
PUNTO 16.C.	Principales Honorarios de Auditoría y Servicios	119
PUNTO 16.D.	Exenciones de los Estándares de Listado de los Comités de Auditoría	119
PUNTO 16.E.	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	120
PUNTO 16.F.	Cambios en el Contador Certificante del Registrante	120
PUNTO 16.G.	Gobierno Corporativo	120
PUNTO 16.H.	Divulgación acerca de Seguridad en Minas	123
PUNTO 17.	Estados Financieros	123
PUNTO 18.	Estados Financieros	123
PUNTO 19.	Anexos	

112323

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 mexicanos cuyo tipo de cambio es especificado únicamente para facilidad del lector. Estas conversiones no se deben interpretar como una declaración de que las cifras en pesos mexicanos 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 mexicanos a un tipo de cambio de Ps. 12.96 por US\$ 1.00, el tipo de cambio para pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2012, último día de 2012 en el cual dicha información se encontraba disponible, según lo publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Al 8 de marzo de 2013 este tipo de cambio era de Ps. 12.65 por US\$ 1.00 Véase **“Punto 3. Información Clave—Información sobre el Tipo de Cambio”** para información sobre los tipos de cambio desde el 1 de enero de 2008.

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 (INEGI) de México, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, el Consejo de 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 futuros y desempeño financiero. 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, efectos en nuestra compañía derivados de cambios en nuestra relación con *The Coca-Cola Company*, movimientos 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.

Punto 1. Identidad de los Miembros del Consejo de Administración, Ejecutivos y Asesores

No aplica

Punto 2. Estadísticas de Oferta y Calendario Previsto

No aplica

Punto 3. Información Clave

INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA

Hemos preparado nuestros estados financieros consolidados incluidos en este reporte anual, de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB, "*International Accounting Standards Board*", en adelante referidas como "NIIF". Nuestra fecha de transición a las NIIF fue el 1 de enero de 2011. Estos estados financieros anuales consolidados, son nuestros primeros estados financieros preparados bajo NIIF. La NIIF 1, "Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera", ha sido utilizada en la preparación de estos estados financieros. La Nota 27 de nuestros estados financieros consolidados auditados contiene una explicación sobre nuestra adopción de las NIIF y una reconciliación entre las Normas de Información Financiera Mexicanas ("NIF mexicanas") y las NIIF al 1° de enero de 2011 y 31 de diciembre de 2011 y para el año terminado el 31 de diciembre de 2011.

Este reporte anual incluye (en el Punto 18) nuestros estados consolidados de situación financiera auditados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero del 2011 y los relacionados con los estados consolidados de resultados, estados de resultados de utilidad integral, estados de resultados de variaciones en el capital y estados consolidados de flujos de efectivo para los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011. Los estados financieros consolidados al año terminado al 31 de diciembre del 2012 han sido preparados de acuerdo con las NIIF. Los estados financieros consolidados al y para el año terminado al 31 de diciembre del 2011 han sido preparados de acuerdo con las NIIF los cuales difieren de la información previamente publicada en 2011 debido a que es presentada de acuerdo a las NIF mexicanas.

De conformidad con las NIIF, la información presentada en este reporte anual refleja la información financiera de los ejercicios 2012 y 2011 en términos nominales y en pesos mexicanos, tomando en cuenta la inflación local en cada entorno económico hiperinflacionario 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 hiperinflacionario. Para cada entorno económico no hiperinflacionario, la moneda local es convertida a pesos mexicanos usando el tipo de cambio de cierre del año 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.

Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en moneda 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 NIIF y los reportamos en pesos mexicanos bajo las mismas normas.

A menos que expresamente se indique, la información en este reporte anual es presentada al 31 de diciembre de 2012, por lo que no se da efecto a las adquisiciones posteriores a esta fecha.

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 nuestros resultados en, o para cualquier fecha o periodo futuro. Véase Nota 3 de los estados financieros consolidados en relación con nuestras políticas contables más relevantes.

	Años terminados al 31 de diciembre,		
	2012 ^{(1) (2)}	2012 ⁽²⁾	2011 ⁽³⁾
(en millones de pesos mexicanos o millones de dólares estadounidenses, excepto razones, acciones e información por acción)			
Datos del Estado de Resultados:			
<i>NIIIF</i>			
Ingresos totales.....	US\$ 11,396	Ps. 147,739	Ps. 123,224
Costo de ventas	6,102	79,109	66,693
Utilidad bruta	5,294	68,630	56,531
Gastos de administración	480	6,217	5,140
Gastos de ventas.....	3,103	40,223	32,093
Otros ingresos.....	42	545	685
Otros gastos.....	115	1,497	2,060
Gasto financiero.....	151	1,955	1,729
Producto financiero	33	424	616
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta .	21	272	61
Ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias	-	-	61
(Ganancia) pérdida en instrumentos financieros	(1)	(13)	138
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación.....	1,542	19,992	16,794
Impuestos a la utilidad.....	484	6,274	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14	180	86
Utilidad neta consolidada	1,072	13,898	11,213
Propietarios de la controladora	1,028	13,333	10,662
Participación no controladora	44	565	551
Utilidad neta consolidada	1,072	13,898	11,213
Razones a ventas (%)			
Margen bruto		46.5	45.9
Margen neto.....		9.4	9.1

Balance:
NIIF

Efectivo y equivalentes de efectivo ..	US\$ 1,791	Ps. 23,222	Ps. 11,843
Valores negociables.....	1	12	330
Cuentas por cobrar, neto, inventarios, Impuestos por recuperar, Otros activos financieros corrientes, Otros activos corrientes ...	1,749	22,663	20,551
Total activos corrientes	3,541	45,897	32,724
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	413	5,352	3,656
Propiedad, planta y equipo, neto	3,280	42,517	38,102
Activos intangibles, neto.....	5,169	67,013	62,163
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar, otros activos financieros no corrientes y Otros activos no corrientes, neto.....	411	5,324	5,093
Total activos.....	12,814	166,103	141,738
Préstamos bancarios y documentos por pagar.....	324	4,194	638
Vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente	73	945	4,902
Intereses por pagar.....	15	194	206
Otros pasivos corrientes	1,867	24,217	20,029
Total pasivos corrientes	2,279	29,550	25,775
Préstamos bancarios y documentos por pagar	1,911	24,775	16,821
Otros pasivos no corrientes.....	537	6,950	6,061
Total pasivos no corrientes.....	2,448	31,725	22,882
Total pasivos.....	4,727	61,275	48,657
Capital.....	8,087	104,828	93,081
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas.....	245	3,179	3,053
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	7,842	101,649	90,028
Razones financieras (%)			
Circulante ⁽⁵⁾		1.55	1.27
Pasivo / Capital ⁽⁶⁾		0.58	0.52
Capitalización ⁽⁷⁾		0.23	0.20
Cobertura ⁽⁸⁾		15.45	12.48
Información de acciones			
Acciones serie A.....		992,078,519	992,078,519
Acciones serie D.....		583,545,678	583,545,678
Acciones Serie L		454,920,107	334,406,004
Número total de acciones.....		2,030,544,304	1,910,030,201
Datos por acción (en dólares estadounidenses y pesos mexicanos)			
Valor en libros ⁽⁹⁾	3.86	50.06	45.34
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora ⁽¹⁰⁾	0.51	6.62	5.72
Razón de ganancias a activos fijos.....		9.81	8.09

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 12.96 por dólar estadounidense únicamente para facilidad del lector.

(2) Incluye el resultado de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Historia Corporativa”.

(3) Incluye los resultados 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”.

- (4) Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo, equipo de refrigeración y botellas retornables y cajas, neto de bajas de propiedades, planta y equipo.
- (5) Calculado dividiendo total activos corrientes entre total pasivos.
- (6) Calculado dividiendo total pasivo entre capital.
- (7) Calculado sumando préstamos bancarios y documentos por pagar corrientes, vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente y préstamos bancarios y documentos por pagar no corrientes divididos entre la suma de capital y préstamos bancarios y documentos por pagar no corrientes.
- (8) Calculado dividiendo flujo neto de efectivo generado por actividades de operación entre la diferencia de gasto financiero y producto financiero.
- (9) Calculado con 2,030.54 y 1,985.45 millones de acciones ordinarias, al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.
- (10) Con base en 2,015.14 y 1,865.55 millones de acciones ordinarias promedio en circulación, en 2012 y 2011, respectivamente.

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⁾
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	2.770	0.121
2012 ⁽²⁾	2 de mayo y 5 de noviembre de 2013 ⁽³⁾	1.45	(4)
2012 ⁽²⁾	noviembre de 2013 ⁽³⁾	1.45	

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

(2) El pago de dividendos declarados para el año fiscal 2012 fue dividido en dos pagos iguales. Se estima que el primer pago será pagado después del 2 de mayo de 2013, y el segundo pago después del 5 de noviembre de 2013.

(3) La fecha de pago es estimada ya que el dividendo de 2012 no ha sido pagado a la fecha de este reporte anual.

(4) Los dólares estadounidenses por acción no están determinados ya que el dividendo de 2012 no ha sido pagado a la fecha de este reporte anual.

El decreto, monto y pago de dividendos, está sujetos a la aprobación de la mayoría simple de los accionistas cuando este sea hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades retenidas de los años anteriores, y por la mayoría de los accionistas de cada una 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 propuesta por nuestro consejo de administración y dependerá de nuestros resultados, 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 mexicanos por dólar estadounidense.

<u>Periodo</u>	<u>Tipo de Cambio</u>			
	<u>Alto</u>	<u>Bajo</u>	<u>Promedio⁽¹⁾</u>	<u>Fin del periodo</u>
2008.....	Ps. 13.94	Ps. 9.92	Ps. 11.21	Ps. 13.83
2009.....	15.41	12.63	13.58	13.06
2010.....	13.19	12.16	12.64	12.38
2011.....	14.25	11.51	12.43	13.95
2012.....	14.37	12.63	13.14	12.96

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

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

	<u>Tipo de Cambio</u>		
	<u>Alto</u>	<u>Bajo</u>	<u>Fin del periodo</u>
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
2012:			
Primer Trimestre	Ps. 13.75	Ps. 12.63	Ps. 12.81
Segundo Trimestre	14.37	12.73	13.41
Tercer Trimestre	13.72	12.74	12.86
Cuarto Trimestre	13.25	12.71	12.96
Septiembre.....	13.18	12.74	12.86
Octubre.....	13.09	12.71	13.09
Noviembre.....	13.25	12.92	12.92
Diciembre.....	13.01	12.72	12.96
2013:			
Enero	Ps. 12.79	Ps. 12.59	Ps. 12.73
Febrero	12.88	12.63	12.78

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

Al 8 de marzo de 2013 el tipo de cambio fue de Ps. 12.65 por US\$1.00, de acuerdo con el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

El pago de dividendos en efectivo se realiza en pesos mexicanos, como resultado, la fluctuación cambiaria influirá en los montos en dólares estadounidenses efectivamente recibidos por los tenedores de nuestros ADSs, (las cuales representan diez acciones de la Serie L), al momento de la conversión y pago por el depositario de nuestros ADSs de los dividendos en efectivo a las acciones representadas por dichos ADSs. 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 nuestros resultados y nuestra condición financiera.

Substancialmente la totalidad de nuestras ventas provienen de ventas de bebidas de la marca *Coca-Cola*. Producimos, comercializamos, vendemos 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 bajo 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 previo 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 2012 teníamos ocho contratos de embotellador en México: (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 agosto de 2013, 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 aviso previo sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en específico. 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, nuestros resultados y proyecciones.

The Coca-Cola Company y FEMSA influyen de manera importante en la conducción 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 8 de marzo de 2013, *The Coca-Cola Company* era propietaria de manera indirecta del 28.7% 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 8 de marzo de 2013, FEMSA era propietario de manera indirecta del 48.9% 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.

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 categorías de bebidas además de refrescos, tales como agua, bebidas a base de jugo, té, bebidas deportivas y productos lácteos. A pesar de que las condiciones competitivas son diferentes en cada uno de 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 podrían 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 de 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.

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

El agua es un componente esencial 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 concesiones otorgadas por los gobiernos de varios de nuestros territorios o contratos de suministro de agua.

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—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.

Además del agua, nuestras materias primas más importantes son: (1) el concentrado, que adquirimos de las compañías afiliadas de *The Coca-Cola Company*, (2) edulcorantes y (3) materiales de empaque. Los precios del concentrado utilizado para los refrescos son determinados por *The Coca-Cola Company* como un porcentaje del precio promedio ponderado de venta al detallista, en moneda local, después de los impuestos aplicables. No podemos asegurar que *The Coca-Cola Company* no incrementará el precio del concentrado para refrescos o que cambiarán la forma de calcular dicho precio en un futuro. El comportamiento de los precios del resto de nuestras materias primas depende de los precios de mercado y la disponibilidad local, imposición de aranceles o restricciones y 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. En 2011 el dólar estadounidense no se apreció frente a las monedas de la mayoría de los países en los que operamos; sin embargo en 2012 el dólar estadounidense sí se apreció frente algunas de esas monedas. No podemos anticipar si el dólar estadounidense se apreciará o depreciará frente a estas monedas 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 fueron más bajos en 2012 en comparación al 2011. No podemos asegurar que los precios no volverán a aumentar en el futuro. El precio promedio de los edulcorantes, en conjunto, pagado durante el 2012 fue menor en comparación con el 2011 en todos los países en los que operamos. Desde 2009 hasta el 2012 el precio internacional del azúcar fue volátil debido a varios factores, entre ellos la inestabilidad en la demanda, problemas de disponibilidad y de clima que afectaron tanto su producción como su distribución. En todos los países en los que operamos, a excepción de Brasil, los precios del azúcar están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, lo cual nos obliga a pagar un excedente respecto de dichos precios. 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 hubo un aumento temporal en el impuesto sobre la renta del 28% al 30% desde 2010 hasta 2012. De conformidad con una reforma que entró en vigor a finales del 2012, el impuesto sobre la renta aplicable para el 2013 seguirá siendo del 30%. Asimismo, el monto al Impuesto al Valor Agregado (IVA) aumentó para 2010 del 15% al 16%.

En Panamá hubo un incremento en ciertos impuestos al consumo, 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%.

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

En Brasil, los impuestos federales aplicados en la producción y venta de bebidas se basan en un precio promedio nacional al detallista, calculado sobre la base de una encuesta anual de cada marca de bebidas brasileñas, combinada con un impuesto de tasa fija y un múltiplo específico para cada tipo de presentación (vidrio, plástico o lata). El 1 de octubre de 2012, entraron en vigor varios cambios a la tasa de impuestos brasileños. Estos cambios incluyen aumentos en los múltiplos utilizados para calcular los impuestos de bebidas no carbonatadas en presentaciones de lata o vidrio. A partir de su entrada en vigor, el múltiplo para lata incrementó de 30.0% a 31.9%, y a partir de septiembre del 2014, el múltiplo incrementará gradualmente hasta un 38.1% al 1 de octubre de 2018. El múltiplo para el vidrio incrementó de 35.0% a 37.2%, y a partir de septiembre de 2014, el múltiplo incrementará gradualmente hasta un 44.4% al 1 de octubre de 2018. Además, la reforma suspendió el beneficio fiscal sobre la producción del 50% que se aplicaba previamente a las bebidas a base de jugo, y elevó la tasa para dichas bebidas al nivel que actualmente se aplica a los refrescos. Las modificaciones que han beneficiado a la compañía, son la reducción del impuesto a la producción del concentrado de 27.0% a 20.0%, y la eliminación impuesto sobre la venta de agua mineral (natural o mineral) que anteriormente era de 9.3%.

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 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 podría tener un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera, proyecciones y resultados.

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 agua, 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. 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 o condición financiera.

Históricamente han existido restricciones voluntarias de precios o controles de precios en muchos de los países en los que operamos. Actualmente, no existe control de precios en nuestros productos en ninguno de los territorios en los que tenemos operaciones, excepto por aquellos 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 ha impuesto recientemente controles de precios a ciertos productos incluyendo agua embotellada. La imposición de estos controles o las restricciones voluntarias de precios en otros países podría tener un efecto negativo sobre nuestros resultados 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 no 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. 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 en la compañía.

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, sólo 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. No podemos asegurar que las leyes sobre bienes y servicios impuestas por el gobierno venezolano en un futuro, no nos obliguen a reducir los precios de algunos de nuestros productos, lo que provocaría un efecto negativo en nuestros resultados.

En mayo de 2012, el gobierno de Venezuela adoptó cambios relevantes a las leyes laborales. Las modificaciones a estas leyes podrían tener un impacto negativo en nuestro negocio y operaciones. Las principales modificaciones que impactan nuestras operaciones son: (i) el despido de cualquier empleado ahora está sujeto a una autorización gubernamental; (ii) el cálculo retroactivo de cualquier modificación a nuestro sistema de pago de indemnización por despido, (iii) la reducción del máximo de horas de la jornada laboral diaria y semanal (de 44 a 40 horas semanales), y (iv) el aumento de descansos semanales obligatorios, prohibiendo cualquier reducción de salario correspondiente.

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.

En algunos casos 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 y condición financiera. Véase “Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Judiciales”.

Los cambios de las condiciones climáticas podrían afectar adversamente nuestros resultados.

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 nuestra oferta de 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.

Ahora tenemos negocios en países en donde no operábamos anteriormente y esto representa diferentes o mayores riesgos que en ciertos países de América Latina.

Como resultado de la adquisición del 51% de las acciones en circulación de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (“CCBPI”), hemos incrementado nuestro alcance geográfico de América Latina a Filipinas. Filipinas presenta diferentes riesgos a los que nos enfrentamos en América Latina. Anteriormente, no teníamos negocios en los territorios de CCBPI. Después de la adquisición nos enfrentamos a presiones competitivas diferentes a las que históricamente nos hemos enfrentado. En Filipinas, somos la única compañía de bebidas compitiendo en varias categorías y enfrentamos a competidores relevantes en cada una de ellas. Además, el ingreso *per cápita* de la población en Filipinas es en promedio menor al ingreso *per cápita* de los demás países en los que actualmente operamos, y las prácticas de distribución y mercadotecnia en Filipinas difieren de nuestras prácticas anteriores. Es posible que tengamos que adaptar nuestras estrategias de mercadotecnia y distribución para competir efectivamente; en caso de no lograrlo se podría producir un efecto adverso en nuestros resultados en un futuro. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía - Adquisiciones Recientes.”

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 Registro Nacional de Valores (“RNV”) y otras bolsas de valores extranjeras, y demás asuntos que expresamente autoriza la Ley del Mercado de Valores. Como resultado, los accionistas de la 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 ADSs 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 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 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 nuestra 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 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, las reacciones de los inversionistas frente a sucesos ocurridos en un país pueden tener impacto sobre las acciones de emisoras en otros países, incluyendo México. No podemos asegurar que los eventos ocurridos en otros lugares, no afectarán adversamente el valor de mercado de nuestras acciones.

Los tenedores de nuestras Acciones Serie L en los Estados Unidos de América 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. Legalmente, los tenedores de nuestras acciones Serie L o de ADSs que se encuentren en los Estados Unidos, no podrán ejercer el 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 nuestras 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.

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 2012, el 39.2% y 40.7% de nuestros ingresos totales y de utilidad bruta, respectivamente 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 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 19.02% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2012, 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 nuestros resultados.

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 de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, por lo que podría afectar negativamente nuestros resultados, 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 comenzando el 2009; ocurriendo de nuevo a finales de 2011 afectando de manera negativa en nuestros resultados. De acuerdo con el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos, el tipo de cambio mínimo en 2012 fue de Ps. 12.63 por dólar estadounidense al 6 de febrero de 2012, y el máximo de Ps. 14.37 por dólar estadounidense al 1 de junio de 2012. Al 31 de diciembre de 2012, el tipo de cambio era de Ps. 12.96 por dólar estadounidense. Al 8 de marzo 2013, el tipo de cambio era de Ps. 12.65 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.”**

Cubrimos nuestra exposición al dólar estadounidense en relación con el peso mexicano y otras monedas de manera selectiva, respecto de nuestra deuda denominada en dólares y 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, condición financiera y flujos de efectivo en futuros periodos.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar nuestras operaciones de forma significativa. En julio de 2012, la elección presidencial en México llevó a la elección de un nuevo presidente y partido político, Enrique Peña Nieto del Partido Revolucionario Institucional. El nuevo presidente de México podría implementar modificaciones relevantes a las leyes, políticas públicas y/o regulaciones que podrían afectar la situación política y económica del país. Cualquiera de estos cambios podría tener un efecto adverso en nuestro negocio. 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. 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.

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

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

Además de México y Brasil, tenemos operaciones en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela y Argentina. Los ingresos totales de nuestra combinación de operaciones fuera de México disminuyeron como porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados, del 63.8% en 2011 a 60.8% en 2012; para las mismas operaciones fuera de México, nuestra utilidad bruta disminuyó como porcentaje de nuestra utilidad bruta consolidada de 62.2% en 2011 a 59.3% en 2012. Dada la importancia de nuestras operaciones fuera de México, nuestros resultados continúan siendo 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 nuestros resultados.

Los acontecimientos políticos en Venezuela podrían afectar nuestras operaciones. No obstante el llamado a celebrar unas próximas elecciones presidenciales por la muerte del presidente Hugo Chávez, persiste un entorno de incertidumbre político. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos en Venezuela, sobre los cuales no tenemos control alguno, no podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera o resultados.

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

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 febrero de 2013, el gobierno venezolano anunció la devaluación en su tipo de cambio fijo de 4.30 a 6.30 bolívares por dólar estadounidense. Para mayor información ver Nota 3.3 y Nota 29 de nuestros estados financieros consolidados. Cambios futuros en el régimen cambiario venezolano y futuras devaluaciones o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que operamos tendrían un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y nuestros resultados.

No podemos asegurar que los acontecimientos políticos o sociales en cualquiera de los países en los que operamos, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto adverso en el mercado global y en nuestro negocio, condición financiera o resultados.

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 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 Goiás.
- 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 Mario Pani No. 100, Col. Santa Fe Cuajimalpa, Delegación Cuajimalpa, México, D.F., 05348, México. Nuestro número telefónico en estas oficinas es (52-55) 1519-5000. Nuestra página en Internet es www.coca-colafemsa.com.

Lo siguiente es un resumen de nuestras operaciones por segmento reportado durante 2012:

Operaciones por Segmento Reportado—Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2012⁽¹⁾

	Ingresos Totales (millones de pesos mexicanos)	Porcentaje de los Ingresos Totales	Utilidad bruta (millones de pesos mexicanos)	Porcentaje de la utilidad bruta
México y Centroamérica ⁽²⁾	66,141	44.8%	31,643	46.1%
Sudamérica ⁽³⁾ (excluye Venezuela) ..	54,821	37.1%	23,667	34.5%
Venezuela	26,777	18.1 %	13,320	19.4%
Consolidado	147,739	100.0%	68,630	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 de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012.

(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, FEMSA intercambió el 100% de su división cervecera por una participación económica 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 mexicanos 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 US\$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 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 Serie L emitidas en forma de acciones 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 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% del total 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 a 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 mexicana 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.P.I. de C.V. (“Jugos del Valle”). El negocio de *Jugos del Valle* en Estados Unidos fue adquirido y vendido por *The Coca-Cola Company*. En 2008, nosotros, *The Coca-Cola Company* y todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para las operaciones de México y Brasil, respectivamente, de Jugos del Valle. Actualmente, tomando en cuenta la participación correspondiente de Grupo Fomento Queretano, tenemos una participación del 25.1% 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 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. 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 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, por un precio de compra de US\$ 364.1 millones. A partir de junio de 2008, empezamos a consolidar REMIL en nuestros estados financieros.

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 del sistema *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 SAB Miller PLC. 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, concluimos la operación para vender 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 8 de marzo de 2013 teníamos 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 compañía que resulta de esta transacción fue de Ps. 9,300 millones y un total de 63.5 millones de nuevas acciones de la compañía 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 compañía que resulta de esta transacción fue de Ps. 11,000 millones y un total de 75.4 millones de nuevas acciones de la compañía 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”).

En mayo de 2012, se concretó la fusión con Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. de C.V. (“Grupo Fomento Queretano”) una de las más antiguas empresas familiares de bebidas en el sistema *Coca-Cola* en México, con operaciones principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. Durante 2012, vendimos aproximadamente 74 millones de cajas unidad de bebidas en el territorio de la franquicia. El valor compañía de esta transacción fue de Ps. 6,600 millones y un total de 45.1 millones de nuevas acciones Serie L emitidas por la compañía debido a esta transacción. Comenzamos a consolidar a Grupo Fomento Queretano en nuestros estados financieros a partir de mayo de 2012. Como parte de nuestra fusión con Grupo Fomento Queretano adquirimos una participación del 12.9% en el capital social de Piasa.

En agosto de 2012, adquirimos, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara Mercantil de Pachuca, S.A. de C.V. (“Santa Clara”), una importante productora de leche y productos lácteos en México. Actualmente tenemos una participación indirecta del 23.8% en Santa Clara.

Adquisiciones Recientes

En diciembre de 2012, celebramos un acuerdo con *The Coca-Cola Company* para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses en una transacción totalmente en efectivo. Cerramos la transacción el 25 de enero de 2013. El valor implícito por el 100% de CCBPI es de 1,350 millones de dólares estadounidenses. Tenemos la opción de adquirir el 49% restante del capital social de CCBPI en cualquier momento durante los siguientes siete años posteriores al cierre de la operación, al mismo valor implícito de la compañía ajustado por el valor en libros y algunos otros ajustes. También tenemos una opción de venta, ejercible seis años después del cierre de la operación, para venderle nuestra parte en CCBPI de vuelta a *The Coca-Cola Company* a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo EBITDA usado en la adquisición del 51% del capital social de CCBPI, teniendo como límite el valor implícito de la compañía por el monto adquirido, ajustado por ciertos factores. Nosotros administraremos la operación diaria del negocio y *The Coca-Cola Company* tendrá ciertos derechos en el plan operativo del negocio. Dados los términos de los dos acuerdos de opción y al convenio entre accionistas que tenemos con *The Coca-Cola Company*, nosotros no consolidaremos los resultados de CCBPI. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por la compañía usando el método de participación. CCBPI vendió aproximadamente 531 millones de cajas unidad de bebidas durante el 2012 y generó ingresos aproximados de 1,100 millones de dólares estadounidenses.

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

Capital Social

Al 8 de marzo de 2013, FEMSA tenía indirectamente el 48.9% de las acciones Serie A de nuestro capital social (63.0% del capital social con derecho a voto). Al 8 de marzo de 2013, *The Coca-Cola Company* tenía indirectamente el 28.7% 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 22.4% restante de nuestro capital social.



Estrategia de Negocios

En agosto de 2011 reestructuramos nuestro negocio en dos nuevas divisiones: (1) México y Centro América y (2) 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 y Guatemala, y en todo el territorio de Nicaragua, Costa Rica y Panamá); y
- Sudamérica (cubriendo ciertos territorios en Brasil y Argentina, y en todo el territorio de Colombia y Venezuela).

Una de 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 “**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 “**Mercadotecnia**”.

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 mejorar estas habilidades, el consejo de administración ha destinado una parte de nuestro presupuesto operativo para pagar los 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 el crecimiento y operación de nuestro negocio. Basamos nuestros esfuerzos en nuestros los Valores Corporativos y Ética, nos enfocamos en tres áreas estratégicas: (i) nuestra gente, fomentando el desarrollo de nuestros empleados y sus familias; (ii) nuestra comunidad, promoviendo el desarrollo de las comunidades que operamos, en actitud de salud, cuidado personal, nutrición adecuada y actividades físicas, así como los impactos en la cadena de valor; y (iii) nuestro planeta, estableciendo lineamientos que creemos conducirán al uso eficiente de los recursos naturales para minimizar el impacto ambiental causado por nuestras operaciones podrían tener, 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 2012:



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, tés, leche, productos lácteos e isotónicos). La siguiente tabla establece nuestras principales marcas al 31 de diciembre de 2012:

Colas:	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u>⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u>⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	
Refrescos	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u>⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u>⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Ameyal</i>	✓		
<i>Canada Dry</i>	✓		
<i>Chinotto</i>			✓
<i>Crush</i>		✓	
<i>Escuis</i>	✓		
<i>Fanta</i>	✓	✓	
<i>Fresca</i>	✓		
<i>Frescolita</i>	✓		✓
<i>Hit</i>			✓
<i>Kist</i>	✓		
<i>Kuat</i>		✓	
<i>Lift</i>	✓		
<i>Mundet</i>	✓		
<i>Quatro</i>		✓	
<i>Schweppes</i>	✓	✓	✓
<i>Simba</i>		✓	
<i>Sprite</i>	✓	✓	
<i>Victoria</i>	✓		
<i>Yoli</i>	✓		
Agua:	<u>México y</u> <u>Centroamérica</u>⁽¹⁾	<u>Sudamérica</u>⁽²⁾	<u>Venezuela</u>
<i>Alpina</i>	✓		
<i>Aquarius</i> ⁽³⁾		✓	
<i>Bonaqua</i>		✓	
<i>Brisa</i>		✓	
<i>Ciel</i>	✓		
<i>Crystal</i>		✓	
<i>Dasani</i>	✓		
<i>Manantial</i>		✓	
<i>Nevada</i>			✓

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

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

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

(4) Bebidas a base de jugo, únicamente en Centroamérica.

(5) Leche y productos lácteos y jugos

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

(7) Bebidas a base de jugo

(8) Té listo para beber.

(9) Isotónicos.

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

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		
	2012	2011	2010
	(millones de cajas unidad)		
Mexico y Centroamérica			
México ⁽¹⁾	1,720.3	1,366.5	1,242.3
Centroamérica ⁽²⁾	151.2	144.3	137.0
Sudamérica (excluye Venezuela)			
Colombia.....	255.8	252.1	244.3
Brasil ⁽³⁾	494.2	485.3	475.6
Argentina	217.0	210.7	189.3
Venezuela	207.7	189.8	211.0
Volumen Total	3,046.2	2,648.7	2,499.5

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

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

(3) Excluye 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 121 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 60.2% del total del volumen de ventas en 2012. Nuestras siguientes marcas más relevantes, *Ciel* (y sus extensiones de línea, una marca de agua de México), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Valle Frut* (y sus extensiones de línea) y *Sprite* (y sus extensiones de línea), representaron el 12.8%, 4.7%, 2.6% y 2.6% del volumen total de ventas en 2012, respectivamente. Utilizamos el término extensión de línea para referirnos a los diferentes sabores en los que ofrecemos nuestras marcas. Producimos, comercializamos, vendemos 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. 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 2012, 2011 y 2010.

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. Durante el 2012 lanzamos *FUZE Tea* en la división. El consumo *per cápita* de todas nuestras bebidas en nuestros territorios de México y Centroamérica fue de 650 y 182 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante 2012.

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		
	2012	2011	2010
Volumen de ventas totales⁽¹⁾			
Total (millones de cajas unidad)	1,871.5	1,510.8	1,379.3
% Crecimiento	23.9	9.5	1.2
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría		(en porcentajes)	
Refrescos.....	73.0	74.9	75.2
Agua ⁽²⁾	21.4	19.7	19.4
Bebidas no carbonatadas.....	5.6	5.4	5.4
Total.....	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

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

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

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

En el 2012, la venta de nuestros refrescos disminuyó de un 74.9% en 2011 a 73.0% en 2012 en relación a nuestro volumen total de ventas, principalmente debido a la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, que tienen una mezcla más elevada de agua de garrafón en sus portafolios.

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

El volumen total de ventas alcanzó 1,871.5 millones de cajas unidad en 2012, un incremento del 23.9% comparado con los 1,510.8 millones de cajas unidad en el 2011. El efecto no comparable de la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, contribuyó en 322.7 millones de cajas unidad en 2012, de lo cual el 62.5% corresponde a refrescos, 5.1% a agua embotellada, 27.9% a agua de garrafón y 4.5% a

bebidas no carbonatadas. Excluyendo la integración de estos territorios, el volumen creció 1.9% a 1,538.8 millones de cajas unidad. El volumen de ventas de refrescos incrementó orgánicamente un 2.5% con respecto al año 2011. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, disminuyó 2.6%. La categoría de bebidas no carbonatadas creció un 8.9%.

Sudamérica (excluyendo Venezuela). 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 multicitas, 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 relanzamos la botella de *Coca-Cola* de plástico retornable de 2.0 litros e introducimos dos presentaciones personales de 0.25 litros. En 2012, el consumo *per cápita* de nuestras bebidas en Colombia, Brasil y Argentina fue de 130, 264 y 404 respectivamente, en porciones de ocho onzas.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
Volumen de ventas totales			
Total (millones de cajas unidad)	967.0	948.1	909.2
% Crecimiento	2.0	4.3	11.2
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría (en porcentajes)			
Refrescos.....	84.9	85.9	85.5
Agua ⁽¹⁾	10.0	9.2	10.1
Bebidas no carbonatadas.....	5.1	4.9	4.4
Total.....	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

(1) Incluye el volumen agua de garrafón.

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

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

Acordamos con *Cervejarias Kaiser*, una subsidiaria del Grupo Heineken, 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 intercambió 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 164 porciones de ocho onzas durante 2012. Al final de 2011 lanzamos *Del Valle Fresh*, una naranjada en Venezuela, lo cual contribuyó significativamente a incrementar nuestro volumen de ventas en dicho país durante 2012. Durante 2012, lanzamos dos nuevas presentaciones para nuestro portafolio de refrescos: una presentación no retornable de PET de 0.355 litros y una presentación no retornable de PET de 1 litro.

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

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

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

Estacionalidad

La venta de 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 celebraciones 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 celebraciones de navidad en diciembre.

Mercadotecnia

Nosotros, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, hemos 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 2012, sin contar las contribuciones de *The Coca-Cola Company*, fue de Ps. 3,681 millones. *The Coca-Cola Company* contribuyó con un monto adicional de Ps. 3,018 millones en 2012, incluyendo principalmente la contribución para refrigeradores, botellas y cajas. A través del uso de tecnología de información avanzada, 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 95% de nuestros volúmenes a finales de 2012, incluyendo la implementación en Argentina, y más recientemente en Venezuela.

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 mercadotecnia 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 2012

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

(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 flota 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 nuestras instalaciones de producción 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. 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 flota 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 estadios, auditorios y teatros.

Brasil. En Brasil vendimos el 31.9% del volumen total de ventas en 2012 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 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 “Resumen de Ventas.”

México y Centroamérica. Nuestros principales competidores en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son necesariamente extensivos a los nuestros. Competimos con Organización Cultiva, S.A.B. de C.V. una alianza (*joint venture*) formada recientemente por Grupo Embotelladoras Unidas, 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., quien 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 Ajemex, S.A. de C.V. y Consorcio AGA, S.A. de C.V., que ofrecen diversas presentaciones de refrescos y bebidas no carbonatadas.

En los países que 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 (bajo las marcas de *Postobón* y *Speed*), 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 de refrescos.

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*.

Como parte del marco integral de colaboración al que llegamos con *The Coca-Cola Company* a finales de 2006, *The Coca-Cola Company* provee 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 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 disminuyó aproximadamente 6.0% en 2012 en comparación con el 2011.

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.

Ninguno de los materiales o insumos que utilizamos tiene actualmente 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 México, S.A. de C.V., conocida como *Graham*, el cual es el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de *The Coca-Cola Company* y sus embotelladores en México. Compramos resina principalmente de Indorama Ventures Polymers Mexico, S. de R.L. de C.V., (antes Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.), M. & G. Polímeros México, S.A. de C.V. y DAK Resinas Americas México, S.A. de C.V., la cual es manufacturada por ALPLA México, S.A. de C.V., conocida como ALPLA, y Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V., para producir botellas de plástico no retornables para nosotros.

Compramos la totalidad de nuestras latas de Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V., conocida como FAMOSA, y de Envases Universales de México, S.A.P.I. de C.V., a través de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores de *Coca-Cola*, en la que, al 8 de marzo de 2013, teníamos una tenencia accionaria de 30.0%. Compramos nuestras botellas de vidrio principalmente a EXCO Integral Services, S.A. de C.V., (anteriormente, Compañía Vidriera, S.A. de C.V., o VITRO), Fevisa Industrial, S.A. de C.V., conocida como FEVISA y Glass 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 al 8 de marzo de 2013, teníamos el 26.1% y 2.7% de su capital social, respectivamente. Adquirimos el JMAF de CP Ingredientes, S.A. de C.V. y de Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., conocida como Almex.

Los precios del azúcar en México están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado lo que ocasiona que tengamos que pagar precios más altos por el azúcar que aquellos pagados en los mercados internacionales. Como resultado, los precios del azúcar en México no tienen correlación con los precios de los mercados internacionales para el azúcar. En el 2012 los precios del azúcar disminuyeron aproximadamente 15% en comparación con los de 2011.

En Centroamérica, la mayoría de nuestras materias primas como botellas de vidrio y plástico son compradas a 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. En 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 disminuyó en 2012 aproximadamente en un 24% en comparación con el 2011. Véase “**Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgos 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.

Venezuela. En Venezuela, utilizamos azúcar como edulcorante en casi 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 importarla de manera oportuna. La distribución de azúcar a la industria de alimentos, a la industria de bebidas y a los vendedores está controlada por el gobierno, sin embargo no experimentamos ningún problema durante el 2012 con el suministro de azúcar. Sin embargo, no podremos asegurar que podremos satisfacer nuestras necesidades de suministro de azúcar si el gobierno venezolano impone medidas más estrictas en un futuro. 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 insumos 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 para distribución y vehículos, sólo es obtenida mediante autorización de las autoridades competentes.

REGULACIÓN

Estamos sujetos a distintas regulaciones 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 nuestros resultados. Otros cambios en la normativa vigente podrían dar lugar a un aumento en los costos para dar cumplimiento, que podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados futuros o nuestra 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, 21% en Argentina, 17% (Mato Grosso do Sul y Goiás) y 18% (São Paulo, Minas Gerais y Río de Janeiro) en Brasil. También nuestra embotelladora brasileña es responsable de cargar y cobrar el impuesto al valor agregado de cada uno de sus distribuidores, basándose en el promedio de los precios de distribución de cada estado donde operamos, definido primordialmente por medio de una encuesta que es hecha por el gobierno de cada estado y actualizada, generalmente, cada tres meses. 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. 0.30 al 31 de diciembre de 2012), 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 16.74 colones (Ps. 0.42 al 31 de diciembre de 2012) por 250 ml, y un impuesto especial valorado actualmente en 5.79 colones (aproximadamente Ps. 0.15 al 31 de diciembre de 2012) por 250 ml.
- Nicaragua impone un 9.0% de impuesto al consumo y los municipios imponen un impuesto del 1% sobre nuestros ingresos brutos de Nicaragua.
- Panamá impone un 5.0% de impuesto con base en el costo del bien producido y un impuesto del 10% selectivo al consumo de los jarabes, polvos y concentrados.
- 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 del 4.2% al agua carbonatada y en refrescos de sabor con 10% o más de jugo de fruta, este impuesto no aplica a algunos de nuestros productos.
- Brasil impone un impuesto federal promedio a la producción de aproximadamente 4.7% y un impuesto promedio de ventas de aproximadamente 10.8%. 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).

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, según ha sido reformada y las regulaciones al amparo de esta, de las cuales se crea la Comisión Nacional del Agua. La Comisión Nacional del Agua está a cargo de vigilar el uso del sistema nacional de agua. De conformidad con las modificaciones a la Ley de Aguas Nacionales de 1992, las concesiones para el uso de cierto volumen de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia de cinco hasta cincuenta años, dependiendo de la disponibilidad de agua subterránea en cada región, de conformidad con las proyecciones de la Comisión Nacional del Agua. Los concesionarios pueden solicitar la renovación de los plazos de los títulos de concesión antes del vencimiento de los mismos. El gobierno mexicano tiene la facultad de reducir el volumen de agua subterránea o de superficie concesionada para su uso por cualquier cantidad de volumen no utilizado por el concesionario durante dos años consecutivos. Sin embargo, debido a que las concesiones actuales para cada una de 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 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 bien 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.º 227/67), por el *Código de Aguas Minerais* (Código de Aguas Minerales Ley n.º 7841/45), la Política de Recursos Hídricos (Ley n.º 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 empresas 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. Además, el 6 de febrero de 2012, Colombia promulgó el Decreto no. 303, que nos obliga a solicitar lo siguiente: (i) concesiones de agua y (ii) autorización para descargar el agua en cauces públicos. El Instituto Nacional de Recursos Nacionales supervisa a las empresas como la nuestra, que usan el agua como materia prima para sus negocios.

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 **“Venta y Distribución del Producto.”**

Adicionalmente, estamos sujetos a la Ley de Aguas Nacionales de 1992, 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 instalaciones de producción ubicadas en México, han cumplido con estos estándares. Además, nuestras plantas en Apizaco y San Cristóbal se encuentran certificadas con ISO 14001. Véase **“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 métricas al año, de las cuales 15,000 toneladas métricas 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 y 2011 nos proporcionó aproximadamente 45 y 80 mil megavatios/hora, respectivamente. 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 2014.

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. 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. En 2011, junto con la Fundación FEMSA, fuimos elogiados con 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 las certificaciones ISO 9001, ISO 22000, ISO 14001 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 seis plantas se unieron a un pequeño grupo de compañías que han obtenido estas certificaciones.

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 2014. 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 Jundiaí 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 220 desde 2010. En Brasil también es necesario contar con una concesión del gobierno para el drenaje. En diciembre de 2010, incrementamos la capacidad de nuestra planta de tratamiento de agua en la planta de Jundiaí. En 2012, nuestras plantas en Jundiaí y Mogi das Cruzes fueron certificadas bajo FSSC22000; nuestra planta localizada en Campo Grande está en proceso de obtener también esta certificación.

En Brasil, se promulgó una regulación municipal en la Ciudad de São Paulo al amparo 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 aumentó cada año. A partir de mayo de 2011 requeríamos recolectar el 90% de las botellas de plástico en la Ciudad de São Paulo. 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. 1,548,874 al 31 de diciembre de 2012) 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. Presentamos una apelación en contra de esta multa. En julio de 2012, la Corte de Apelación del Estado de São Pablo emitió una resolución admitiendo la apelación interlocutoria interpuesta en nombre de ABIR con el fin de suspender las multas y otras sanciones a las compañías asociadas de ABIR, incluyendo a nuestra subsidiaria brasileña, por supuesta falta de cumplimiento con la regulación municipal. Actualmente, estamos en la espera de la resolución final sobre ambos asuntos.

En agosto de 2010, a través de la Ley No. 12.305/2010 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. En respuesta a la Política Nacional Brasileña de Deshechos Sólidos, en diciembre de 2012, casi 30 asociaciones involucradas en el sector de empaquetado presentaron una propuesta al Ministerio de Medio Ambiente, incluyendo a ABIR en calidad de representante de *The Coca-Cola Company* y de nuestra subsidiaria brasileña y otras embotelladoras. El acuerdo propone crear una “alianza” para implementar sistemas de logística inversa de empaquetado de residuos no peligrosos que componen la fracción seca de los residuos sólidos municipales o equivalentes. El objetivo de la propuesta es crear metodologías para un desarrollo sostenible y proteger el medio ambiente, la sociedad y la economía. No hemos recibido aún una respuesta por parte del Ministerio de Medio Ambiente.

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 obligaciones de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables en materia ambiental. Actualmente, no consideramos que dichos costos tengan un efecto adverso significativo en nuestros resultados o situación financiera. Sin embargo, considerando que las leyes y reglamentos en materia ambiental y su aplicación se han vuelto cada vez más estrictos en 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 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 instalaciones de producción 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, no nos obliguen a reducir los precios de algunos de nuestros productos, lo que provocaría un efecto negativo en nuestros resultados operativos.

En mayo de 2012, el gobierno de Venezuela adoptó cambios relevantes a las leyes laborales. Las modificaciones a estas leyes podrían tener un impacto negativo en nuestro negocio y operaciones. Las principales modificaciones que impactan nuestras operaciones son: (i) el despido de cualquier empleado ahora está sujeto a autorización gubernamental; (ii) el cálculo retroactivo de cualquier modificación a nuestro sistema de pago de indemnización por despido, (iii) la reducción del máximo de horas de la jornada diaria y semanal (de 44 a 40 horas semanales), y (iv) el aumento de descansos semanales obligatorios, prohibiendo cualquier reducción de salario correspondiente.

En noviembre de 2012, el gobierno de la Provincia de Buenos Aires adoptó la Ley No. 14,394, la cual incrementó la tasa de impuesto aplicable a la venta de productos dentro de la Provincia de Buenos Aires, por lo que si los productos son fabricados en plantas localizadas dentro del territorio de la Provincia de Buenos Aires, la Ley

No. 14,394 incrementa la tasa de impuesto del 1% a 1.75%, y si los productos son fabricados en cualquier otra provincia de Argentina, esta ley incrementa la tasa de impuesto de 3% a 4%.

En 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. 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 operativos.

En diciembre de 2012, el gobierno de Costa Rica derogó el artículo 61 de su Código Fiscal, que permitía a las subsidiarias costa ricensas seguir ciertos procedimientos para evitar la retención de cualquier impuesto por dividendos pagados a compañías controladoras.

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 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 de impuestos 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 2012, *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 significativamente 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 específico.

Al 31 de diciembre de 2012 teníamos ocho contratos de embotellador en México: (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 agosto de 2013, 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 bajo 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.

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 y son renovados automáticamente por 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 productividad, incluyendo:

- aumento en la capacidad anual de nuestras instalaciones de producción 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 rápidos de saneamiento y 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 2012 éramos propietarios de 37 instalaciones de producción. A esa fecha teníamos por país: 16 instalaciones de producción en México, 5 en Centroamérica, 6 en Colombia, 4 en Venezuela, 4 en Brasil y 2 en Argentina.

Al 31 de diciembre de 2012, operamos 246 centros de distribución, de los cuales aproximadamente 50% están es territorio mexicano. A esta fecha, éramos propietarios de más del 86% de nuestros centros de distribución y el resto rentados. Véase “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 2012

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

(1) Tasa anualizada.

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

**Instalaciones de Producción por Ubicación
al 31 de diciembre de 2012**

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
	San Juan del Río, Querétaro	84
	Querétaro, Querétaro.....	80
Guatemala	Guatemala City.....	47
Nicaragua	Managua.....	54
Costa Rica	Calle Blancos, San José.....	52
	Coronado, San José	14
Panamá	Panamá City	29
Colombia	Barranquilla.....	37
	Bogotá, DC.....	105
	Bucaramanga.....	26
	Cali	76
	Manantial, Cundinamarca	67
Medellín	47	
Venezuela	Antímano.....	15
	Barcelona	141
	Maracaibo.....	68
	Valencia	100
Brasil	Campo Grande	36
	Jundiaí	191
	Mogi das Cruzes.....	119
	Belo Horizonte	73
Argentina	Alcorta, Buenos Aires	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 2012:

<u>Nombre de la Compañía</u>	<u>Jurisdicción</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Descripción</u>
Propimex, S. de R.L. de C.V.	México	100.0%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. C.V. ⁽¹⁾	México	100.0%	Controladora de productores y distribuidores de bebidas embotelladas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	98.2%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.
Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A.	Venezuela	100.0%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.
Industria Nacional de Gaseosas, S.A.	Colombia	100.0%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.

(1) El 24 de septiembre de 2012, Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V. se transformó en Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V. (una sociedad de responsabilidad limitada).

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 NIIF como son requeridos por la IASB.

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 2012 y 2011, el 39.2% y 36.2% 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

Presentación de las NIIF. El siguiente análisis debe leerse conjuntamente con nuestros estados financieros consolidados auditados y las notas incluidas en este reporte anual. Nuestros estados financieros han sido preparados de acuerdo con las NIIF. Empezamos a reportar bajo las NIIF para el año que terminó el 31 de diciembre de 2012, con una fecha de adopción de las NIIF de 31 de diciembre de 2012 y una fecha de transición a las NIIF de 1 de enero de 2011. La Nota 27 de nuestros estados financieros consolidados auditados contiene las conciliaciones y explicaciones sobre cómo la transición a las NIIF ha afectado nuestra situación financiera consolidada, desempeño financiero y los flujos de efectivo al 1 de enero y 31 de diciembre de 2011.

En relación con nuestra adopción de NIIF, asumimos ciertas excepciones y exenciones de las NIIF que se requieren o permiten en relación con la adopción inicial de las mismas. Las excepciones obligatorias que asumimos son aquellas relacionadas a (1) estimaciones contables; (2) participación no controladora, a la cual aplicamos los requerimientos de la NIC 27 “Estados Financieros Consolidados y Separados,” a la fecha de transición; (3) bajas de activos y pasivos financieros y (4) cobertura contable.

A continuación describimos las exenciones opcionales en las que nos basamos. Véase Nota 27 de nuestros estados financieros consolidados auditados.

- **Costo atribuido:** Una entidad puede optar por medir una partida o todos los componentes de propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a su valor razonable y utilizar dicho valor razonable como su costo atribuido a dicha fecha. Además, bajo la NIC 1, una entidad que adopta por primera vez puede optar por utilizar una revaluación bajo la normatividad anterior de una partida de propiedad, planta y equipo en o antes de la fecha de transición como costo asumido a la fecha de la revaluación, si la revaluación fue, a la fecha de la revaluación en general comparable a: (i) valor razonable, o (ii) costo o costo depreciado de acuerdo con las NIIF, ajustado para reflejar, cambios en un índice de precios general o específico.
 - La compañía ha presentado su propiedad, planta y equipo y sus activos intangibles a costo histórico bajo las NIIF en todos los países.
 - En México, bajo las NIF mexicanas la compañía dejó de registrar ajustes por inflación en su propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, año en el cual la economía mexicana dejó de ser considerada como una economía hiperinflacionaria bajo NIF mexicanas. Conforme al IAS 29, Reporte Financiero en Economías Hiperinflacionarias, el último período hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado de la adopción de las NIIF, la compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en los activos de larga duración de las operaciones mexicanas de la compañía, con base en las NIF mexicanas durante los años de 1999 a 2007, las cuales no fueron consideradas hiperinflacionarios para fines de NIIF.
 - En Venezuela este costo histórico bajo las NIIF representa un costo histórico real en el año de adquisición, indexado por inflación en una economía hiperinflacionaria con base en las disposiciones de la NIC 29.
 - La compañía aplicó la exención para no recalcular retroactivamente las diferencias por conversión en los estados financieros de sus operaciones extranjeras; por lo tanto, a la fecha de transición, se reinicia el efecto por conversión acumulado a utilidades retenidas. Si hubiéramos adoptado la metodología de valor de mercado bajo las NIIF, el costo de nuestra propiedad, planta y equipo hubiera sido determinado basado en una evaluación a la fecha de transición y los periodos subsecuentes; adicionalmente, en relación al efecto de conversión acumulado hubiéramos podido reclasificar el efecto de conversión para las subsidiarias en países que tuviesen hiperinflación bajo la definición de NIIF.
- **Adquisiciones de negocios e inversiones en asociadas y negocios conjuntos:** Se optó por no aplicar la NIIF 3, Combinaciones de Negocios, a combinaciones de negocios, así como a adquisiciones de asociadas y negocios conjuntos antes de su fecha de transición. NIIF difiere de las NIF mexicanas particularmente en el reconocimiento y valuación del pasivo por beneficios a empleados, propiedad, planta y equipo y otros activos. Como resultado, la asignación de los valores netos hubieran sido diferentes bajo NIIF.
- **Costos por financiamiento:** La compañía comenzó a capitalizar sus costos por financiamiento en la fecha de transición de acuerdo con la NIC 23, Costos por Préstamos. Los costos por préstamos incluidos previamente bajo NIF mexicanas estuvieron sujetos a la exención de costo atribuido mencionado previamente. Si hubiéramos adoptado el costo de financiamiento bajo NIIF, el valor neto hubiese sido distinto bajo NIIF.

En la Nota 28 de nuestros estados financieros consolidados auditados se describen los nuevos pronunciamientos contables bajo las NIIF que serán efectivos en 2013. En estos momentos no esperamos que alguno de estos tenga un impacto significativo en la presentación de nuestros estados financieros.

Cambio reciente en tipo de cambio. En febrero de 2013, el gobierno venezolano anunció una devaluación de sus tipos de cambio oficiales de 4.30 a 6.30 bolívares por dólar estadounidense. Al 31 de diciembre de 2012, los estados financieros fueron convertidos a pesos mexicanos usando el tipo de cambio de 4.30 bolívares por dólar estadounidense. Como resultado de dicha devaluación, el estado de situación financiera de nuestra subsidiaria

venezolana reflejó una reducción en el capital por Ps. 3,456, el cual será registrado al momento de la devaluación en febrero de 2013.

Adquisiciones Recientes. En diciembre de 2012, celebramos un acuerdo con *The Coca-Cola Company* para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses en una transacción totalmente en efectivo. Cerramos la transacción el 25 de enero de 2013. El valor implícito por el 100% de CCBPI es de 1,350 millones de dólares estadounidenses. Tenemos la opción de adquirir el 49% restante del capital social de CCBPI en cualquier momento durante los siguientes siete años posteriores al cierre de la operación, al mismo valor implícito de la compañía ajustado por el valor en libros y algunos otros ajustes. Tenemos una opción de venta, ejercible seis años después del cierre de la transacción, para venderle nuestra parte en CCBPI de vuelta a *The Coca-Cola Company* a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo EBITDA usado en la adquisición del 51% del capital social de CCBPI, teniendo como límite el valor implícito de la compañía por el monto adquirido, ajustado por ciertos factores. Nosotros administraremos la operación diaria del negocio y *The Coca-Cola Company* tendrá ciertos derechos en el plan operativo del negocio. Dados los términos de los dos acuerdos de opción y al convenio entre accionistas que tenemos con *The Coca-Cola Company*, nosotros no consolidaremos los resultados de CCBPI. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por la compañía usando el método de participación.

En enero de 2013, celebramos un acuerdo para fusionar a Grupo Yoli con nuestra compañía. Grupo Yoli opera principalmente en el estado de Guerrero, México, así como en partes del estado de Oaxaca, México. El acuerdo de fusión fue aprobado por el consejo de administración tanto de la compañía como de Grupo Yoli y está sujeto a la aprobación de la CFC y a la asamblea de accionistas de ambas compañías. Grupo Yoli vendió aproximadamente 99 millones de cajas unidad en 2012. El valor compañía de esta transacción fue Ps. 8,806 millones. Los accionistas de Grupo Yoli recibirán aproximadamente 42.4 millones de nuevas acciones Serie L una vez que se cierre la transacción. Como parte de esta transacción incrementaremos nuestra participación en Piasa en un 9.5%. Esperamos cerrar esta transacción en el segundo trimestre de 2013.

Estimaciones Contables Críticas

En la aplicación de las políticas contables de la compañía, las cuales se describen en la Nota 2 y 3 de nuestros estados financieros consolidados, la administración requiere hacer juicios, estimaciones y supuestos sobre el valor en libros de los activos y pasivos que no son fácilmente observables de otras fuentes. Las estimaciones y supuestos asociados se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos subyacentes se revisan continuamente. Las revisiones de estimaciones contables se reconocen en el periodo en que se revisa la estimación, si la revisión afecta únicamente ese periodo o durante el periodo de revisión, y a futuros periodos si la revisión de la estimación afecta tanto el periodo de revisión como futuros periodos.

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

Deterioro de activos intangibles de vida indefinida, crédito mercantil y otros activos de larga duración depreciables. Los activos intangibles con vida indefinida así como el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad generadora de efectivo excede su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos costos por venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos costos de venta se basa en información disponible de transacciones de venta obligatorias en operaciones a valor de mercado de activos similares o precios de mercado observables menos costos incrementales por disposición del activo. Para determinar si los activos están deteriorados, la compañía calcula

inicialmente un estimado del valor en uso de las unidades generadoras de efectivo a las cuales se han asignado esos activos. El cálculo del valor en uso requiere que la administración estime los flujos de efectivo futuros que se esperan generar de la unidad generadora de efectivo y la tasa de descuento conveniente para calcular el valor presente. La compañía revisa anualmente el valor en libros de los activos intangibles con vida indefinida y el crédito mercantil por deterioro con base en técnicas de valuación reconocidas. Mientras que la compañía piensa que sus estimaciones son razonables, diferentes supuestos sobre esas estimaciones podrían afectar materialmente sus evaluaciones. Las pérdidas por deterioro se reconocen en los resultados del ejercicio en el periodo en que se determina el deterioro correspondiente.

Evaluamos cada año si existe indicio de que un activo puede estar deteriorado. Si existe algún indicio, o cuando se requiere una prueba anual de deterioro para un activo, la compañía estima el valor de recuperación del activo. Cuando el valor en libros de un activo o UGE excede su valor de recuperación, el activo se considera deteriorado y su valor es reducido a su valor de recuperación. Al evaluar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros esperados a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos para el activo. Al determinar el valor razonable menos costos de venta, se toman en cuenta las operaciones de mercado recientes, en caso de que existan. Si no se pueden identificar tales operaciones, se usa un modelo de valuación apropiado. Estos cálculos se corroboran por múltiplos de valuación, precios de acciones cotizadas por subsidiarias que cotizan públicamente u otros indicadores de valor razonable disponibles. Los supuestos clave utilizados para determinar el valor de recuperación para las UGEs de la compañía, incluyendo análisis de sensibilidad, se explican más adelante en las Notas 3.15 y 12 de nuestros estados financieros consolidados.

Vida útil de propiedad, planta y equipo y activos intangibles con vida útil definida. La propiedad, planta y equipo, incluyendo botellas retornables de las cuales se espera obtener beneficios por un periodo mayor a un año; así como los activos intangibles con vida útil definida se deprecian/amortizan sobre su vida útil estimada. La compañía basa sus estimaciones en la experiencia de su personal técnico, así como en su experiencia en la industria para activos similares, ver Notas 3.11, 11 y 12 de los estados financieros consolidados.

Beneficios posteriores al retiro y otras prestaciones a empleados. Se evalúa anualmente la razonabilidad de los supuestos utilizados en los cálculos de prestaciones posteriores al retiro y otras prestaciones a empleados. La información sobre estos supuestos se describe en la Nota 16 de los estados financieros consolidados.

Impuestos a la utilidad. Los impuestos diferidos por recuperar y por pagar se determinan con base en las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos. Para las subsidiarias mexicanas, la compañía reconoce impuestos diferidos con base en sus proyecciones financieras, dependiendo de si espera incurrir en el impuesto sobre la renta (“ISR”) o en el impuesto empresarial a tasa única (“IETU”) en el futuro. Asimismo, la compañía regularmente revisa sus impuestos diferidos por recuperar, y registramos un activo diferido considerando la probabilidad de un impuesto a la utilidad histórico, el impuesto a la utilidad futuro proyectado y el tiempo esperado de las reversiones de las diferencias temporales existentes, ver Nota 24 de los estados financieros consolidados.

Contingencias fiscales, laborales y legales y provisiones. Actualmente tenemos varias demandas y contingencias relacionadas con procesos fiscales, laborales y legales como se describe en la Nota 25 de los estados financieros consolidados. Debido a su naturaleza, esos procesos legales involucran incertidumbres inherentes, incluyendo pero no limitado a resoluciones de los tribunales, negociaciones entre partes afectadas y acciones gubernamentales. La administración evalúa periódicamente la probabilidad de pérdida por esas contingencias y acumula una provisión y/o revela las circunstancias relevantes, según sea el caso. Si se considera probable la pérdida potencial de alguna demanda o proceso legal y el monto se puede estimar razonablemente, la compañía crea una provisión por la pérdida estimada.

Valuación de instrumentos financieros. Se requiere que la compañía mida todos los instrumentos financieros derivados a valor razonable. El valor razonable de los instrumentos financieros derivados se determina considerando precios cotizados en mercados reconocidos. Si esos instrumentos no se negocian, el valor razonable se determina aplicando técnicas basadas en modelos apoyados por suficiente información confiable y verificable, reconocida en el sector financiero. La compañía basa sus curvas de precios a futuro sobre cotizaciones de precios de mercado. La administración considera que las técnicas de valuación seleccionadas y los supuestos utilizados son

adecuados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros, ver Nota 20 de los estados financieros consolidados.

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

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

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

El crédito mercantil se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el monto de alguna participación no controladora en la adquirida, y el valor razonable de la participación que tenga la compañía previamente en la adquirida (si existiese) sobre el neto de los montos a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Si después de la reevaluación, el neto de los montos en la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos excede la suma de la contraprestación transferida, el monto de cualquier participación no controladora en la adquirida y el valor razonable de la participación que tenga la compañía previamente en la adquirida (si existiese), el exceso se reconoce inmediatamente en resultados como una ganancia de una compra a un precio reducido.

Para cada adquisición de negocios, la compañía decide si mide la participación no controladora en la adquirida ya sea a valor razonable o en la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida.

Inversiones en compañías asociadas. Si tenemos, directa o indirectamente, 20 por ciento o más del poder de voto en la entidad participada se presume que tiene influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que tal influencia no existe. Si la compañía tiene, directa o indirectamente, menos del 20 por ciento del poder de voto en la empresa participada se presume que la compañía no tiene influencia significativa salvo que pueda demostrarse claramente que sí existe tal influencia. Las decisiones sobre utilizar el método de participación en donde la empresa participada tiene menos del 20 por ciento del poder de voto requieren una evaluación cuidadosa de los derechos de voto y su impacto en la capacidad de la compañía para ejercer influencia significativa. La administración de la compañía considera la existencia de las siguientes circunstancias que pueden indicar que la compañía está en posición de ejercer influencia significativa sobre una empresa en la que se tiene menos del 20 por ciento del poder de voto:

- Representación en el consejo de administración, u órgano equivalente de dirección de la entidad participada;
- Participación en los procesos de fijación de políticas, entre los que se incluyen, las decisiones sobre dividendos y otras distribuciones;
- Transacciones significativas entre la compañía y la entidad participada;

- Intercambio de personal directivo; o
- Suministro de información técnica esencial.

La administración también considera que la existencia y efectos de derechos de voto potenciales que son ejecutables o convertibles, también se deben considerar cuando se evalúa si la compañía tiene influencia significativa.

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

- La tenencia de la compañía es significativa en relación con otra tenencia accionaria (es decir, no existe concentración de otros accionistas);
- Los accionistas importantes de la compañía, su matriz, filial o ejecutivos de la compañía, tienen inversión adicional en la entidad participada; y
- La compañía es parte de comités importantes de la entidad participada, tales como el comité ejecutivo o el comité de finanzas.

Resultados.

La tabla que se muestra a continuación muestra nuestros estados de resultados consolidados para los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011.

	Por los años terminados el 31 de diciembre de,		
	2012	2011	
(se presenta en millones de pesos mexicanos o millones de dólares estadounidenses excepto la información por acción)			
Ingresos:			
Ventas netas	US\$ 11,332	Ps. 146,907	Ps. 122,638
Otros ingresos de operación	64	832	586
Ingresos totales	11,396	147,739	123,224
Costo de ventas	6,102	79,109	66,693
Utilidad bruta	5,294	68,630	56,531
Costos y gastos:			
Gastos de administración	480	6,217	5,140
Gastos de ventas	3,103	40,223	32,093
Otros ingresos	42	545	685
Otros gastos	115	1,497	2,060
Gasto financiero	151	1,955	1,729
Producto financiero	33	424	616
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta	21	272	61
Ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias	-	-	61
(Ganancia) pérdida en instrumentos financieros	(1)	(13)	138
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación	1,542	19,992	16,794
Impuestos a la utilidad	484	6,274	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14	180	86
Utilidad neta consolidada	US\$ 1,072	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Propietarios de la controladora	1,028	13,333	10,662
Participación no controladora	44	565	551
Utilidad neta consolidada	US\$ 1,072	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Utilidad neta atribuible a los propietarios de la controladora (dólares americanos y pesos mexicanos):			
Por acción	US\$ 0.51	Ps. 6.62	Ps. 5.72

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 12.96 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 2012 y 2011. Véase la Nota 26 de nuestros estados financieros consolidados para información adicional por segmento.

	Por el año terminado el 31 de diciembre de,	
	2012	2011
	(se presentan en millones de pesos mexicanos)	
Ingresos Totales		
Mexico y Centroamérica ⁽¹⁾	66,141	51,662
Sudamérica (excluyendo Venezuela) ⁽²⁾ ..	54,821	51,451
Venezuela	26,777	20,111
Utilidad Bruta		
Mexico y Centroamérica ⁽¹⁾	31,643	24,576
Sudamérica (excluyendo Venezuela) ⁽²⁾ ..	23,667	22,205
Venezuela	13,320	9,750

(1) Incluye México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Incluye el resultado de Grupo Fomento Queretano desde mayo de 2012, Grupo CIMSA desde diciembre de 2011 y Grupo Tampico desde octubre de 2011 en México.

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

Resultados por el Año Terminado el 31 de diciembre de 2012 Comparados con el Año Terminado el 31 de diciembre de 2011.

Resultados Consolidados

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

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

El precio promedio consolidado por caja unidad creció 4.4%, a Ps. 47.27 en 2012, comparado con Ps. 45.29 en el 2011. En moneda local, el precio promedio por caja unidad creció en todos 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 21.4% a Ps. 68,630 millones en 2012, en comparación con el 2011. El costo de ventas incrementó 18.6% principalmente como resultado de mayores costos en edulcorantes en México durante la primera mitad del año y la depreciación del tipo de cambio promedio del real brasileño, el peso argentino y el peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en dólares estadounidenses. El margen bruto alcanzó 46.5% en 2012, una expansión de 60 puntos base en comparación con 2011.

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

Gastos administrativos y de venta. Los gastos administrativos y de venta consolidados como porcentaje de los ingresos totales, incrementaron 120 puntos base a 31.4% en 2012, en comparación con el 2011. Los gastos administrativos y de venta en términos absolutos crecieron 24.7% principalmente como resultado de la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México. Adicionalmente, los gastos administrativos y de venta incrementaron como resultado de mayores costos laborales en Venezuela y Brasil, en combinación con mayores costos laborales y de fleteo en Argentina, e inversiones continuas en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable a lo largo de nuestros territorios. Adicionalmente, durante el año terminado el 31 de diciembre de 2012, reconocimos gastos adicionales relacionados con el desarrollo de sistemas de información y capacidades comerciales en conexión con nuestros modelos comerciales en nuestros territorios y ciertas inversiones relacionadas, entre otras, con el desarrollo de nuevas líneas de negocios y categorías de bebidas no-carbonatadas.

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 hiperinflacionarias en los que operamos. 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 la utilidad o pérdida de los instrumentos financieros derivados. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que 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 2012 registró un gasto de Ps. 1,246 millones en comparación con un gasto de Ps. 1,129 millones en 2011, principalmente debido a un mayor gasto financiero neto.

Impuesto sobre la Renta. El impuesto sobre la renta creció a Ps. 6,274 millones en 2012 desde Ps. 5,667 millones en 2011. Durante el 2012, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 31.2% en comparación a 33.7% en el 2011. Esta diferencia está principalmente relacionada con el registro de un impuesto al patrimonio en nuestra subsidiaria de Colombia en el 2011.

Propietarios de la Controladora. La parte de propietarios de la controladora consolidada incrementó 25.1% a Ps. 13,333 millones en 2012, comparada con el 2011. La parte de propietarios de la controladora por acción en 2012 fue de Ps. 6.62 (Ps. 66.15 por ADSs) calculada sobre una base de 2,015.14 millones de acciones (cada ADSs representa 10 acciones Serie L) al 31 de diciembre del 2012.

Resultados Consolidados por Segmento Reportado

México y Centroamérica

Ingresos Totales. Los ingresos totales en la división de México y Centroamérica crecieron 28.0% a Ps. 66,141 millones en 2012, en comparación con el 2011, incluyendo la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en la operación de México durante el 2012. Mayores volúmenes, incluyendo las

fusiones de los nuevos territorios, representaron cerca de 85% de los ingresos incrementales durante el año y el incremento en los precios promedio por caja unidad representó el resto. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 35.11, un incremento de 3.1% en comparación con el 2011, principalmente reflejando incrementos selectivos de precio implementados en México y Centroamérica durante el año. Excluyendo los efectos no comparables de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, los ingresos totales crecieron 8.3%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los territorios recientemente fusionados en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 7.5%.

El volumen total de ventas en la división creció 23.9% a 1,871.5 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 2011. Excluyendo el efecto no comparable de la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, el volumen creció 1.9% a 1,538.8 millones de cajas unidad. Bajo la misma base, la categoría de refrescos creció 2.5%, impulsada por un crecimiento de 2.7% en la marca *Coca-Cola* y de 1.8% en refrescos de sabores. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.9% principalmente impulsada por la línea de bebidas de *Jugos del Valle* y *Powerade*. Estos incrementos compensaron una caída de 2.6% en el portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón.

El volumen total de ventas en México creció un 25.9% a 1,720.3 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 1,366.5 millones de cajas unidad en 2011. Excluyendo el efecto no comparable de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano, el volumen creció 1.5% a 1,387.6 millones de cajas unidad. Sobre la misma base, el volumen de ventas en la categoría de refrescos creció un 2.4%, impulsada por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola*, que creció 2.5%. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas aumentó 7.9%, apoyada por el desempeño de *Del Valle Frut* y *Powerade*. Estos incrementos compensaron una caída de 2.8% en el portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón.

El volumen total de ventas en Centroamérica creció 4.8% a 151.2 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 144.3 millones de cajas unidad en 2011. El volumen de ventas en la categoría de refrescos creció un 3.6%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola* en Panamá y Nicaragua, que creció un 11.1% y 5.0% respectivamente. El portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció un 8.0% impulsado principalmente por el desempeño de la marca *Alpina*. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas aumentó 13.8%, gracias a la introducción de la marca *Del Prado*.

Utilidad Bruta. Nuestra utilidad bruta creció 28.8% a Ps. 31,643 millones en 2012, comparada con el 2011. El costo de ventas creció 27.4% principalmente como resultado de mayores costos de fructuosa en México durante la primera mitad del año y la depreciación del tipo de cambio promedio del peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en dólares estadounidenses, que fueron parcialmente compensados por menores costos de PET y azúcar. El margen bruto creció de 47.6% en el 2011 a 47.8% en el 2012.

Gastos administrativos y de venta. Los gastos administrativos y de venta en la división de México y Centroamérica, como porcentaje de los ingresos totales incrementaron 90 puntos base a 31.7% en 2012, en comparación con el 2011, principalmente como resultado de la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México. Adicionalmente, los gastos administrativos y de venta incrementaron como resultado de inversiones continuas en mercadotecnia a lo largo de nuestros territorios en México y Centroamérica. Además, durante el año terminado el 31 de diciembre de 2012, reconocimos gastos adicionales relacionados con el desarrollo de sistemas de información y capacidades comerciales en relación con nuestros modelos comerciales en nuestros territorios y ciertas inversiones relacionadas, entre otras, con el desarrollo de nuevas líneas de negocios y categorías de bebidas no-carbonatadas. Los gastos administrativos y de venta crecieron en términos absolutos 32.0% en comparación con el 2011.

Sudamérica (excluyendo Venezuela)

Ingresos Totales. Los ingresos totales alcanzaron Ps. 54,821 millones en el 2012, un incremento de 6.5% en comparación con el 2011, como resultado de crecimientos de ingresos en Colombia, Argentina y Brasil, a pesar del efecto negativo de conversión originado por la devaluación del real brasileño. Excluyendo la cerveza que aportó Ps. 2,905 millones durante el año, los ingresos totales incrementaron 6.4% a Ps. 51,916 millones. Excluyendo la cerveza, mayores precios promedio por caja unidad a lo largo de nuestras operaciones representaron cerca de 70%

de los ingresos incrementales y el crecimiento del volumen en cada territorio contribuyó el resto. Excluyendo los efectos de conversión de moneda los ingresos totales crecieron aproximadamente 11.6%.

El volumen total de ventas de la división Sudamérica, excluyendo Venezuela, creció 2.0% a 967.0 millones de cajas unidad en el 2012, comparado con el 2011, como resultado de crecimientos en cada operación. Nuestro portafolio de refrescos creció 0.8%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola* en Argentina, que creció 5.1%, y un crecimiento de 3.3% en refrescos de sabores. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 5.8% impulsada principalmente por la línea de bebidas de *Jugos del Valle* en Brasil y la marca de jugo *Cepita* y la naranjada *Hi-C* en Argentina. Nuestro portafolio de agua embotellada creció 20.4% impulsado principalmente por la marca *Crystal* en Brasil y la marca *Brisa* en Colombia. Estos incrementos compensaron un decremento de 5.9% en nuestro portafolio de agua de garrafón.

El volumen total de ventas en Colombia creció 1.5% a 255.8 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 252.1 millones de cajas unidad en 2011. El volumen de ventas en la categoría de refrescos creció 0.7%, impulsado por la introducción de la marca *Fanta* y el desempeño de *Quatro*. El negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 4.4% impulsado principalmente por la marca *Brisa*. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció el 1.2%, impulsado principalmente por la introducción de *FUZE Tea*.

El volumen total de ventas en Argentina creció 3.0% a 217.0 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 210.7 millones de cajas unidad en 2011. El volumen de ventas en la categoría de refrescos creció 2.5%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola*, que creció 5.1%. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.1%, impulsado principalmente por la marca de jugos *Cepita* y la naranjada *Hi-C*. El portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 7.0% debido principalmente a la introducción de la marca *Bonaqua*.

El volumen total de ventas en Brasil creció 1.8% a 494.2 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 485.3 millones de cajas unidad en 2011. El portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció un 25.8% impulsado principalmente por la marca *Crystal*. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.3%, debido al desempeño de la línea de *Jugos del Valle*. El volumen de ventas en la categoría de refrescos se mantuvo estable en comparación con 2011.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta alcanzó Ps. 23,667 millones, un incremento de 6.6% en 2012, comparado con el año 2011. El costo de ventas incrementó 6.5% impulsado principalmente por la depreciación del tipo de cambio promedio del real brasileño y el peso argentino aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en dólares estadounidenses. El margen bruto alcanzó 43.2% en el 2012, manteniéndose estable en comparación con 2011.

Gastos administrativos y de venta. Los gastos administrativos y de venta en Sudamérica, excluyendo Venezuela, como porcentaje de los ingresos totales, incrementaron 130 puntos base a 28.9% en 2012, en comparación con el 2011, principalmente como resultado de mayores costos laborales en Brasil y mayores costos laborales y de fleteo en Argentina, en combinación con mayores 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 a lo largo de la división, excluyendo Venezuela. Los gastos administrativos y de venta en Sudamérica, excluyendo Venezuela, en términos absolutos crecieron 11.3% en comparación con el 2011.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 26,777 millones en 2012, un incremento de 33.1% en relación al 2011. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 128.8 en 2012, representando un incremento de 21.7% en relación al 2011 y aportando cerca de 75% de los ingresos incrementales. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de Venezuela crecieron aproximadamente 43.0%.

El volumen total de ventas en Venezuela creció 9.4% a 207.7 millones de cajas unidad en 2012, en comparación con 189.8 millones de cajas unidad en el 2011. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 150.0%, debido a la introducción de la naranjada *Del Valle Fresh*. El volumen de ventas de

refrescos creció 4.9%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola*, que creció 7.7%. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua en garrafón creció 12.6% debido principalmente al desempeño de la marca *Nevada*.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta alcanzó Ps. 13,320 millones en 2012, un incremento de 36.6% comparado con 2011. El costo de ventas incrementó 29.9%. Menores precios de edulcorantes y PET impulsaron una expansión del margen bruto de 120 puntos base a 49.7% en 2012 en comparación con 48.5% en 2011.

Gastos administrativos y de venta. Los gastos administrativos y de venta en Venezuela, como porcentaje de los ingresos totales, incrementaron 50 puntos base a 36.0% en 2012, en comparación con el 2011, principalmente como resultado de mayores costos laborales, en combinación con mayores inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado y ampliar la cobertura de enfriadores a lo largo del país. Los gastos administrativos y de venta en Venezuela en términos absolutos crecieron 35.2% en comparación con el 2011.

Liquidez y Recursos de Capital

Liquidez. La principal fuente de nuestra liquidez es el efectivo que se genera de nuestras operaciones. La gran mayoría de nuestras ventas se realiza en efectivo y el resto con crédito a corto plazo. Históricamente hemos sido capaces de depender 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, 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 valores en los mercados mexicanos e internacionales.

Nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2012 era de Ps. 29,914 millones, en comparación con Ps. 22,362 millones al 31 de diciembre de 2011. La deuda a corto plazo y la deuda de largo plazo fueron de Ps. 5,139 millones y Ps. 24,775 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2012, en comparación con Ps. 5,540 millones y Ps. 16,821 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2011. La deuda total incrementó Ps. 7,552 millones en 2012, comparada con el 2011. La deuda neta disminuyó Ps. 3,509 millones en 2012 principalmente como resultado de la generación de efectivo. Al 31 de diciembre de 2012, nuestro efectivo y equivalentes de efectivo fueron de Ps. 23,222 millones en comparación a Ps. 11,843 millones al 31 de diciembre de 2011. Al 31 de diciembre de 2012, el efectivo y los equivalentes de efectivo estaban compuestos por 56% de dólares estadounidenses, 12% pesos mexicanos, 9% reales brasileños, 21% bolívares, 1% pesos colombianos y 1% pesos argentinos. Al 28 de febrero de 2013, el saldo de nuestro efectivo y sus equivalentes era de Ps. 14,512 millones, incluyendo US\$430 millones en dólares estadounidenses. Estos fondos, junto con el efectivo generado por nuestras operaciones, son suficientes para satisfacer nuestros requerimientos de operación.

En febrero de 2013, el gobierno venezolano anunció una devaluación de sus tipos de cambio oficiales de 4.30 a 6.30 bolívares por dólar estadounidense. Para mayor información ver Nota 3 y Nota 30 de nuestros estados financieros consolidados. Cambios futuros en el control del régimen cambiario venezolano, y futuras devaluaciones monetarias o la imposición de controles cambiarios en cualquiera de los países en los que operamos tendría un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y resultados.

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 2012 y 2011, de nuestros estados consolidados de flujo de efectivo:

	Años terminados el 31 de diciembre de,	
	2012	2011
	(en millones de pesos mexicanos)	
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	23,650	13,893
Flujo neto de efectivo generado por actividades de inversión ⁽¹⁾	(10,989)	(12,197)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de financiamiento	60	(3,072)
Dividendos pagados	(5,734)	(4,366)

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

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2012.

	Vencimientos				Total
	(en millones de pesos mexicanos)				
	Menos de 1 año	1-3 años	4-5 años	Más de 5 años	
Deuda⁽¹⁾					
Pesos mexicanos.....	267	6,624	-	2,495	9,386
Dólares estadounidenses.....	4,098	7,795	-	6,458	18,351
Reales brasileños.....	9	26	17	13	65
Pesos colombianos.....	-	990	-	-	990
Pesos argentinos.....	577	349	-	-	926
Arrendamiento financiero					
Reales brasileños.....	4	7	-	-	11
Pesos colombianos.....	185	-	-	-	185
Pago de intereses⁽²⁾					
Pesos mexicanos.....	724	1,480	202	638	3,044
Dólares estadounidenses.....	394	1,259	321	669	2,643
Reales brasileños.....	3	6	2	0.4	11
Pesos colombianos.....	76	53	-	-	129
Pesos argentinos.....	113	36	-	-	149
Swaps de tasa de interés⁽³⁾					
Pesos mexicanos (flotante a fija).....	(4)	(186)	-	-	(190)
Swaps de tipo de cambio					
Pesos mexicanos a dólares estadounidenses ⁽⁴⁾	-	46	-	-	46
Forwards					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos ⁽⁵⁾	11	-	-	-	11
Opciones tipo collar⁽⁶⁾					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos.....	28	-	-	-	28
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos.....	189	7	-	-	196
Contratos de cobertura sobre materias primas					
Azúcar ⁽⁷⁾	(151)	(44)	-	-	(195)
Aluminio ⁽⁸⁾	(5)	-	-	-	(5)
Contribuciones esperadas a pagar por el plan de pensiones y prima de antigüedad.....					
	269	397	177	1,035	1,878
Otros pasivos a largo plazo⁽⁹⁾.....					
	-	-	-	-	-

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

(2) La tasa de interés fue calculada utilizando los contratos de deuda a largo plazo y las cantidades de tasa de interés nominales al 31 de diciembre de 2012. Los pasivos denominados en dólares estadounidenses fueron convertidos a pesos mexicanos utilizando un tipo de cambio de Ps. 13.01 por dólar estadounidense, el tipo de cambio reportado por el Banco de México y proporcionado por los intermediarios para saldar obligaciones en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2012.

(3) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2012 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 2012.

(4) Los *swaps* de tasa interés y de tipo de cambio utilizados para convertir los dólares estadounidenses denominados como deuda con tasa flotante en pesos mexicanos de Ps. 955 millones con un vencimiento el 14 de abril de 2014 y Ps. 1,598 millones con un vencimiento el 2 de mayo de 2014. Estos *swaps* de tipo de cambio son considerados de cobertura para fines contables y

están relacionados a los préstamos bilaterales en dólares. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2012.

- (5) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2012 de los instrumentos derivados *forwards* que son considerados como cobertura contra las fluctuaciones del peso mexicano. 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 2012.
- (6) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2012 para opciones tipo *collar*, utilizados para cubrir fluctuaciones del peso mexicano. Este instrumento está compuesto por una opción tipo *call* y una opción tipo *put*, con el mismo notional y vencimiento, pero con distintos niveles de ejercicio. Este tipo de instrumentos limitan la exposición al riesgo de fluctuación cambiaria de similar a un contrato *forward*. Estos instrumentos son considerados coberturas para propósitos contables. Los montos expresados en la tabla están expresados al 31 de diciembre de 2012.
- (7) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2012 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 2012.
- (8) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2012 de los contratos de futuros y *forwards* utilizados para cubrir el costo del aluminio. Estos instrumentos son considerados coberturas para propósitos contables. Los montos expresados en la tabla están expresados a valor razonable al 31 de diciembre de 2012.
- (9) 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 2012.

Moneda	Porcentaje de la Deuda Total ⁽¹⁾⁽²⁾	Tasa promedio nominal ⁽³⁾	Tasa Promedio Ajustada ⁽¹⁾⁽⁴⁾
Pesos mexicanos	40.1%	5.8%	7.1%
Dólares estadounidenses.....	52.7%	3.5%	3.6%
Pesos colombianos.....	3.9%	6.7%	6.7%
Reales brasileños	0.3%	4.5%	4.5%
Pesos argentinos	3.1%	18.8%	18.8%
Bolívar venezolano	-	-	-

- (1) Incluye el efecto de nuestros contratos de derivados al 31 de diciembre de 2012, incluyendo *swaps* de tasa de interés y de tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares estadounidenses y posiciones futuras de dólares estadounidenses.
- (2) Debido al redondeo, puede ser que las cifras no sean igual al 100%.
- (3) Tasa de interés anual promedio ponderado por divisa al 31 de diciembre de 2012.
- (4) Tasa de interés anual promedio ponderado por moneda al 31 de diciembre de 2012 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 8 de marzo de 2013 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., nuestra principal subsidiaria operadora en México, una de 5 años de interés variable, y otra por 10 años 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 el mercado de valores de México:

Fecha de emisión	Vencimiento	Monto	Tasa
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.

Nuestros certificados bursátiles contienen 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 con fecha de vencimiento 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. A 31 de diciembre 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. 18,368 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, en dichos créditos 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 paguemos anticipadamente dichos préstamos en el evento de que haya un cambio de control.

Consideramos que a la fecha de presentación de este reporte anual cumplimos con todas las obligaciones de nuestros contratos de crédito. Un deterioro material o prolongado de nuestros resultados 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

Actualmente tenemos varias demandas y contingencias relacionadas con procesos fiscales, laborales y legales. Debido a su naturaleza, esos procesos legales involucran incertidumbres inherentes, incluyendo pero no limitado a resoluciones de los tribunales, negociaciones entre partes afectadas y acciones gubernamentales.

Tenemos varias pérdidas por contingencias relacionadas con procedimientos fiscales, legales y laborales, y hemos registrado reservas como otros pasivos en aquellos en los que creemos que es probable una resolución desfavorable. Usamos abogados externos para ciertos casos complicados. La siguiente tabla presenta la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2012:

	Largo Plazo
Fiscales, principalmente impuestos indirectos....	Ps. 921
Legales.....	279
Laborales	934
Total.....	<u>Ps. 2,134</u>

La administración evalúa periódicamente la probabilidad de pérdida por esas contingencias y acumula una provisión y/o revela las circunstancias relevantes, según sea el caso. Si se considera probable la pérdida de alguna

demanda o proceso legal y el monto se puede estimar razonablemente, la compañía crea una provisión por la pérdida estimada.

En los últimos años, nuestras subsidiarias en México, Costa Rica y Brasil estuvieron obligadas a proporcionar cierta información a las autoridades competentes, respecto de 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 significativo derivado de estas contingencias.

Como es requerido por las autoridades fiscales en Brasil hemos garantizado nuestras contingencias fiscales que se encuentran en litigio por un importe de Ps. 2,164 y Ps. 2,418 millones y al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente, dando en garantía ciertos activos fijos u otorgando garantías bancarias.

Derivado de algunas combinaciones de negocios anteriores, los vendedores respectivos nos han indemnizado por ciertas contingencias. Derivado de la reciente fusión de Grupo Fomento Queretano en nuestra compañía, hemos acordado indemnizaciones por ciertas contingencias similares. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Historia Corporativa.”

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:

	Por el año terminado al 31 de diciembre de,	
	2012	2011
	(millones de pesos mexicanos)	
Inversiones de capital, neto ⁽¹⁾	10,259	7,862

(1) Incluye adquisiciones y ventas de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga duración.

	Inversiones de Capital por Territorio	
	por el año terminado al 31 de diciembre de,	
	2012	2011
	(millones de pesos mexicanos)	
México y Centroamérica ⁽¹⁾	5,350	4,120
Sudamérica (excluye Venezuela) ⁽²⁾	3,878	3,109
Venezuela	1,031	633
Total	10,259	7,862

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

(2) Incluye Colombia, Brasil y Argentina.

En 2012, 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 de operación y en general nuestra rentabilidad.

Para 2013 hemos presupuestado aproximadamente 800 millones de dólares estadounidenses en inversiones de capital. Nuestra inversión de capital en 2013 se destinará principalmente a:

- inversiones en capacidad de producción (principalmente para una planta en Brasil y una planta en Colombia);
- 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 2013, aproximadamente 35% 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 2013. Nuestro plan de inversiones para 2013 está sujeto a cambios sobre la base de condiciones del mercado y otras de nuestros resultados y recursos financieros.

Durante 2012, comenzamos la construcción de una planta de producción en Minas Gerais, Brasil, que requerirá de una inversión de 400 millones de reales brasileños (equivalente a aproximadamente 198 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 en diciembre 2013 y que empiece a operar el primer trimestre de 2014. 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 1.2 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* son enteramente discrecionales. 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 continuará haciendo dichas contribuciones.

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 2012. 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 del 2012				Total
	Menos de 1 año	1-3 años	4 –5 años	Más de 5 años	
(en millones de pesos mexicanos)					
Swaps de tasa de interés					
Pesos mexicanos (flotante a fija)	(4)	(186)	-	-	(190)
Swaps de tipo de cambio					
Pesos mexicanos a dólares estadounidenses	-	46	-	-	46
Forwards					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos	11	-	-	-	11
Opciones tipo collar					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos	28	-	-	-	28
Contratos de cobertura sobre materias primas					
Azúcar	(151)	(44)	-	-	(195)
Aluminio	(5)	-	-	-	(5)

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 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 propietarios 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 dicho término se define en 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 asamblea de accionistas, en la que los accionistas elegirán un sustituto.

Nuestros estatutos, recientemente reformados, 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 nuestra 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 cuatro 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 dos 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 extraordinaria para tratar los asuntos que se incluyan en el orden del día.

En nuestra asamblea de accionistas del pasado 5 de marzo de 2013, se eligieron los siguientes consejeros: 11 consejeros y sus respectivos suplentes fueron nombrados por los accionistas de la Serie A, cinco consejeros y sus respectivos suplentes fueron nombrados por los accionistas de la Serie D y tres 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: Vence: Puesto actual: Otros cargos:</p>	<p>Febrero de 1954 1993 como consejero y en 2001 como Presidente 2014 Director General de FEMSA 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), BBVA Bancomer, S.A., Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V. y Grupo Industrial Bimbo, S.A. de C.V., y presidente del Consejo Consultivo de Woodrow Wilson Center, Mexico Institute.</p>
	<p>Experiencia laboral:</p>	<p>Se incorporó al Departamento de Planeación Estratégica de FEMSA en 1988. Fue nombrado Director General de OXXO en 1989, Vicepresidente de comercio FEMSA Cerveza y Director General Adjunto de FEMSA en 1991, y 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: Vence: Puesto actual:</p>	<p>Julio de 1962 1996 2014 Vicepresidente Ejecutivo, Insumos Estratégicos y Tecnologías de Información de FEMSA</p>
	<p>Otros cargos:</p>	<p>Miembro del consejo de administración de ITESM y Nutec, S.A. de C.V., presidente del consejo de administración de Coparmex Nuevo León</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:	Eva María Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾
José Luis Cutrale <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Septiembre de 1946
	Primera designación::	2004
	Vence:	2014
	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 Sucocitricio 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::	2000
	Vence:	2014
	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., APEX y EGADE Escuela de Negocios del ITESM y el Premio Eugenio Garza Sada.
	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 hasta el 2000.

Consejeros Serie A

	Estudios:	Licenciado en Economía por el ITESM, con post grado en administración de empresas en el ITESM y de Desarrollo Económico en Italia
	Consejero suplente:	Max Michel González
Ricardo Guajardo Touché <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Mayo de 1948
	Primera designación:	1993
	Vence:	2014
	Puesto actual:	Presidente del consejo de administración de SOLFI, S.A.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Grupo Valores Monterrey, El Puerto de Liverpool, S.A.B. de C.V., Grupo Alfa, S.A.B. de C.V., BBVA Bancomer, S.A., Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V., Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Grupo Financiero Bancomer y Grupo Coppel, S.A.B. de C.V.
	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 California en Berkeley
	Consejero suplente:	Eduardo Padilla Silva
Paulina Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Marzo de 1972
	Primera designación:	2009
	Vence:	2014
	Puesto actual:	Inversionista privado
	Estudios:	Tiene una licenciatura en administración de empresas por el ITESM
	Consejero suplente:	Mariana Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾
Federico Reyes García <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Septiembre de 1945
	Primera designación:	1992
	Vence:	2014
	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
	Otros cargos:	Presidente del consejo de administración de Valores de Monterrey y consejero suplente del consejo de administración de Optima Energía y Grupo Bimbo, respectivamente

Consejeros Serie A

	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:	2014
	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 por dos años fue Director de Ventas para la región norte de México en FEMSA Cerveza previo a su posición actual y hasta 2003 cuando fue designado 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 (CP) 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:	2014
	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 del ITESM y 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:	2014
	Puesto actual:	Director General de Bimbo.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Banco Nacional de México y Grupo Bimbo
	Experiencia laboral:	Vicepresidente de Grupo Bimbo

Consejeros Serie A

	Estudios:	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:	Agosto de 1943
	Primera designación:	2004
	Vence:	2014
	Puesto actual:	Director de Administración de <i>Allen & Company</i>
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Grupo 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:	Abril de 1952
	Primera designación:	2003
	Vence:	2014
	Puesto actual:	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:	CP 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:	Junio de 1957
	Primera designación:	2004
	Vence:	2014
	Puesto actual:	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 en comercio de la Universidad Nacional de Irlanda
	Consejero suplente:	Sunil Ghatnekar

Consejeros Serie D

Charles H. McTier
Consejero Independiente

Fecha de nacimiento: Enero de 1939
Primera designación: 1998
Vence: 2014
Puesto actual: Presidente de la fundación *Robert W. Woodruff*
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de *AGL Resources*
Experiencia laboral: Fue Director de *Robert W. Woodruff Foundation* de 1971 a 2007 y miembro del consejo de nueve embotelladores de *The Coca-Cola Company* en los años 1970's y 1980's
Estudios: Título en Administración de Empresas de la Universidad de Emory

Marie Quintero-Johnson
Consejero

Fecha de nacimiento: Octubre de 1966
Primera designación: 2012
Vence: 2014
Puesto actual: Vicepresidente de la división de Fusiones y Adquisiciones, *The Coca-Cola Company*
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de Zico
Consejero suplente: Gloria Bowden

Bárbara Garza Lagüera Gonda ⁽²⁾
Consejero

Fecha de nacimiento: Diciembre de 1959
Primera designación: 1999
Vence: 2014
Puesto actual: Inversionista privado
Experiencia en negocios: Fue presidente y directora general de Alternativas Pacíficas, A.C. (una organización sin fines de lucro)
Estudios: Tiene un título en negocios por el ITESM y un MBA por el ITESM
Consejero suplente: Kathy Waller

Consejeros Series L

Herman Harris Fleishman Cahn
Consejero Independiente

Fecha de nacimiento: Mayo de 1951
Primera designación: 2012
Vence: 2014
Puesto actual: Presidente del consejo de administración de Grupo Tampico
Otros cargos: Miembro del consejo de administración del Banco Nacional de México, S.A., BBVA Bancomer, Banco de México, Teléfonos de México, S.A. y Administración Portuaria Integral de Tampico, S.A. de C.V.

	Estudios:	Título en Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana, MBA de Harvard y estudios de postgrado certificados por <i>Wharton School</i> , Universidad de Texas, Universidad de Columbia y <i>Massachusetts Institute of Technology</i>
	Consejero suplente:	Robert A. Fleishman Cahn
José Manuel Canal Hernando <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Febrero de 1940
	Primera designación:	2003
	Vence:	2014
	Puesto actual:	Consultor privado
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de FEMSA, Banco Compartamos S.A., Grupo Kuo, S.A.B. de C.V., Grupo Industrial Saltillo S.A.B. de C.V., Grupo Acir S.A. de C.V., Satélites Mexicanos, S.A. de C.V. y Consorcio Comex,
	Experiencia laboral:	Consultor y consejero independiente de varias compañías mexicanas
	Educación:	CP de la UNAM
	Consejero suplente:	Helmut Paul
Francisco Zambrano Rodríguez <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de Nacimiento:	Enero de 1953
	Primera designación:	2003
	Vence:	2014
	Puesto actual:	Director General de Desarrollo de Fondos Inmobiliarios, S.A. de C.V. (DFI) y Vicepresidente de Desarrollo Inmobiliario y de Valores, S.A. de C.V. (DIV)
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de DFI y DVI y miembro del consejo consultivo del 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.

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, 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:

<p>Carlos Salazar Lomelín ⁽¹⁾ <i>Director General</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Abril de 1951 Ingreso a la compañía: 2000 Fecha de designación en su posición actual: 2000</p>
<p>Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Finanzas y Administración</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Agosto de 1956 Ingreso a la compañía: 1993 Fecha de designación en su posición actual: 1993 Experiencia laboral: 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 Estudios: Ingeniero Químico Administrador del ITESM y tiene un MBA de la Escuela de Negocios de Wharton</p>
<p>Juan Ramón Felix Castañeda <i>Director de Operaciones - Filipinas</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Diciembre de 1961 Ingreso a la compañía: 1997 Fecha de designación en su posición actual: 2012 Experiencia laboral dentro de la compañía: Ha ocupado diferentes puestos, incluyendo Director de Nuevos Negocios y Director de Desarrollo Comercial, Consejero comercial en México, Consejero de Desarrollo Comercial en Brasil, Consejero Comercial para el Bajío en la división México, Consejero de Logística y Gerente de Ventas de Valley de México. Experiencia laboral: Trabajó en áreas Administrativas, de Distribución y de Mercadotecnia en <i>The Coca-Cola Export Company</i></p>

	Estudios:	Licenciado en Economía del ITESM y con un MBA-ONE del ITESM y de escuelas afiliadas en cada continente
Alejandro Duncan Ancira <i>Director de Tecnología</i>	Fecha de nacimiento:	Mayo de 1957
	Ingreso a la compañía:	1995
	Fecha de designación en su posición actual:	2002
	Experiencia dentro de la compañía:	Director de Planeación de Infraestructura en México
	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
	Estudios:	Ingeniero Mecánico graduado del ITESM y tiene un MBA de la Universidad de Monterrey
Eulalio Cerda Delgadillo <i>Director de Recursos Humanos</i>	Fecha de nacimiento:	Julio de 1958
	Ingreso a la compañía:	1996
	Fecha de designación en su posición actual:	2001
	Experiencia dentro de la compañía:	Posición gerencial en diferentes departamentos, incluyendo mantenimiento, proyectos, empaque y recursos humanos
	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
	Estudios:	Ingeniero Mecánico del ITESM

John Anthony Santa María Otazúa <i>Director de Operación - Sudamérica</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a la compañía:	Agosto de 1957 1995
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de la compañía:	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:	Marzo de 1955
	Ingreso a la compañía: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de la compañía:	1996 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
Gabriel Coindreau Montemayor <i>Director de Planeación Estratégica</i>	Fecha de nacimiento:	Julio de 1970
	Ingreso a la compañía:	2001
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de la compañía:	2012 Director de Planeación Organizacional
	Estudios:	Ingeniero en Electrónica y Comunicaciones del ITESM
Hermilo Zuart Ruíz <i>Director de Abastecimientos</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a la compañía:	Marzo de 1949 1992
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de la compañía:	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:	CP por la UNAM y postgrado en Alta Dirección del IPADE
Rafael Alberto Suárez Olaguibel <i>Director de Nuevos Negocios y Desarrollo Comercial</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a la compañía:	Abril de 1960 1986
	Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de la compañía:	2012 Trabajó como Director de Proyectos Especiales Corporativos, Director Operativo de la división Latincentro, Director de Planeación Comercial y Estratégica, Director Operativo de México, Director Operativo de Argentina, Director de Distribución y Ventas del Valle de México y Director de Mercadotecnia del Valle de México.
	Experiencia laboral:	Ha trabajado como Director de Franquicias y en otras posiciones en <i>Coca-Cola Company</i> en México
	Estudios:	Título en economía del ITESM y un MBA-ONE de Consorcio ITESM

(1) Véase “Consejeros”

Compensación de Consejeros y Funcionarios

Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2012, la compensación total de todos nuestros funcionarios ejecutivos pagada o devengada por sus servicios en las diferentes áreas sumó aproximadamente Ps. 306.1 millones. La compensación incluye aproximadamente Ps. 208.2 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 2012 fue de Ps. 12.9 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 2012.

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 2012, la cantidad devengada para el personal bajo estos planes de retiro y pensiones era de Ps. 2,394 millones, de los cuales se fondearon Ps. 1,008 millones.

Programa de Bonos Conforme al VEA

Nuestro programa de bonos para los ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertas metas establecidas anualmente por la administración, las cuales incluyen objetivos cuantitativos, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono y se basan en la metodología del “valor económico agregado” (*Economic Value Added* por sus siglas en inglés “EVA”). El objetivo cuantitativo establecido para los ejecutivos de cada entidad está basado en una combinación del EVA generado por la entidad y por la compañía y el EVA generado por la compañía controladora (FEMSA). Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos al inicio de cada año para cada ejecutivo.

El monto del bono es determinado en función del nivel de responsabilidad de cada participante y con base en el EVA generado por la unidad de negocio aplicable para la que trabaja el empleado. Esta fórmula se ha establecido teniendo en cuenta el nivel de responsabilidad del empleado dentro de la organización, la evaluación de empleado y la compensación competitiva en el mercado.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas cada año. Los bonos son registrados como parte del estado de resultados y es pagado en efectivo al año siguiente. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 375 y Ps. 599, respectivamente.

Plan de bono pagado basado en acciones. Tenemos un plan de incentivo en acciones para beneficio de los directivos. Este plan utiliza como su métrica principal de evaluación el EVA. Conforme al plan de incentivos de acciones, los directivos participantes tienen derecho a recibir un bono anual especial (cantidad fija), para la compra de acciones u opciones de FEMSA y la compañía, basado en la responsabilidad del ejecutivo en la organización, el resultado del EVA alcanzado y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del año siguiente en el que les fueron asignadas a razón de un 20% anual. Para los ejecutivos de la compañía, el bono anual consiste en un 50% en acciones u opciones de FEMSA y el 50% restante en acciones u opciones de la compañía. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, no se han adquirido acciones a favor de los empleados.

El bono especial se concede a los empleados elegidos sobre una base anual y después de retener los impuestos correspondientes. La compañía aporta el bono especial del empleado (después de impuestos) en efectivo al fideicomiso (que es controlado, administrado y consolidado por FEMSA), quien a su vez utiliza los fondos para la compra de acciones de FEMSA y de la compañía (de acuerdo a las instrucciones del Comité de Prácticas Societarias), que se asignan a cada empleado.

Registramos el plan de pagos basados en acciones como una operación de pagos basados en acciones liquidadas mediante instrumentos de patrimonio, ya que es el fideicomiso controlado por FEMSA quien finalmente otorga y liquida con acciones estas obligaciones con los ejecutivos.

Tenencia Accionaria

Al 8 de marzo de 2013, 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 74.9% de las acciones con derecho a voto de FEMSA, quien a su vez posee el 48.9% 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 Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda y Eva María Garza Lagüera Gonda. 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 cuatro veces al año para revisar los resultados 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 además de lo que prevé la ley para ser indemnizado en caso de terminación de la relación laboral.

Nuestro consejo de administración se apoya en comités, los cuales son aprobados por nuestra asamblea general anual de accionistas y son grupos de trabajo que analizan diferentes cuestiones y proporcionan recomendaciones a nuestro consejo de administración dependiendo del área de cada comité. Nuestros funcionarios y directivos 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 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: Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Enrique 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, compensaremos a los auditores independientes y a cualquier otro asesor externo contratado por el comité de auditoría y proporcionaremos 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 Javier Astaburuaga Sanjines.

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 2012, el personal, que labora para la compañía era de: 47,002 en México y Centroamérica, 18,778 en Sudamérica y 7,615 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		
	2012	2011	2010
Ejecutivos.....	974	939	759
No sindicalizados.....	21,989	22,380	17,258
Sindicalizados.....	41,123	37,517	33,085
Empleados tercerizados.....	9,309	9,043	8,101
Total.....	73,395	69,879	59,203

Al 31 de diciembre de 2012, aproximadamente el 56% de nuestros empleados, la mayoría de los cuales estaban empleados en México eran miembros de sindicatos. Tenemos 126 contratos colectivos, con 82 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.

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 8 de marzo de 2013:

Accionista	Acciones en Circulación	Porcentaje tenencia de acciones en circulación	Porcentaje con Derecho a Voto
FEMSA (Acciones Serie A) ⁽¹⁾	992,078,519	48.9%	63.0%
<i>The Coca-Cola Company</i> (Acciones Serie D) ⁽²⁾	583,545,678	28.7%	37.0%
Público (Acciones Series L) ⁽³⁾	454,920,107	22.4%	—
Total	2,030,544,304	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. 74.9% 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), J.P. Morgan (Suiza). S.A., como Fiduciario bajo el fideicomiso controlado por 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 Bailleres González, Maria Teresa Gual Aspe de Bailleres, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlado por la familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlado por Alberto Bailleres González), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlado por Consuelo Garza Lagüera de Garza), 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 Bailleres), 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 2012, teníamos 16,325,502 ADSs en circulación, cada uno representado por 10 acciones Serie L. 35.9% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs. Al 8 de marzo de 2013, el 35.9% 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.

En 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 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 accionistas de las acciones Serie A, tras la determinación razonable y de buena fe de que alguna acción de *The Coca-Cola Company* bajo cualquier contrato de embotellador entre *The Coca-Cola Company* y 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. (En cumplimiento con la ley mexicana a partir de 2012 reportamos bajo NIIF.)
- *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.
- *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 utilizado.

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. Durante el 2011, formalizamos un *joint venture* para desarrollar ciertos productos de café en nuestros territorios. Adicionalmente durante el 2012, adquirimos, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara, un importante productor de leche y productos lácteos en México.
- **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. El 25 de enero de 2013, cerramos la adquisición del 51% no controlador de las acciones en circulación de CCBPI.

- **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 marco de colaboración de 2006 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

Llevamos a cabo operaciones con FEMSA y sus subsidiarias regularmente.

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. 2,853 millones y Ps. 2,088 millones en 2012 y 2011, respectivamente.

Nosotros también compramos productos de FEMSA y sus subsidiarias. La cantidad total de estas compras fue de Ps. 4,484 millones y Ps. 3,652 millones en el 2012 y 2011, 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 alguna de las partes con notificación previa 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) por un importe de Ps. 292.0 millones and Ps. 320.0 millones en 2012 y 2011, 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 intercambió el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken.

También compramos productos de Heineken y sus subsidiarias. El monto total de estas compras fue de Ps. 2,598 millones y Ps. 3,343 millones en el 2012 y 2011, respectivamente. Estos montos principalmente son relacionados con materias primas y cerveza.

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. 23,886 millones y Ps 20,882 millones en 2012 y 2011, 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, botellas y cajas. Recibimos contribuciones para nuestro gasto de mercadotecnia por Ps. 3,018 millones y Ps 2,595 millones en el 2012 y 2011, respectivamente.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, vendimos a *The Coca-Cola Company* la mayoría de nuestras marcas. Estas marcas son 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. 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. 98 millones y Ps. 302 millones al 31 de diciembre de 2012 y 2011 respectivamente, cuyos balances a corto plazo suman Ps. 61 millones y Ps. 197 millones al 31 de diciembre de 2012 y 2011 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.

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. El negocio de Jugos del Valle en Estados Unidos fue adquirido y vendido por *The Coca-Cola Company*. En 2008, nosotros, *The Coca-Cola Company* y todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para las operaciones de México y Brasil, respectivamente, de Jugos del Valle. Actualmente, tomando en cuenta la participación correspondiente de Grupo Fomento Queretano, tenemos una participación del 25.1% 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 SAB Miller PLC. 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 periodo de transición, en junio de 2009 empezamos a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

En mayo de 2009 concluimos la operación para vender 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 8 de marzo de 2013, teníamos 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 agosto de 2012, adquirimos, a través de Jugos del Valle, una participación indirecta en Santa Clara, una importante productora de leche y productos lácteos en México. Actualmente tenemos una participación indirecta del 23.8% de Santa Clara.

En diciembre de 2012, celebramos un acuerdo con *The Coca-Cola Company* para adquirir el 51% de participación accionaria mayoritaria no controladora de CCBPI por 688.5 millones de dólares estadounidenses en una transacción totalmente en efectivo. Cerramos la transacción el 25 de enero de 2013. El valor implícito por el 100% de CCBPI es de 1,350 millones de dólares estadounidenses. Tenemos la opción de adquirir el 49% restante del capital social de CCBPI en cualquier momento durante los siguientes siete años posteriores al cierre de la operación, al mismo valor implícito de la compañía ajustado por el valor en libros y algunos otros ajustes. También tenemos una opción de venta, ejercible seis años después del cierre de la operación, para venderle nuestra parte de CCBPI de vuelta a *The Coca-Cola Company* a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo EBITDA usado en la adquisición del 51% del capital social en CCBPI, teniendo como límite el valor implícito de la compañía por el monto adquirido, ajustado por ciertos factores. Nosotros administraremos la operación diaria del negocio y *The Coca-Cola Company* tendrá ciertos derechos en el plan operativo del negocio. Dados los términos de los dos acuerdos de opción y al convenio entre accionistas que tenemos con *The Coca-Cola Company*, nosotros no consolidaremos los resultados de CCBPI. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por la compañía usando el método de participación. CCBPI vendió aproximadamente 531 millones de cajas unidad de bebidas durante el 2012 y generó ingresos aproximados de 1,100 millones de dólares estadounidenses.

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 27.9%. Pagamos a IEQSA Ps. 483 millones y Ps. 262 millones en 2012 y 2011, 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 8 de marzo de 2013 participamos en un 2.7% y 26.1% de su capital, respectivamente. Pagamos Ps. 1,439 millones y Ps. 1,398 millones a Beta San Miguel en 2012 y 2011, respectivamente.

En México participamos junto con otros embotelladores de *The Coca-Cola Company* en PROMESA, en la cual al 8 de marzo de 2013 teníamos una participación accionaria del 30.0%. A través de PROMESA compramos la mayoría de nuestras latas para nuestras operaciones en México, las cuales son manufacturadas por 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. 711 millones y Ps. 701 millones en 2012 y 2011, respectivamente.

Otras Operaciones con Partes Relacionadas

Carlos Salazar Lomelín, nuestro director general, es también el presidente del comité consultivo del EGADE, una escuela del ITESM, una prestigiada universidad privada en México cuya oficina principal está en Monterrey, México. El ITESM frecuentemente recibe donaciones de nuestra compañía y nuestras subsidiarias.

José Antonio Fernández Carbajal, un consejero de Coca-Cola FEMSA, es también el presidente del consejo de administración del ITESM, una prestigiada 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

Excepto por los publicados en “Eventos Recientes” del Punto 5, 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.

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 inició una investigación a *The Coca-Cola Company Export Corporation* (TCCEC) y sus embotelladores por supuestas prácticas monopólicas mediante acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. Nueve de nuestras subsidiarias mexicanas, incluyendo aquellas que adquirimos de nuestras fusiones con Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano, están involucrados en este procedimiento. Después de las diferentes instancias del procedimiento en México en el 2008, se dictó una sentencia adversa en contra de dos de nuestras nueve subsidiarias mexicanas involucradas, 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 siete subsidiarias restantes, se dictó una sentencia por la cual la CFC retiró las multas, y falló a favor de dichas subsidiarias, en razón de que no existían pruebas suficientes para demostrar la responsabilidad individual y específica en las supuestas violaciones de competencia. El 7 de agosto de 2012, el tribunal desechó y negó una apelación que presentamos en nombre de nuestra subsidiaria Grupo Fomento Queretano. Presentamos una promoción para reconsideración el 12 de septiembre de 2012 y nos encontramos esperanto una resolución final.

En febrero de 2009, la CFC 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 confirmó su determinación inicial. En un caso relacionado los Tribunales de Circuito determinaron que la CFC debía reexaminar parte de la evidencia presentada originalmente por el demandante. Es incierto el sentido de la determinación de la CFC con respecto a esta apelación.

Centroamérica

Prácticas Monopólicas en Costa Rica. En 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 desechamiento el 1 de diciembre de 2011. No obstante lo anterior, las sentencias mencionadas no tendrán un efecto material adverso sobre nuestra posición financiera o nuestros resultados 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 y dictó una 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 dicte una sentencia por daños y perjuicios y daño moral por US\$500 millones, más gastos y costos, incluyendo honorarios de abogados. 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 aplicable confirmó la decisión en favor de nuestras subsidiarias. La parte actora nuevamente 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, la corte finalmente desechó el caso en su totalidad por falta de jurisdicción, esta resolución es final e inapelable.

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. 275 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 nuestros resultados.

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. Con respecto a las demandas hechas por *PepsiCo*, en diciembre de 2012, el Administración de Defensa Económica, (“ADE”) publicó una decisión desechando la demanda relacionada a los acuerdos exclusivos con los detallistas. También, en diciembre de 2012, la ADE publicó una resolución técnica de la demanda relacionada al espionaje corporativo en contra de un embotellador de Pepsi llamado BAESA, por falta de evidencia. Actualmente, estamos esperando la decisión final.

Punto 9. Oferta e Inscripción

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>
2008:				
Año completo.....	Ps. 64.49	Ps. 38.00	US\$ 62.50	US\$ 27.74
2009:				
Año completo.....	Ps. 86.71	Ps. 40.96	US\$ 66.87	US\$ 26.41
2010:				
Año completo.....	Ps. 103.37	Ps. 72.24	US\$ 83.61	US\$ 57.67
2011:				
Año completo.....	Ps. 135.91	Ps. 87.40	US\$ 98.90	US\$ 72.08
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:				
Año completo.....	Ps. 191.34	Ps. 125.61	US\$ 149.43	US\$ 94.30
Primer trimestre	Ps. 135.92	Ps. 125.61	US\$ 105.91	US\$ 94.30
Segundo trimestre	174.46	134.28	130.88	101.83
Tercer trimestre.....	184.71	148.17	133.32	111.19
Cuarto trimestre	191.34	163.59	149.43	123.73
Septiembre	Ps. 166.53	Ps. 159.60	US\$ 129.45	US\$ 121.55
Octubre	175.90	166.63	137.49	127.91
Noviembre	186.01	163.59	141.08	123.73
Diciembre	191.34	183.58	149.43	141.96
2013:				
Enero.....	Ps. 205.18	Ps. 191.81	US\$ 161.24	US\$ 149.99
Febrero	215.88	197.81	168.64	155.15

(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 a 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 Instituto para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., 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 del 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 miembros del consejo de administración 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 qué 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 2,986, 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 hemos estado 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 mediante bonos, acciones, capital, participaciones y valores de cualquier tipo;
- proveer o recibir servicios de asesoría, consultoría, o cualquier tipo de servicio en diferentes materias 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 quienes tenemos relaciones comerciales;
- solicitar, obtener, registrar, ceder, o en cualquier forma enajenar marcas, nombres comerciales, derechos, patentes, inventos, franquicias, distribuciones, concesiones y procesos;
- adquirir, construir 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, que sean necesarias para cumplir con el objeto principal del negocio,
- 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 nuestra 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 otra otro tipo de sociedad (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 sin rebasar el número el número máximo de miembros del consejo de administración que cada serie de acciones tiene derecho de nombrar de conformidad con nuestros estatutos.

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 nosotros, 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, como lo requiere la ley aplicable.

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 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 total (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 los siguientes 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 con nuestros activos 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 nuestro favor. 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 nuestra compañía, cuando sus actos hayan sido realizados de buena fe, en el entendido de que (1) los directores hayan cumplido con nuestros requerimientos y los de la Ley del Mercado de Valores, (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 deje 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 cumplidas.

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 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 Estados Unidos de América 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 generalmente, están sujetos a una tasa preferencial aplicable a la ganancias de capital a largo plazo 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 2012. 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 2013. 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 o 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; y (3) cubrir los riesgos de posiciones contables y fluctuaciones cambiarias. La compañía no usa instrumentos financieros derivados con propósitos de especulación o generación de ganancias. Nosotros vigilamos el valor mercado (*mark to market*) de nuestros instrumentos financieros derivados y sus posibles cambios usando 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 2012, nuestra deuda total era de Ps. 29,914 millones, de los cuales el 33% estaba a tasa fija y el 67% estaba a tasa variable. Al 31 de diciembre de 2012, después de dar efecto a nuestros derivados y futuros, el 34% de nuestra deuda estaba a tasa fija y el 66% 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 31 de diciembre de 2012, 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.13.01 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 31 de diciembre 2012.

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 2012. Al 31 de diciembre de 2012, el valor de mercado representó una pérdida por Ps. 1,253 millones.

Deuda por Año de Vencimiento

	Al 31 de Diciembre del 2012						Al 31 de diciembre del 2011		
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 y siguientes	Total Valor de Mercado	Total Valor razonable	Total Valor de Mercado
	(cifras en millones)								
Deuda a Largo Plazo									
Deuda Tasa Fija									
Dólares									
estadounidenses	-	-	-	-	-	6,458	6,458	7,351	6,938
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%
Pesos Mexicanos.....									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	2,495	2,495	2,822	2,495
Reales Brasileños									
(préstamos bancarios) ..	9	9	9	9	9	20	65	60	82
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%
Reales Brasileños (obligaciones de arrendamientos financieros)									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	4	4	3	-	-	-	11	11	17
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	4.5%	4.5%	4.5%	-	-	-	4.5%	4.5%	4.5%
Pesos Argentinos									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	180	336	13	-	-	-	529	514	595
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	18.7%	20.7%	15.0%	-	-	-	19.9%	19.9%	16.4%
Tasa fija total.....	193	349	25	9	9	8,973	9,558	10,758	10,127
Deuda tasa variable									
Dólares									
estadounidenses	195	2,600	5,195	-	-	-	7,990	8,008	251
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	0.6%	0.9%	0.9%	-	-	-	0.9%	0.9%	0.7%
Pesos Mexicanos.....									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	266	1,370	2,774	-	-	-	4,380	4,430	4,392
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	5.1%	5.1%	5.1%	-	-	-	5.1%	5.1%	5.0%
Pesos Mexicanos (Certificados Bursátiles)									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	-	-	2,511	-	-	2,511	2,500	5,501
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	-	-	5.0%	-	-	5.0%	5.0%	4.8%
Reales Brasileños.....									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pesos Colombianos.....									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	990	-	-	-	-	990	990	936
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	-	6.8%	-	-	-	-	6.8%	6.8%	6.1%
Pesos Colombianos (obligaciones bajo arrendamiento financiero).....									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	185	-	-	-	-	-	185	186	386
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	6.8%	-	-	-	-	-	6.8%	6.8%	6.6%
Pesos Argentinos									
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	106	-	-	-	-	-	106	106	130
<i>Tasa de interés</i> ⁽¹⁾	22.9%	-	-	-	-	-	22.9%	22.9%	27.3%
Tasa variable total	752	4,960	7,939	2,511	-	-	16,162	16,220	11,596
Total deuda a largo plazo ..	945	5,309	7,964	2,520	9	8,973	25,720	26,978	21,723
Porción circulante de la deuda a largo plazo.....	945	-	-	-	-	-	945	-	4,902
Total deuda a largo	-	5,309	7,964	2,520	9	8,973	24,775	26,978	16,821
Instrumentos Derivados:									
Swaps de tasa de interés (pesos mexicanos)									
Variable a fija ⁽³⁾	1,287	575	1,963	-	-	-	3,825	(189)	5,450
Tasa de interés a pagar. Tasa de interés a recibir.....	8.49%	8.43%	8.63%	-	-	-	8.55%	-	8.41%
<i>Tasa de interés</i> a recibir.....	5.06%	5.09%	5.05%	-	-	-	5.06%	-	4.91%/28dTHIE +0.22% ⁽²⁾
Swaps de tipo de cambio (Pesos mexicanos)									
Variable a fija ⁽³⁾	-	2,553	-	-	-	-	2,553	46	-

Tasa de interés a pagar.	-	4.83%	-	-	-	4.83%	-	-
Tasa de interés a recibir.....	-	0.97%	-	-	-	0.97%	-	-

- (1) Todas las tasas de interés son tasas anuales promedio ponderadas contractuales.
- (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 2012, hubiera incrementado nuestros gastos por intereses en aproximadamente Ps. 74 millones, o por un 5.7% en relación con nuestros gastos por intereses de 2012, 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 sobre la variación del valor de las monedas locales de cada país en los que operamos respecto del dólar estadounidense. En 2012 el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2011	
<u>Moneda</u>	<u>%</u>
Pesos mexicanos	39.2%
Pesos colombianos	9.5%
Bolívares venezolanos	18.1%
Pesos argentinos	7.0%
Reales brasileños	20.7%
Otras (Centroamérica)	5.5%

Estimamos que aproximadamente el 19.0% 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 2012, entramos en instrumentos derivados *forwards* para cubrir parte de nuestro riesgo de fluctuación del peso mexicano, real brasileño y peso colombiano 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 2012, 53% de nuestra deuda total estaba denominada en dólares estadounidenses, 40% en pesos mexicanos y el 7% restante en reales brasileños, pesos colombianos y pesos argentinos (incluyendo los efectos de nuestros contratos de derivados al 31 de diciembre de 2012, 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 nuestros resultados”.**

En el caso hipotético instantáneo y desfavorable de una devaluación del 10% de cada moneda local de los países donde operamos en relación con el dólar estadounidense ocurrida el 31 de diciembre de 2012, habría resultado en un incremento en nuestro costo neto integral de financiamiento consolidado de aproximadamente Ps. 238 millones, reflejando mayor 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 2012, después de dar efecto a todos nuestros contratos de *swaps* de tasa de interés y de tipo de cambio.

Al 8 de marzo de 2013, 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 2012, como se muestra a continuación:

	Tipo de Cambio al 8 de abril de 2013	(Depreciación) o Apreciación
México	12.65	2.7%
Guatemala	7.79	1.4%
Nicaragua	24.34	(0.9)%
Costa Rica	505.70	1.7%
Panamá	1.00	0.0%
Colombia	1,803.65	(2.0)%
Venezuela	6.30	(46.5)%
Brasil	1.95	4.4%
Argentina	5.07	(3.0)%

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

	Disminución en el capital contable (millones de pesos mexicanos)
México	689
Colombia	955
Venezuela	990
Brasil	1,394
Argentina	85
Otras (Centroamérica)	520

Riesgo de Capital

Al 31 de diciembre de 2012, no teníamos ningún derivado de riesgo de capital.

Riesgo por Precios de Materias Primas (*Commodities*)

Durante 2012, celebramos diversos contratos de futuro para cubrir el costo del azúcar en Brasil y Colombia, así como en los contratos futuros *y forward* para cubrir los costos del aluminio en Brasil. La cobertura del valor nocional del azúcar fue Ps. 2,636 millones al 31 de diciembre de 2012, con un valor de mercado de Ps. (195) millones con un rango de vencimiento de 2013 a 2015. El valor de cobertura del valor nocional del aluminio fue Ps. 335 millones al 31 de diciembre de 2012, con un valor de mercado de Ps. (5) millones con vencimientos en 2013.

Punto 12. Descripción de Otros Valores Distintos a Acciones

Punto 12.A. Títulos de Deuda

No aplica

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

No aplica

Punto 12.C. Otros Valores

No aplica

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:

<u>Servicios de Depósito</u>	<u>Comisión a Pagar por los Tenedores de ADR</u>
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 2012, esta cantidad fue de US\$ 111,033.

Punto 13. Incumplimientos, Dividendos Adeudados y Faltas

No aplica

Punto 14. Modificaciones Importantes a los Derechos de los Tenedores de Valores y Uso de los Fondos

No aplica

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 2012. 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 Treadway 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 IFRS. 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 IFRS 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 2012.

Nuestra evaluación y la conclusión sobre la efectividad del control interno sobre el reporte financiero al 31 de diciembre de 2012 excluye, de acuerdo con las guías aplicables emitidas por la *SEC*, la evaluación de control

interno sobre el reporte financiero de Grupo Fomento Queretano, la cual se fusionó en la compañía en mayo de 2012. Grupo Fomento Queretano representan el 1.4% y 1.6% de los activos totales y activos netos, respectivamente, al 31 de diciembre de 2012 y 1.6% y 2.0% de nuestros ingresos y utilidad neta, respectivamente, por el año terminado el 31 de diciembre de 2012. 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 2012, con base en el criterio establecido en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el "Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission" (el criterio COSO). La administración de 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 del Control Interno Sobre el Reporte Financiero adjunto. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión del control interno sobre el reporte financiero de la Compañía con base en nuestra auditoría.

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

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

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

Como se indica en el Reporte Anual de la Administración del Control Interno Sobre el Reporte Financiero adjunto, la evaluación y conclusión de la administración sobre la efectividad del control interno sobre el reporte financiero, no incluyó los controles internos de Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. y subsidiarias (colectivamente "Grupo FOQUE"), adquirida el 4 de Mayo de 2012, la cual está incluida en los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012, y que constituye un 1.4% y 1.6% de los activos totales y activos netos al 31 de diciembre de 2012 y el 1.6% y 2.0% de los ingresos y utilidad neta 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 FOQUE.

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

También hemos auditado, de acuerdo con las normas de “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos), los estados de situación financiera consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, y los estados consolidados de resultados, de utilidad integral, de variaciones en el capital y de flujos de efectivo, para cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012 y nuestro reporte fechado el 14 de marzo de 2013, expresa una opinión sin salvedades.

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

/s/ Oscar Aguirre Hernández
Oscar Aguirre Hernández
Ciudad de México
14 de Marzo de 2013

(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 2012 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 2012 y el 31 de diciembre de 2011:

	Por el año terminado el 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(millones de pesos mexicanos)	
Honorarios de auditoría	Ps. 58	Ps. 53
Honorarios relacionados con la auditoría.....	3	4
Honorarios por servicios fiscales	3	5
Total de honorarios.....	Ps. 64	Ps. 62

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 y la revisión de nuestros estados financieros trimestrales y aquellas auditorías estatutarias.

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 y 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 documentación de precios de transferencia y solicitudes para asesoría técnica con las autoridades fiscales.

Otros Honorarios. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, 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. Exenciones de los Estándares de Listado de los Comités de Auditoría

No aplica

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

Durante 2012 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
Marzo 2012 ⁽¹⁾	768,281	Ps. 120.77	—	—
Total	768,281	Ps. 120.77 ⁽²⁾	—	—

(1) Marzo 2012 fue el único mes en el cual recomparamos acciones durante el año terminado al 31 de diciembre del 2012. Este plan expiró el 31 de marzo del 2012

(2) Pagamos un total de Ps. 92,790.78

Punto 16.F. Cambios en el Contador Certificante del Registrante

No aplica

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

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

Estándares de la NYSE

inversionista.

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.

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 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 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.

Planes de Compensación en Acciones: Los planes de compensación en acciones requieren aprobación de los accionistas,

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

accionista o parte del grupo de control de la compañía; (iv) es un cliente, proveedor, deudor, acreedor, socio o empleado de un cliente, proveedor, deudor o acreedor importante de la compañía o; (v) si es familiar de alguna de las personas antes mencionadas.

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

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.

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: 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: 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: 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

Estándares de la NYSE

sujeto a limitadas excepciones.

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

aplicación general a todos los ejecutivos.

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 16H. Divulgación Acerca de Seguridad en Minas

No aplica.

Punto 16.

Punto 17. Estados Financieros

No aplica.

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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011	F-2
Estados de Consolidados de Resultados por los años terminados el 31 de diciembre 2012 y 2011	F-3
Estados Consolidados de la Utilidad Integral por los años terminados el 31 de diciembre 2012 y 2011	F-4
Estados Consolidados de Variaciones en el Capital por los años terminados el 31 de diciembre 2012 y 2011	F-5
Estados Consolidados de flujo de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre 2012 y 2011	F-6
Notas de los Estados Financieros Consolidados Auditados*.....	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</i>

Anexo No:	Descripción
	<i>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, 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 No:	Descripción
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 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

Anexo No:	Descripción
	(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 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 4.27	Acuerdo de Accionistas celebrado el 25 de enero de 2013, por CCBPI, Coca-Cola South Asia Holding, Inc., Coca-Cola Holding (Overseas) Limited y Controladora de Inversiones en Bebidas Refrescantes, S.L.
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 7.2	Cálculo de la Relación entre Ingresos y Gastos Fijos
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 14 de marzo de 2013.
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 14 de marzo de 2013.
Anexo 13.1	Certificación de los directivos de conformidad con la Sección 906 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 14 de marzo de 2013.

* 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 2012:

<u>Nombre de la Compañía</u>	<u>Jurisdicción</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Descripción</u>
Propimex, S. de R.L. de C.V.	México	100.0%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V. ⁽¹⁾	México	100.0%	Controladora de productores y distribuidores de bebidas embotelladas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	98.2%	Productor de productos relacionados con el embotellado de bebidas y distribuidor de bebidas embotelladas.
Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A.	Venezuela	100.0%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.
Industria Nacional de Gaseosas, S.A.	Colombia	100.0%	Productora y distribuidora de bebidas embotelladas.

(1) El 24 de septiembre de 2012, Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V. se transformó en Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V. (una sociedad de responsabilidad limitada).

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 2012, con base en el criterio establecido en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” (el criterio COSO). La administración de 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 del Control Interno Sobre el Reporte Financiero adjunto. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión del control interno sobre el reporte financiero de la Compañía con base en nuestra auditoría.

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

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

únicamente de acuerdo con las autorizaciones de la administración y los directores de la Compañía; y (3) aportan una seguridad razonable respecto de la prevención o detección oportuna de adquisiciones, utilización o disposiciones no autorizadas de activos de la Compañía, que pudieran tener un efecto importante en los estados financieros.

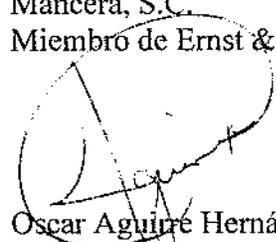
Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre el reporte financiero puede no prevenir o detectar errores importantes. Asimismo, la proyección de cualquier evaluación sobre la efectividad para períodos futuros está sujeta al riesgo de que los controles puedan volverse inadecuados debido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

Como se indica en el Reporte Anual de la Administración del Control Interno Sobre el Reporte Financiero adjunto, la evaluación y conclusión de la administración sobre la efectividad del control interno sobre el reporte financiero, no incluyó los controles internos de Grupo Fomento Queretano S.A.P.I. de C.V. y subsidiarias (colectivamente "Grupo FOQUE"), adquirida el 4 de Mayo de 2012, la cual está incluida en los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012, y que constituye un 1.4% y 1.6% de los activos totales y activos netos al 31 de diciembre de 2012 y el 1.6% y 2.0% de los ingresos y utilidad neta 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 FOQUE.

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

También hemos auditado, de acuerdo con las normas de "Public Company Accounting Oversight Board" (Estados Unidos), los estados de situación financiera consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, y los estados consolidados de resultados, de utilidad integral, de variaciones en el capital y de flujos de efectivo, para cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012 y nuestro reporte fechado el 14 de marzo de 2013, expresa una opinión sin salvedades.

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



Oscar Aguirre Hernández
Ciudad de México
14 de Marzo de 2013

ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

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

	Nota	Diciembre 2012 (*)	Diciembre 2012	Diciembre 2011	Enero 1, 2011
ACTIVOS					
Activos corrientes:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 1,791	Ps. 23,222	Ps. 11,843	Ps. 12,142
Valores negociables	6	1	12	330	-
Cuentas por cobrar, neto	7	720	9,329	8,632	6,363
Inventarios	8	625	8,103	7,549	5,007
Impuestos por recuperar		206	2,673	2,215	2,027
Otros activos financieros corrientes	20	117	1,523	833	409
Otros activos corrientes	9	81	1,035	1,322	821
Total activos corrientes		3,541	45,897	32,724	26,769
Activos no corrientes:					
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	10	413	5,352	3,656	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto	11	3,280	42,517	38,102	28,470
Activos intangibles, neto	12	5,169	67,013	62,163	43,221
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	122	1,576	1,944	1,790
Otros activos financieros no corrientes	20	71	925	845	15
Otros activos no corrientes, neto	13	218	2,823	2,304	1,954
Total activos no corrientes		9,273	120,206	109,014	77,558
TOTAL ACTIVOS		\$ 12,814	Ps. 166,103	Ps. 141,738	Ps. 104,327
PASIVOS Y CAPITAL					
Pasivos corrientes:					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 324	Ps. 4,194	Ps. 638	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente	18	73	945	4,902	225
Intereses por pagar		15	194	206	151
Proveedores		1,096	14,221	11,852	8,988
Cuentas por pagar		352	4,563	3,676	3,752
Obligaciones fiscales por pagar		321	4,162	3,471	2,300
Otros pasivos financieros corrientes	20	98	1,271	1,030	991
Total pasivos corrientes		2,279	29,550	25,775	18,022
Pasivos no corrientes:					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	1,911	24,775	16,821	15,245
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	169	2,188	1,367	1,156
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	76	979	706	321
Otros pasivos financieros no corrientes	20	37	476	717	734
Provisiones y otros pasivos no corrientes	25	255	3,307	3,271	3,414
Total pasivos no corrientes		2,448	31,725	22,882	20,870
Total pasivos		4,727	61,275	48,657	38,892
Capital:					
Capital social	22	157	2,029	2,009	1,947
Prima en suscripción de acciones		2,583	33,488	27,230	10,533
Utilidades retenidas		4,976	64,501	56,792	50,488
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral		126	1,631	3,997	(93)
Capital atribuible a los propietarios de la controladora		7,842	101,649	90,028	62,875
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas 21		245	3,179	3,053	2,560
Total capital		8,087	104,828	93,081	65,435
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL		\$ 12,814	Ps. 166,103	Ps. 141,738	Ps. 104,327

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

Las notas acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de situación financiera.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS

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

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

	Nota	2012 (*)	2012	2011
Ventas netas		\$ 11,332	Ps. 146,907	Ps. 122,638
Otros ingresos de operación		64	832	586
Ingresos totales		11,396	147,739	123,224
Costo de ventas		6,102	79,109	66,693
Utilidad bruta		5,294	68,630	56,531
Gastos de administración		480	6,217	5,140
Gastos de ventas		3,103	40,223	32,093
Otros ingresos	19	42	545	685
Otros gastos	19	115	1,497	2,060
Gasto financiero		151	1,955	1,729
Producto financiero		33	424	616
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta		21	272	61
Ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias		-	-	61
(Ganancia) pérdida en instrumentos financieros	20	(1)	(13)	138
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación		1,542	19,992	16,794
Impuestos a la utilidad	24	484	6,274	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	10	14	180	86
Utilidad neta consolidada		\$ 1,072	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Atribuible a:				
Propietarios de la controladora		1,028	13,333	10,662
Participación no controladora		44	565	551
Utilidad neta consolidada		\$ 1,072	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Utilidad neta atribuible a los propietarios de la controladora (dólares americanos y pesos mexicanos):				
Por acción	23	\$ 0.51	Ps. 6.62	Ps. 5.72

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

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de resultados.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE UTILIDAD INTEGRAL

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011
 Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Nota	2012 (*)	2012	2011
Utilidad neta consolidada		\$ 1,072	Ps.13,898	Ps.11,213
Otras partidas de la utilidad integral:				
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	6	-	(2)	4
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	20	(16)	(201)	(3)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión		(182)	(2,361)	4,073
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	16	(10)	(125)	(6)
Total utilidad integral consolidada, neta de impuestos		(208)	(2,689)	4,068
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos		\$ 864	Ps. 11,209	Ps. 15,281
Atribuible a:				
Propietarios de la controladora		\$ 846	Ps. 10,967	Ps. 14,752
Participación no controladora		18	242	529
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos		\$ 864	Ps. 11,209	Ps. 15,281

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

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de utilidad integral.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE VARIACIONES EN EL CAPITAL

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	Capital Social		Prima en Suscripción de Acciones		Utilidades Retenidas		Ganancia No Realizada sobre Valores Disponible para la Venta	
	Ps.		Ps.		Ps.		Ps.	
Saldos al 1 de enero de 2011		1,947		10,533		50,488		-
Utilidad neta		-		-		10,662		-
Otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos		-		-		-		4
Total utilidad integral		-		-		10,662		4
Dividendos decretados		-		-		(4,358)		-
Adquisición de Grupo Tampico		28		7,799		-		-
Adquisición de Grupo CIMSA		34		8,984		-		-
Adquisición de participación no controladora		-		(86)		-		-
Saldos al 31 de diciembre de 2011		2,009		27,230		56,792		4
Utilidad neta		-		-		13,333		-
Otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos		-		-		-		(2)
Total utilidad integral		-		-		13,333		(2)
Dividendos decretados		-		-		(5,624)		-
Adquisición de Grupo Fomento Queretano		20		6,258		-		-
Adquisición de participación no controladora		-		-		-		-
Saldos al 31 de diciembre de 2012	Ps.	2,029	Ps.	33,488	Ps.	64,501	Ps.	2

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en el capital.

Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados		Efecto de Conversión	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Capital atribuible a los propietarios de la controladora	Participación No Controladora	Total Capital					
Ps.	17	Ps.	-	Ps.	(110)	Ps.	62,875	Ps.	2,560	Ps.	65,435
	-		-		-		10,662		551		11,213
	27		4,073		(14)		4,090		(22)		4,068
	27		4,073		(14)		14,752		529		15,281
	-		-		-		(4,358)		(8)		(4,366)
	-		-		-		7,827		-		7,827
	-		-		-		9,018		-		9,018
	-		-		-		(86)		(28)		(114)
	44		4,073		(124)		90,028		3,053		93,081
	-		-		-		13,333		565		13,898
	(179)		(2,054)		(131)		(2,366)		(323)		(2,689)
	(179)		(2,054)		(131)		10,967		242		11,209
	-		-		-		(5,624)		(109)		(5,733)
	-		-		-		6,278		-		6,278
	-		-		-		-		(7)		(7)
Ps.	(135)	Ps.	2,019	Ps.	(255)	Ps.	101,649	Ps.	3,179	Ps.	104,828

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO

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

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

	2012 (*)	2012	2011
Flujo de Efectivo Generado en Actividades de Operación:			
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación	\$ 1,542	Ps. 19,992	Ps. 16,794
Ajustes para conciliar la utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación, a flujo de efectivo neto:			
Partidas virtuales operativas	17	218	(8)
Ganancia no realizada en valores negociables	-	(2)	(4)
Depreciación	392	5,078	3,850
Amortización	47	614	369
(Ganancia) pérdida en venta de activos de larga duración	(8)	(99)	35
Disposiciones de activos de larga duración	1	14	625
Producto financiero	(33)	(424)	(617)
Gasto financiero	139	1,796	1,609
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta	(21)	(272)	(61)
Movimientos de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	44	571	118
Ganancia por posición monetaria, neto	-	-	(61)
Pérdida en instrumentos financieros derivados	11	138	1
(Aumento) disminución:			
Cuentas por cobrar y otros activos corrientes	(119)	(1,545)	(2,272)
Otros activos financieros corrientes	(94)	(1,218)	(575)
Inventarios	(56)	(731)	(1,828)
Aumento (disminución):			
Proveedores y otras cuentas por pagar	403	5,231	850
Otros pasivos	(27)	(346)	(224)
Beneficios a empleados pagados	(7)	(88)	(143)
Impuestos a la utilidad pagados	(407)	(5,277)	(4,565)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	1,824	23,650	13,893
Actividades de Inversión:			
Adquisición de Grupo Tampico, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	-	-	(2,414)
Adquisición de Grupo CIMSA, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	-	-	(1,912)
Adquisición de Grupo Fomento Queretano, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	(86)	(1,114)	-
Compra de valores negociables	-	-	(326)
Ingresos procedentes de la venta de valores negociables	20	273	-
Interés ganado	33	424	639
Adquisiciones de activos de larga duración	(751)	(9,741)	(6,855)
Ingresos por venta de activos de larga duración	23	293	375
Adquisición de activos intangibles	(18)	(235)	(944)
Otros activos no corrientes	(32)	(420)	(140)
Inversión en acciones	(37)	(469)	(620)
Flujo neto de efectivo utilizado por actividades de inversión	(848)	(10,989)	Ps. (12,197)
Actividades de Financiamiento:			
Obtención de préstamos bancarios	1,267	16,429	Ps. 6,934
Pagos de préstamos	(653)	(8,464)	(2,733)
Interés pagado	(131)	(1,694)	(1,580)
Dividendos pagados	(442)	(5,734)	(4,366)
Adquisición de participación no controladora	-	(6)	(115)
Otras actividades de financiamiento	(21)	(270)	(1,175)
Pagos de arrendamiento financiero	(15)	(201)	(37)
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) por actividades de financiamiento	5	60	(3,072)
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo	981	12,721	(1,376)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	914	11,843	12,142
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo	(104)	(1,342)	1,077
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 1,791	Ps. 23,222	Ps. 11,843

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

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de flujos de efectivo.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

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

nota 1. Actividades de la Compañía

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (“Coca-Cola FEMSA” o “la Compañía”) es una corporación mexicana dedicada principalmente a adquirir, conservar y transferir todo tipo de bonos, capital social, acciones y valores negociables.

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. es subsidiaria indirecta de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (“FEMSA”), con una participación de 48.9% del capital social (63% de las acciones con derecho a voto), y de The Coca-Cola Company (“TCCC”), quien posee indirectamente el 28.7% del capital social (37% de las acciones con derecho a voto). Adicionalmente, las acciones que representan el 22.4% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV:KOF) y en The New York Stock Exchange, Inc. (NYSE:KOF). El domicilio de sus oficinas registrado y su principal lugar de negocios es Mario Pani No. 100 Col. Santa Fé Cuajimalpa, Delegación Cuajimalpa de Morelos, México D.F. 05348, México.

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias (la “Compañía”), como unidad económica, se dedican a la producción, distribución y comercialización de ciertas 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 2012 y 2011, las subsidiarias más importantes sobre las cuales ejerce control la Compañía son:

Compañía	Actividad	País	% de Tenencia 2012	% de Tenencia 2011
Propimex, S. de R.L. de C. V.	Manufactura y distribución	México	100.00%	100.00%
Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V.	Compañía tenedora	México	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y distribución	Brasil	98.25%	97.93%
Coca-Cola Femsa de Venezuela, S.A.	Manufactura y distribución	Venezuela	100.00%	100.00%
Industria Nacional de Gaseosas, S.A.	Manufactura y distribución	Colombia	100.00%	100.00%

nota 2. Bases de Presentación

2.1 Declaración de cumplimiento

Los estados financieros consolidados de la Compañía han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el IASB, “International Accounting Standards Board”. Los estados financieros consolidados de la Compañía por el año terminado el 31 de diciembre de 2012, son los primeros estados financieros anuales de la Compañía preparados bajo NIIF y en los que se ha aplicado la NIIF 1, “Adopción por Primera Vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”.

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

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General Ejecutivo de la Compañía, Carlos Salazar Lomelín y el Director de Finanzas y Administración, Héctor Treviño Gutiérrez el 22 de febrero de 2013. Estos estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados por el Consejo de Administración el 26 de febrero de 2013 y por la Asamblea de Accionistas de la Compañía el 5 de marzo de 2013. Los estados financieros consolidados son los mismos que los previamente aprobados, aunque han sido complementados con revelaciones de los estados financieros de la subsidiaria garante presentados en la Nota 29 en cumplimiento de requerimientos de la United States Securities and Exchange Commission. Los estados financieros consolidados fueron aprobados para su emisión en el reporte anual de la Compañía en la Forma 20-F por el Director General Ejecutivo y el Director de Finanzas el 14 de marzo de 2013, y los eventos subsecuentes han sido considerados hasta dicha fecha (Ver Nota 30).

2.2 Base de medición y presentación

Los estados financieros consolidados han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por lo siguiente:

- Inversiones disponibles para la venta.
- Instrumentos financieros derivados.
- Activos del fondo de beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados.

Los estados financieros de subsidiarias cuya moneda funcional es la moneda de una economía hiperinflacionaria se expresan en términos de la unidad de medición en vigor al final del periodo de reporte.

2.2.1 Presentación del estado consolidado de resultados

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado consolidado de resultados, de acuerdo con las prácticas de la industria donde la Compañía opera.

2.2.2 Presentación del estado consolidado de flujos de efectivo

El estado consolidado de flujos de efectivo de la Compañía se presenta utilizando el método indirecto.

2.2.3 Conversión a dólares americanos (\$)

Los estados financieros consolidados se presentan en millones de pesos mexicanos ("Ps.") y se redondean a lo más cercano al millón, a menos que se indique lo contrario. Sin embargo, únicamente por conveniencia del lector, el balance general consolidado, el estado consolidado de resultados, el estado consolidado de utilidad integral y el estado consolidado de flujos de efectivo por el año terminado al 31 de diciembre de 2012 se convirtieron a dólares americanos al tipo de cambio de 12.9635 pesos mexicanos por dólar americano, publicado por la Reserva Federal de los Estados Unidos a esa fecha. Esta conversión aritmética no debe interpretarse como manifestación de que las cifras expresadas en pesos mexicanos pueden convertirse en dólares americanos en ese o cualquier otro tipo de cambio.

2.3 Juicios y estimaciones contables

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

Las estimaciones y supuestos subyacentes se revisan continuamente. Las revisiones de estimaciones contables se reconocen en el periodo en que se revisa la estimación, si la revisión afecta únicamente ese periodo o durante el periodo de revisión, y a futuros periodos si la revisión de la estimación afecta tanto el periodo de revisión como futuros periodos.

2.3.1 Fuentes clave de incertidumbre de la estimación

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

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

Los activos intangibles con vida indefinida así como el crédito mercantil están sujetos a pruebas de deterioro anuales. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo o la unidad generadora de efectivo excede su valor de recuperación, que es el mayor entre su valor razonable menos costos por venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos costos de venta se basa en información disponible de transacciones de venta obligatorias en operaciones a valor de mercado de activos similares o precios de mercado observables menos costos incrementales por disposición del activo. Para determinar si los activos están deteriorados, la Compañía calcula inicialmente un estimado del valor en uso de las unidades generadoras de efectivo a las cuales se han asignado esos activos. El cálculo del valor en uso requiere que la administración estime los flujos de efectivo futuros que se esperan generar de la unidad generadora de efectivo y la tasa de descuento conveniente para calcular el valor presente. La Compañía revisa anualmente el valor en libros de los activos intangibles con vida indefinida y el crédito mercantil por deterioro con base en técnicas de valuación reconocidas. Mientras que la Compañía piensa que sus estimaciones son razonables, diferentes supuestos sobre esas estimaciones podrían afectar materialmente sus evaluaciones. Las pérdidas por deterioro se reconocen en los resultados del ejercicio en el periodo en que se determina el deterioro correspondiente.

La Compañía evalúa cada año si existe indicio de que un activo puede estar deteriorado. Si existe algún indicio, o cuando se requiere una prueba anual de deterioro para un activo, la Compañía estima el valor de recuperación del activo. Cuando el valor en libros de un activo o UGE excede su valor de recuperación, el activo se considera deteriorado y su valor es reducido a su valor de recuperación. Al evaluar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros esperados a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos para el activo. Al determinar el valor razonable menos costos de venta, se toman en cuenta las operaciones de mercado recientes, en caso de que existan. Si no se pueden identificar tales operaciones, se usa un modelo de valuación apropiado. Estos cálculos se corroboran por múltiplos de valuación, precios de acciones cotizadas por subsidiarias que cotizan públicamente u otros indicadores de valor razonable disponibles. Los supuestos clave utilizados para determinar el valor de recuperación para las UGEs de la Compañía, incluyendo análisis de sensibilidad, se explican más adelante en las Notas 3.15 y 12.

2.3.1.2 Vida útil de propiedad, planta y equipo y activos intangibles con vida útil definida

La propiedad, planta y equipo, incluyendo botellas retornables de las cuales se espera obtener beneficios por un periodo mayor a un año; así como los activos intangibles con vida útil definida se deprecian/amortizan sobre su vida útil estimada. La Compañía basa sus estimaciones en la experiencia de su personal técnico, así como en su experiencia en la industria para activos similares, ver Notas 3.11, 11 y 12.

2.3.1.3 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

La Compañía evalúa anualmente la razonabilidad de los supuestos utilizados en los cálculos de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados. La información sobre estos supuestos se describe en la Nota 16.

2.3.1.4 Impuestos a la utilidad

Los impuestos diferidos por recuperar y por pagar se determinan con base en las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos. Para las subsidiarias mexicanas, la Compañía reconoce impuestos diferidos con base en sus proyecciones financieras, dependiendo de si espera incurrir en el impuesto sobre la renta (“ISR”) o en el impuesto empresarial a tasa única (“IETU”) en el futuro. Asimismo, la Compañía regularmente revisa sus impuestos diferidos por recuperar, y registra un activo diferido considerando la probabilidad de un impuesto a la utilidad histórico, el impuesto a la utilidad futuro proyectado y el tiempo esperado de las reversiones de las diferencias temporales existentes, ver Nota 24.

2.3.1.5 Contingencias fiscales, laborales y legales y provisiones

La Compañía está sujeta a varias demandas y contingencias relacionadas con procesos fiscales, laborales y legales como se describe en la Nota 25. Debido a su naturaleza, esos procesos legales involucran incertidumbres inherentes, incluyendo pero no limitado a resoluciones de la corte, negociaciones entre partes afectadas y acciones gubernamentales. La administración evalúa periódicamente la probabilidad de pérdida por esas contingencias y acumula una provisión y/o revela las circunstancias relevantes, según sea el caso. Si se considera probable la pérdida potencial de alguna demanda o proceso legal y el monto se puede estimar razonablemente, la Compañía crea una provisión por la pérdida estimada.

2.3.1.6 Valuación de instrumentos financieros

Se requiere que la Compañía mida todos los instrumentos financieros derivados a valor razonable.

El valor razonable de los instrumentos financieros derivados se determina considerando precios cotizados en mercados reconocidos. Si esos instrumentos no se negocian, el valor razonable se determina aplicando técnicas basadas en modelos apoyados por suficiente información confiable y verificable, reconocida en el sector financiero. La Compañía basa sus curvas de precios a futuro sobre cotizaciones de precios de mercado. La administración considera que las técnicas de valuación seleccionadas y los supuestos utilizados son adecuados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros, ver Nota 20.

2.3.1.7 Adquisiciones de negocios

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

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

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

El crédito mercantil se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el monto de alguna participación no controladora en la adquirida, y el valor razonable de la participación que tenga la Compañía previamente en la adquirida (si existiese) sobre el neto de los montos a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Si después de la reevaluación, el neto de los montos en la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos excede la suma de la contraprestación transferida, el monto de cualquier participación no controladora en la adquirida y el valor razonable de la participación que tenga la Compañía previamente en la adquirida (si existiese), el exceso se reconoce inmediatamente en resultados como una ganancia de una compra a un precio reducido.

Para cada adquisición de negocios, la Compañía decide si mide la participación no controladora en la adquirida ya sea a valor razonable o en la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida.

2.3.1.8 Inversiones en asociadas

Si la Compañía tiene, directa o indirectamente, 20 por ciento o más del poder de voto en la entidad participada, se presume que tiene influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que tal influencia no existe. Si la Compañía tiene, directa o indirectamente, menos del 20 por ciento del poder de voto en la empresa participada, se presume que la Compañía no tiene influencia significativa, salvo que pueda demostrarse claramente que existe tal influencia. Las decisiones sobre utilizar el método de participación en donde la empresa participada tiene menos del 20 por ciento del poder de voto, requiere una evaluación cuidadosa de los derechos a voto y su impacto en la capacidad de la Compañía para ejercer influencia significativa. La administración de la Compañía considera la existencia de las siguientes circunstancias, que pueden indicar que la Compañía está en posición de ejercer influencia significativa sobre una empresa en la que se tiene menos del 20 por ciento del poder de voto:

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

La administración también considera que la existencia y efectos de derechos a voto potenciales que son ejecutables o convertibles, también se deben considerar cuando se evalúa si la Compañía tiene influencia significativa.

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

- La tenencia de la Compañía es significativa en relación con otra tenencia accionaria (es decir, no existe concentración de otros accionistas);
- Los accionistas importantes de la Compañía, su matriz, filial o ejecutivos de la Compañía, tienen inversión adicional en la entidad participada; y
- La Compañía es parte de comités importantes de la entidad participada, tales como el comité ejecutivo o el comité de finanzas.

nota 3. Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

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

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

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

Todas las operaciones intercompañías, saldos, ingresos y egresos han sido eliminados en la consolidación.

La Nota 1 de los estados financieros consolidados enlista todas las subsidiarias importantes que son controladas por la Compañía al 31 de diciembre de 2012 y 2011.

3.1.1 Adquisiciones de participaciones no controladoras

Las adquisiciones de participaciones no controladoras se contabilizan como operaciones con propietarios y por lo tanto no se reconoce ningún crédito mercantil. Los ajustes a participaciones no controladoras que surgen de operaciones que no incluyen la pérdida del control se miden a valor razonable y se reflejan en el capital contable como parte de la prima en suscripción de acciones.

3.1.2 Pérdida de control

Ante la pérdida de control, la Compañía deja de reconocer los activos y pasivos de la subsidiaria, cualquier participación no controladora y los demás componentes del capital relacionados con la subsidiaria. Cualquier excedente o deficiencia que surja sobre la pérdida de control se reconoce en la utilidad neta consolidada. Si la Compañía conserva cualquier participación en la subsidiaria, entonces esa participación se mide a valor razonable en la fecha en que se pierde el control. Posteriormente se contabiliza por el método de participación o como un activo financiero, dependiendo del nivel de influencia que se conserve.

3.2 Adquisiciones de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición a la fecha de adquisición, que es la fecha en la que el control se transfiere a la Compañía. Al evaluar el control, la Compañía considera los derechos a voto potenciales que son ejecutables.

La Compañía mide el crédito mercantil a la fecha de adquisición como el valor razonable de la contraprestación transferida más el valor razonable de cualquier participación que se tenga anteriormente en la adquirida y el monto reconocido de alguna participación no controladora en la adquirida (si existiese), menos el monto neto reconocido en los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos. Si después de la reevaluación el exceso es negativo, se reconoce una ganancia en la compra a un precio reducido en la utilidad neta consolidada al momento de la adquisición.

Los costos relacionados con la adquisición que no sean los asociados con la emisión de deuda o títulos accionarios que la Compañía incurra en relación con una adquisición de negocios, se cargan a resultados conforme se incurren.

Cualquier contraprestación contingente por pagar se reconoce a valor razonable en la fecha de adquisición. Si la contraprestación contingente se clasifica como capital, no se vuelve a medir y la liquidación se contabiliza dentro del capital. De otra manera, una vez reevaluados los cambios posteriores al valor razonable de las contraprestaciones contingentes se reconocen en la utilidad neta consolidada.

Si la contabilización inicial de una adquisición de negocios está incompleta al final del ejercicio en el cual ocurre la adquisición, la Compañía informa montos provisionales por los conceptos por los cuales la contabilidad está incompleta, y revela que su asignación es de carácter preliminar. Esos importes provisionales se ajustan durante el periodo de medición (no mayor a 12 meses), o se reconocen activos o pasivos adicionales para reflejar nueva información obtenida sobre hechos y circunstancias que existieron a la fecha de adquisición que, si se hubieran conocido, habrían afectado los importes reconocidos en esa fecha.

3.3 Moneda extranjera y consolidación de subsidiarias extranjeras, inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Al preparar los estados financieros de cada subsidiaria individual, inversión en asociadas y negocios conjuntos, las operaciones en monedas extranjeras que fueron realizadas en monedas diferentes de la moneda funcional de cada unidad reportada, se reconocen a los tipos de cambio que prevalecen en las fechas de las operaciones. Al final del ejercicio, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se vuelven a convertir a las tasas que predominan en esa fecha. Las partidas no monetarias que se miden en términos de costo histórico en moneda extranjera no se vuelven a convertir.

La fluctuación cambiaria en partidas monetarias se reconoce en utilidad o pérdida en el periodo en el que surge, excepto:

- Las variaciones en la inversión neta en subsidiarias extranjeras generadas por la fluctuación cambiaria se incluyen en el ajuste de conversión acumulado, neto de impuestos, el cual se registra en el capital contable como parte del ajuste por conversión acumulado dentro de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.
- Los saldos por financiamiento con 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 ajuste acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad integral.
- La fluctuación cambiaria en operaciones realizadas para cubrir ciertos riesgos de moneda extranjera.

Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera, asociada o negocio conjunto a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- En economías con entorno económico hiperinflacionario, se reconocen los efectos inflacionarios correspondientes al país origen y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del periodo tanto para el estado consolidado de situación financiera como el estado consolidado de resultados y utilidad integral; y
- En economías con entorno económico no hiperinflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del año, el capital contable se convierte a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio histórico, y para la conversión del estado de resultados y el estado de utilidad integral se utiliza el tipo de cambio a la fecha de cada operación. La Compañía utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente, únicamente si el tipo de cambio no fluctúa significativamente.

Tipos de Cambio para conversión de Moneda Local a Pesos Mexicanos

País o zona	Moneda Funcional	Tipo de cambio promedio de		Tipo de cambio al		
		2012	2011	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011 ⁽ⁱ⁾
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	1.68	1.59	1.65	1.79	1.54
Costa Rica	Colón	0.03	0.02	0.03	0.03	0.02
Panamá	Dólar americano	13.17	12.43	13.01	13.98	12.36
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	0.56	0.55	0.54	0.61	0.56
Argentina	Peso argentino	2.90	3.01	2.65	3.25	3.11
Venezuela	Bolívar	3.06	2.89	3.03	3.25	2.87
Brasil	Real	6.76	7.42	6.37	7.45	7.42

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

La Compañía ha operado bajo controles cambiarios desde 2003 en Venezuela, lo cual afecta la capacidad de la subsidiaria 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 cambio oficiales a 4.30 Bolívares por dólar americano.

La conversión de los estados financieros de la subsidiaria Venezolana de la Compañía es realizada utilizando un tipo de cambio de 4.30 Bolívares por dólar americano (ver también Nota 30).

Al disponer de una operación extranjera (es decir, una disposición de la participación completa de la Compañía en una operación extranjera, o una disposición que involucra pérdida de control sobre una subsidiaria que incluya una operación extranjera, o una disposición que involucra pérdida de influencia significativa sobre una asociada que incluye una operación extranjera), la fluctuación cambiaria acumulada en otras partidas de la utilidad integral respecto a esa operación atribuible a los propietarios de la Compañía se reconoce en el estado consolidado de resultados.

Además, en relación a una disposición parcial de una subsidiaria que no resulta en la pérdida de control de la Compañía sobre la subsidiaria, la parte proporcional de la fluctuación cambiaria acumulada se vuelve a atribuir a participaciones no controladoras y no se reconocen en el estado de resultados consolidado.

Los ajustes al crédito mercantil y valor razonable en activos y pasivos identificables adquiridos que surgen de la adquisición de una operación extranjera son tratados como activos y pasivos en la operación extranjera, y convertidos al tipo de cambio que prevalece al final de cada ejercicio. La fluctuación cambiaria que surge se reconoce en el capital como parte del ajuste de conversión acumulado.

La conversión de activos y pasivos en moneda extranjera a pesos mexicanos se realiza para efectos de consolidación y no significa que la Compañía pueda disponer de dichos activos y pasivos en pesos mexicanos. Adicionalmente, tampoco significa que la Compañía pueda reembolsar o distribuir el capital en pesos mexicanos reportado a sus accionistas.

3.4 Reconocimiento de los efectos de la inflación en países con entornos económicos hiperinflacionarios

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de su subsidiaria venezolana que opera en un entorno hiperinflacionario (cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios se aproxima, o excede, el 100% o más, además de otros factores cualitativos), el cual consiste en:

- Uso de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados.
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones, utilidad neta, las utilidades retenidas y otras partidas acumuladas de la utilidad/pérdida integral, por el monto necesario para mantener el poder adquisitivo en bolívares equivalentes de la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, a la fecha de presentación de los estados financieros consolidados; e
- Incluir en la utilidad neta consolidada el resultado por posición monetaria.

La Compañía utiliza el índice de precios al consumidor correspondiente a cada país para reconocer los efectos de inflación cuando la subsidiaria opera en un entorno económico hiperinflacionario.

Al 31 de diciembre de 2012, 2011, y 1 de enero de 2011, las operaciones de la Compañía se clasifican como sigue:

País	Inflación Acumulada 2010- 2012	Tipo de Economía	Inflación Acumulada 2009- 2011	Tipo de Economía	Inflación Acumulada 2008- 2010	Tipo de Economía
México	12.3%	No hiperinflacionaria	12.3%	No hiperinflacionaria	15.2%	No hiperinflacionaria
Guatemala	15.8%	No hiperinflacionaria	11.6%	No hiperinflacionaria	15.0%	No hiperinflacionaria
Costa Rica	15.9%	No hiperinflacionaria	15.3%	No hiperinflacionaria	25.4%	No hiperinflacionaria
Panamá	16.7%	No hiperinflacionaria	13.7%	No hiperinflacionaria	14.1%	No hiperinflacionaria
Colombia	9.6%	No hiperinflacionaria	9.1%	No hiperinflacionaria	13.3%	No hiperinflacionaria
Nicaragua	25.7%	No hiperinflacionaria	18.6%	No hiperinflacionaria	25.4%	No hiperinflacionaria
Argentina	34.6%	No hiperinflacionaria	30.8%	No hiperinflacionaria	28.1%	No hiperinflacionaria
Venezuela	94.8%	Hiperinflacionaria	102.9%	Hiperinflacionaria	108.2%	Hiperinflacionaria
Brasil	19.4%	No hiperinflacionaria	17.4%	No hiperinflacionaria	17.4%	No hiperinflacionaria

A pesar que la inflación acumulada de la economía Venezolana para el periodo 2010-2012 fue menor a 100%, estuvo muy cerca, y los factores cualitativos soportan que se continúe clasificando como una economía hiperinflacionaria.

3.5 Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo es valuado a su valor nominal y consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios de corto plazo e inversiones de renta fija con vencimiento de tres meses o menos a la fecha de adquisición y son registrados a su costo de adquisición más el interés acumulado no cobrado, lo cual es similar a utilizar precios de mercado.

La Compañía también mantiene efectivo restringido el cual está asegurado como colateral para cumplir ciertas obligaciones contractuales (ver Nota 20). El efectivo restringido se presenta dentro de otros activos financieros corrientes dado que por naturaleza las restricciones son a corto plazo.

3.6 Activos financieros

Los activos financieros se clasifican en las siguientes categorías: “a valor razonable a través de utilidad o pérdida (VRTUP)”, “inversiones mantenidas al vencimiento”, “disponibles para la venta” y “préstamos y cuentas por cobrar”. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina en el momento del reconocimiento inicial.

Cuando un activo o pasivo financiero es reconocido inicialmente, la Compañía lo valúa a su valor razonable más, en el caso de activo o pasivo financiero que no reconoce sus cambios a través de utilidad o pérdida, los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión del activo o pasivo financiero.

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

3.6.1 Método de tasa de interés efectivo

El método de tasa de interés efectivo es un método para calcular el costo amortizado de préstamos, cuentas por cobrar y otros activos financieros (designados como mantenidos al vencimiento) y de asignar el ingreso/gasto por interés durante la vida esperada del instrumento. La tasa de interés efectiva es la tasa que iguala exactamente los pagos o cobros de efectivo futuros estimados (incluyendo todas las comisiones pagadas o recibidas que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de transacción y otras primas o descuentos) durante la vida esperada del activo financiero, o (cuando sea apropiado) durante un periodo más corto, en función al valor en libros neto en el reconocimiento inicial.

3.6.2 Valores negociables

Los valores negociables consisten en títulos de deuda y depósitos bancarios con vencimiento mayor a tres meses a la fecha de adquisición. La administración determina la clasificación adecuada de las inversiones al momento de su compra y evalúa dicha clasificación a la fecha de cada reporte, ver Nota 6.

3.6.2.1 Los valores negociables disponibles para la venta se registran a valor razonable, con las ganancias y pérdidas no realizadas, netas de impuestos, reportados dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como disponibles para la venta se incluyen dentro del producto financiero. El valor razonable de las inversiones está disponible tomando su valor de mercado. Los efectos cambiarios de los valores disponibles para venta se reconocen en el estado consolidado de resultados en el periodo en que surgieron.

3.6.2.2 Las inversiones mantenidas al vencimiento son aquéllas que la Compañía tiene la intención y capacidad de mantener hasta su vencimiento, y se registran al costo de adquisición que incluye gastos de compra, y primas o descuentos relacionados con la inversión que se amortizan durante la vida de la inversión con base en su saldo insoluto, menos cualquier deterioro. Los intereses y dividendos sobre inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento se incluyen dentro del producto financiero. Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y al 1 de enero de 2011, no hubo inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento.

3.6.3 Préstamos y cuentas por cobrar

Los préstamos y cuentas por cobrar son instrumentos financieros no derivados con pagos fijos o determinables que no se cotizan en un mercado activo. Los préstamos y cuentas por cobrar con un periodo relevante (incluyendo clientes y otras cuentas por cobrar) se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

Los ingresos por intereses se reconocen aplicando la tasa de interés efectiva, excepto por las cuentas por cobrar a corto plazo cuando el reconocimiento de intereses sería inmaterial. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, los ingresos por intereses reconocidos en el rubro de ingresos por intereses dentro de los estados consolidados de resultados son Ps. 58 y Ps. 40, respectivamente.

3.6.4 Otros activos financieros

Los otros activos financieros son cuentas por cobrar no corrientes e instrumentos financieros derivados. Los otros activos financieros con un periodo relevante se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo menos cualquier deterioro.

3.6.5 Deterioro de activos financieros

Los activos financieros que no sean aquellos a VRTUP son evaluados por indicadores de deterioro al final del ejercicio. Se considera que los activos financieros se deterioran cuando existe evidencia objetiva de que, como resultado de uno o más eventos que ocurrieron después del reconocimiento inicial del activo financiero, (un “evento perdido” incurrido) y que el evento perdido tiene un impacto en los flujos de efectivo futuros estimados de los activos financieros que pueden ser estimados confiablemente.

La evidencia de deterioro podría incluir los indicadores siguientes:

- Dificultad financiera importante del emisor o contraparte, o
- Incumplimiento o morosidad en el pago de intereses o capital, o
- Probabilidad de que el acreditado entre en bancarrota o reorganización financiera, o
- La desaparición de un mercado activo para ese activo financiero debido a dificultades financieras.

Para los activos financieros registrados a costo amortizado, el importe de pérdida por deterioro reconocida es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

El valor en libros del activo financiero se reduce directamente por la pérdida por deterioro, con excepción de las cuentas por cobrar a clientes, en donde el valor en libros disminuye a través de una cuenta de reserva para cuentas incobrables. Cuando una cuenta por cobrar a clientes se considera incobrable, se cancela contra la cuenta de reserva. Se acreditan recuperaciones de montos previamente cancelados contra la cuenta de reserva. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de reserva se reconocen en la utilidad neta consolidada.

3.6.6 Bajas

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

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

3.6.7 Compensación de instrumentos financieros

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

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

3.7 Instrumentos financieros derivados

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

La Compañía valúa y registra los instrumentos financieros derivados y de cobertura, en el estado consolidado de situación financiera como activo o pasivo a valor razonable, considerando los precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero. 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.

3.7.1 Cobertura contable

La Compañía documenta ciertos instrumentos de cobertura, que incluyen instrumentos derivados y no derivados respecto al riesgo de moneda extranjera, ya sea como cobertura de valor razonable o cobertura de flujo de efectivo. La cobertura de riesgo cambiario en compromisos se contabiliza como cobertura de flujo de efectivo.

Al inicio de la relación de cobertura, la Compañía documenta la relación entre el instrumento de cobertura y la partida cubierta junto con sus objetivos de administración de riesgos y su estrategia para poner en marcha varias operaciones de cobertura. Además, al inicio de la cobertura y de manera continua, la Compañía documenta si el instrumento de cobertura es altamente efectivo en los cambios del valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta atribuibles al riesgo cubierto.

3.7.2 Cobertura de flujos de efectivo

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como cobertura de flujo de efectivo se reconocen en otras partidas de la utilidad integral y son acumulados bajo la valuación de la porción efectiva de los instrumentos financieros derivados. La ganancia o pérdida relacionada con la porción inefectiva se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada, y se incluye en la (ganancia) pérdida en instrumentos financieros dentro del estado consolidado de resultados.

Los montos previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral y acumulados en capital se reclasifican a la utilidad neta consolidada, en los periodos cuando la partida cubierta es reconocida en el estado consolidado de resultados, en la misma línea del estado consolidado de resultados en que la partida cubierta es reconocida. Sin embargo, cuando la operación proyectada de cobertura reconoce un activo no financiero o un pasivo no financiero, las ganancias y pérdidas previamente reconocidas en otras partidas de la utilidad integral y acumuladas en capital se transfieren del capital y se incluyen en la medición inicial del costo del activo no financiero o el pasivo no financiero.

La cobertura contable se discontinúa cuando la Compañía revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura expira o es vendido, terminado o ejecutado, o cuando ya no califica para la cobertura contable. Cualquier ganancia o pérdida reconocida en otras partidas de la utilidad integral, permanece en capital y se reconoce en resultados cuando la operación proyectada es finalmente reconocida en la utilidad neta consolidada. Cuando ya no se espera que ocurra una operación proyectada, la ganancia o pérdida acumulada en capital se reconoce inmediatamente en la utilidad neta consolidada.

3.8 Inventarios y costo de ventas

Los inventarios son valuados sobre la base del costo o valor neto de realización, el que sea menor. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado de los inventarios menos todos los costos de terminación estimados y los costos necesarios para realizar la venta.

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción que se incurre cuando se compra o se produce un producto, y se basan en la fórmula del costo promedio.

El costo de ventas, basado en costo promedio, se determina en base a la cantidad promedio de inventarios a la fecha de venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios) depreciación de maquinaria, equipo y otros costos, incluyendo combustible, energía eléctrica, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas y dentro de las mismas.

3.9 Otros activos corrientes

Los otros activos corrientes, que se realizarán por un periodo o en un plazo menor a un año a partir de la fecha de reporte, se componen de pagos anticipados y acuerdos con clientes.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la adquisición de materia prima, publicidad, rentas, seguros y fianzas y gastos promocionales. Estos se reconocen como otros activos al momento de la erogación y dejan de reconocerse en el estado consolidado de situación financiera o en el estado consolidado de resultados cuando los riesgos y beneficios se han transferido a la Compañía y/o se han recibido los bienes, servicios o beneficios respectivamente.

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio. Estos gastos se amortizan de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en la utilidad neta consolidada cuando se incurren.

La Compañía tiene 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 2012 y 2011, dicha amortización fue por Ps. 970 y Ps. 793, 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.

3.10 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

Las inversiones en asociadas son aquellas entidades en las que la Compañía tiene influencia significativa. La influencia significativa es el poder de participar en las decisiones de las políticas financieras y operativas de la entidad participada, pero sin ejercer control sobre dichas políticas financieras y operativas.

Las inversiones en asociadas se registran utilizando el método de participación y el reconocimiento inicial comprende el precio de compra de la inversión y cualquier gasto necesario atribuible directamente para adquirirla.

Los estados financieros consolidados incluyen la parte de la utilidad neta consolidada y otras partidas de la utilidad integral de la Compañía, después de los ajustes para alinear las políticas contables con las de la Compañía, a partir de la fecha en que se tiene influencia significativa hasta la fecha en que la influencia significativa cese.

Cuando las pérdidas de la Compañía exceden el valor en libros de la asociada, incluyendo cualquier inversión a largo plazo, el valor en libros se reduce a cero y el reconocimiento de futuras pérdidas se discontinúa excepto en la medida en que la Compañía tenga una obligación o haya realizado pagos a nombre de la asociada.

El crédito mercantil a la fecha de adquisición se presenta como parte de la inversión de la asociada en el balance general. Cualquier crédito mercantil que surja en la adquisición de la participación de la Compañía, en una asociada, se contabiliza de acuerdo con la política contable de la Compañía para el crédito mercantil que surge en una adquisición de negocios, ver Nota 3.2.

Después de la aplicación del método de participación, la Compañía determina si es necesario reconocer una pérdida por deterioro adicional sobre su inversión en su asociada. Para inversiones en acciones, la Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en acciones está deteriorada. En este caso, la Compañía calcula el monto del deterioro como la diferencia entre el valor recuperable de la asociada y su valor en libros y reconoce el monto en la participación de la utilidad o pérdida de las asociadas y negocios conjuntos utilizando el método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.10.1 Participación en negocios conjuntos

La Compañía tiene participación en un negocio conjunto el cual es una entidad controlada conjuntamente, por lo que los participantes tienen un acuerdo contractual que establece un control conjunto sobre la actividad económica de la entidad. El acuerdo requiere el voto unánime de las decisiones financieras y operativas entre las empresas.

La Compañía reconoce su participación en el negocio conjunto utilizando el método de participación.

Los estados financieros de un negocio conjunto serán preparados para el mismo periodo de reporte que la Compañía. Se hacen los ajustes necesarios para mantener las políticas contables en línea con las de la Compañía.

3.11 Propiedad, planta y equipo

La propiedad, planta y equipo se registra inicialmente a su costo de adquisición y/o construcción neta de la depreciación acumulada y/o pérdidas por deterioro acumuladas, en caso de que existieran. Los costos de financiamiento relacionados con la adquisición o construcción de los activos calificables se capitalizan formando parte del costo del activo.

Los costos de mantenimiento mayor se capitalizan como parte del costo total de adquisición. El mantenimiento de rutina y los costos de reparación se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Las inversiones en proceso están representadas por activos de larga duración que no han iniciado su operación, es decir, aún no empiezan a ser utilizadas para el fin que fueron compradas, construidas o desarrolladas. La Compañía estima completar estas inversiones en un plazo no mayor a 12 meses.

La depreciación se calcula aplicando el método de línea recta sobre el costo de adquisición. Cuando un elemento de propiedad, planta y equipo incluye componentes principales con diferentes vidas útiles, éstos se contabilizan y deprecian como componentes principales de propiedad, planta y equipo. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil estimada de los activos.

La vida útil estimada de los principales activos de la Compañía se presenta a continuación:

	Años
Edificios	40 - 50
Maquinaria y equipo	10 - 20
Equipo de distribución	7 - 15
Equipo de refrigeración	5 - 7
Botellas retornables	1.5 - 4
Otros equipos	3 - 10

La vida útil estimada de los activos, los valores residuales y el método de depreciación se revisan al final de cada ejercicio anual, con el efecto de cualquier cambio en las estimaciones representadas de forma prospectiva.

Se deja de reconocer una partida de propiedad, planta y equipo cuando se da de baja o cuando no se espera que surjan beneficios económicos futuros por el uso continuo del activo. Cualquier ganancia o pérdida que surja de la disposición o retiro de una partida de propiedad, planta y equipo se determina como la diferencia entre los productos de las ventas (si existiesen) y el valor neto en libros del activo y se reconoce en la utilidad neta consolidada.

Botellas retornables y no retornables:

La Compañía cuenta con dos tipos de botellas: retornables y no retornables.

- No retornables: Son registradas en la utilidad neta consolidada al momento de la venta del producto.
- Retornables: Son clasificadas como activos de larga duración en el rubro de propiedad, planta y equipo. Las botellas retornables son registradas a su costo de adquisición, y para países con entorno económico hiperinflacionario, son actualizadas de acuerdo con la NIC 29. La depreciación de las botellas retornables se calcula utilizando el método de línea recta, considerando su vida útil estimada.

Existen dos tipos de botellas retornables:

- Las que se encuentran en control de la Compañía en sus instalaciones, plantas y centros de distribución; y
- Las que son entregadas a los clientes, pero siguen siendo propiedad de la Compañía.

Las botellas retornables que han sido entregadas a los clientes están sujetas a un acuerdo con un distribuidor en virtud del cual la Compañía mantiene la propiedad. Estas botellas son controladas por personal de ventas durante sus visitas periódicas a los distribuidores y la Compañía tiene el derecho de cobrar cualquier rotura identificada al distribuidor. Las botellas que no estén sujetas a dichos acuerdos se registran en resultados cuando son entregadas a los distribuidores.

Las botellas retornables en el mercado y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se deprecian de acuerdo con sus vidas útiles.

3.12 Costos por financiamiento

Los costos por financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo calificable, el cual es un activo que necesariamente toma un periodo de tiempo sustancial para estar listo para su uso planeado o venta, se suman al costo de dichos activos, hasta el momento en que los activos estén sustancialmente preparados para su uso o venta. El costo por financiamiento puede incluir:

- Gasto financiero;
- Cargos financieros relativos a arrendamientos financieros; y
- Fluctuación cambiaria que surge de préstamos en moneda extranjera en la medida que se considere un ajuste al costo por interés.

El ingreso por interés ganado sobre la inversión temporal de préstamos específicos cuyo gasto está pendiente en los activos calificables se deduce del costo por financiamiento para capitalización.

Todos los demás costos por financiamiento se reconocen en la utilidad neta consolidada en el periodo en el que se incurren.

3.13 Activos intangibles

Los activos intangibles son activos no monetarios identificables sin sustancia física y representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Los activos intangibles adquiridos de forma independiente se miden inicialmente a su costo. El costo de los activos intangibles adquiridos en una adquisición de negocios se mide a valor razonable a la fecha de adquisición. Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles se llevan al costo menos cualquier amortización acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro. La vida útil de los activos intangibles se clasifica ya sea como definida o indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se esperan recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida útil definida se amortizan y consisten principalmente en tecnologías de la información y los costos de administración del sistema incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Dichas cantidades se capitalizan y se amortizan, utilizando el método de línea recta durante su vida útil esperada. Los gastos que no cumplan los requisitos para su capitalización, se registran como gasto cuando se incurren.

Los activos intangibles amortizables, tales como activos intangibles con vida definida son objeto de pruebas de deterioro, cuando eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo o grupo de activos no se puede recuperar a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto a pruebas de deterioro anuales, cuando ciertas circunstancias indican que el valor en libros de los activos intangibles excede su valor de recuperación.

Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios de la Compañía. Estos derechos están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores.

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

3.14 Activos no corrientes mantenidos para la venta

Los activos no corrientes y grupos de activos se clasifican como mantenidos para la venta si su valor en libros se recuperará principalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo no corriente (o grupo de activos para su disposición) está disponible para su venta inmediata en las condiciones actuales. La administración debe estar comprometida con la venta, que debe esperarse que califique como una venta completa dentro de un año a partir de la fecha de clasificación.

Cuando la Compañía está comprometida con un plan de venta que involucre pérdida de control de una subsidiaria, todos los activos y pasivos de esa subsidiaria se clasifican como mantenidos para su venta cuando los criterios descritos anteriormente se cumplen, independientemente de si la Compañía retendrá la participación no controladora en su subsidiaria después de la venta.

Los activos no circulantes (y grupos de activos para su disposición) clasificados como mantenidos para la venta son valuados al menor entre su valor en libros y su valor razonable menos los costos de venta.

3.15 Deterioro de activos no financieros

Al final de cada periodo, la Compañía revisa el valor en libros de sus activos tangibles e intangibles para determinar si existe algún indicio de que esos activos han sufrido una pérdida por deterioro. Si existe dicho indicio, se estima el valor recuperable del activo para determinar el grado de pérdida por deterioro (si existiese). Cuando no es posible estimar el valor recuperable de un activo individual, la Compañía estima el valor recuperable de la unidad generadora de efectivo a la cual pertenece el activo. Cuando se puede identificar una base de asignación razonable y consistente, los activos corporativos también se asignan a UGE individuales, o de otra manera se asignan a la Compañía más pequeña de las UGE por la cual se puede identificar una asignación razonable y consistente.

Los activos intangibles con vida útil indefinida son objeto de pruebas de deterioro por lo menos una vez al año, y cuando existe indicio de que el activo se puede deteriorar.

Para el crédito mercantil y otros activos intangibles con vida indefinida, la Compañía realiza pruebas de deterioro anuales, o en cualquier momento en que ciertas circunstancias indican que el valor en libros puede exceder el valor razonable.

El importe recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de venta y el valor en uso. Al evaluar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando la tasa de descuento antes de impuestos, que refleja las evaluaciones del mercado actual del valor del dinero y los riesgos específicos del activo por el cual las estimaciones de flujos futuros de efectivo no se han ajustado.

Si se estima que el valor recuperable de un activo (o UGE) sea menor a su valor en libros, el valor en libros del activo (o UGE) es reducido a su valor recuperable, y se reconoce inmediatamente una pérdida por deterioro en la utilidad neta consolidada.

Cuando una pérdida por deterioro se reversa, el valor en libros del activo (o UGE) se incrementa hasta la estimación utilizada para determinar el importe recuperable, para que el valor incrementado en libros no exceda el valor en libros determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro para el activo (o UGE) en años anteriores. Se reconoce una reversión de una pérdida por deterioro inmediatamente en la utilidad neta consolidada. Las pérdidas por deterioro relacionadas con el crédito mercantil no son reversibles.

Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y al 1 de enero de 2011, no se reconoció deterioro por los activos no financieros.

3.16 Arrendamientos

La determinación de si un acuerdo es, o incluye, un arrendamiento se basa en la sustancia del acuerdo en la fecha de inicio, ya sea que el cumplimiento del acuerdo dependa del uso de un activo o activos específicos o el acuerdo transmita el derecho al uso del activo, aún si ese derecho no está indicado explícitamente en el acuerdo.

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo al arrendatario. Todos los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.

Los activos conservados bajo arrendamiento financiero se reconocen al inicio como activos de la Compañía a su valor razonable, o bien, al valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento, si éste fuera menor. El pasivo correspondiente al arrendamiento se incluye en el estado consolidado de situación financiera como una obligación por arrendamiento financiero. Los pagos por arrendamiento se prorratan entre los gastos financieros y la reducción de la obligación por arrendamiento para lograr una tasa constante de intereses sobre el saldo restante del pasivo. Los gastos financieros se reconocen inmediatamente en la utilidad neta consolidada, a menos que sean directamente atribuibles a los activos calificables, en cuyo caso son capitalizados de acuerdo con la política general sobre costos por financiamiento de la Compañía. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren. Los activos que se conservan bajo arrendamiento financiero se deprecian a lo largo de su vida útil esperada o en el plazo del arrendamiento, según cuál sea menor.

Los pagos de arrendamiento operativo se reconocen como un gasto sobre una base de línea recta durante el plazo del arrendamiento, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las rentas contingentes que surgen del arrendamiento operativo se reconocen como un gasto en el periodo en el que se incurren. En caso de que se reciban incentivos por arrendamiento para iniciar arrendamientos operativos, esos incentivos se reconocen como un pasivo. El beneficio total de los incentivos se reconoce como una disminución del gasto por renta sobre una base de línea recta, excepto cuando otra base sistemática sea más representativa del patrón temporal en el cual los beneficios económicos del activo arrendado se consumen. Las mejoras en propiedades arrendadas en arrendamientos operativos, se amortizan utilizando el método de línea recta sobre la vida útil de los activos o el plazo del arrendamiento correspondiente, según el que sea menor.

3.17 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.17.1 Clasificación como deuda o capital

La deuda y los instrumentos de capital emitidos por la entidad se clasifican ya sea como pasivos financieros o como capital, de acuerdo a la sustancia de los acuerdos contractuales y las definiciones de un pasivo financiero y un instrumento de capital.

3.17.2 Instrumentos de capital

Un instrumento de capital es cualquier contrato que pruebe una participación residual en los activos de una entidad después de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de capital emitidos por la Compañía se reconocen en los ingresos recibidos, netos de los costos directos de emisión.

La recompra de instrumentos propios de capital de la Compañía se reconocen y deducen directamente en capital. Ninguna ganancia o pérdida se reconoce en la utilidad o pérdida sobre la compra, venta, emisión o cancelación de los instrumentos de capital propios de la Compañía.

3.17.3 Pasivos financieros

Reconocimiento y medición inicial.

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

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

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen proveedores y otras cuentas por pagar, préstamos y financiamientos, e instrumentos financieros derivados, ver Nota 3.7.

Medición subsecuente.

La medición de los pasivos financieros depende de su clasificación, como se describe a continuación:

3.17.4 Préstamos y financiamientos

Después del reconocimiento inicial, los préstamos que generan intereses y los financiamientos se miden a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado consolidado de resultados cuando los pasivos dejan de reconocerse, a través del proceso de amortización del método de interés efectivo.

El costo amortizado se calcula considerando cualquier descuento o prima de la adquisición, y comisiones o costos que son parte integral del método de interés efectivo. La amortización del método de interés efectivo se incluye en el gasto financiero en el estado consolidado de resultados.

Bajas

Un pasivo financiero se da de baja cuando la obligación del pasivo se elimina, se cancela o expira. Cuando un pasivo financiero se reemplaza por otro del mismo acreedor en términos sustancialmente diferentes, o los términos del pasivo se modifican sustancialmente, tal intercambio o modificación se reconoce como una baja del pasivo original y se reconoce un pasivo nuevo. La diferencia en los valores en libros respectivos se reconoce en el estado consolidado de resultados.

3.18 Provisiones

La Compañía reconoce provisiones cuando tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía esté obligada a liquidar dicha obligación, y pueda hacer una estimación confiable del importe de la obligación.

El monto reconocido como una provisión es la mejor estimación de la contraprestación requerida para liquidar la obligación presente al final del periodo, tomando en cuenta los riesgos e incertidumbres de la obligación. Cuando se mide una provisión utilizando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros es el valor presente de esos flujos de efectivo (en donde el efecto del valor temporal del dinero es material).

Cuando se espera que alguno o todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión sean recuperados de un tercero, se reconoce una cuenta por cobrar si se recibe el reembolso y el monto de la cuenta por cobrar se puede medir confiablemente.

La Compañía reconoce una provisión por una pérdida contingente cuando es probable (es decir, la probabilidad de que el evento ocurra es mayor que la probabilidad de que no ocurra) que ciertos efectos relacionados con eventos pasados se materialicen y puedan ser cuantificados razonablemente. Estos eventos y su impacto financiero también se revelan como una pérdida contingente en los estados financieros consolidados cuando el riesgo de pérdida se considera que no sea remoto. La Compañía no reconoce un activo contingente hasta que la ganancia se realiza, ver Nota 25.

Las provisiones por reestructura sólo se reconocen cuando los criterios de reconocimiento de provisiones se cumplan. La Compañía tiene una obligación implícita, cuando hay un plan formal detallado que identifica la empresa o la parte de la empresa en cuestión, la ubicación y el número de trabajadores afectados, una estimación detallada de los costos asociados, y una línea de tiempo apropiado. Además, los empleados afectados deben ser informados de las características principales de los planes.

3.19 Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados

Los beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados, que se consideran partidas monetarias, se integran de los pasivos por plan de pensiones y beneficios posteriores al empleo y prima de antigüedad, y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado.

En México y Brasil, los beneficios económicos y pensiones para el retiro se conceden a empleados con 10 años de servicio y edad mínima de 60 y 65 años, respectivamente. De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, en México la Compañía proporciona beneficios de primas de antigüedad a sus empleados bajo ciertas circunstancias. Estos beneficios consisten en un sólo pago equivalente a 12 días de salario por cada año de servicio (al salario más reciente del empleado, pero sin exceder el doble del salario mínimo legal), pagaderos a todos los empleados con 15 o más años de servicio, así como a ciertos empleados liquidados involuntariamente antes de la adjudicación de su beneficio de prima por antigüedad.

Para planes de retiro por beneficios definidos y otros beneficios laborales a largo plazo, tales como pensión patrocinada por la Compañía y planes de retiro y prima de antigüedad, el costo de proporcionar beneficios se determina utilizando el método del crédito unitario proyectado, con valuaciones actuariales que se realizan al final de cada periodo. Todos los reajustes de las obligaciones por beneficios definidos de la Compañía tales como ganancias y pérdidas actuariales se reconocen directamente en otras partidas de la utilidad integral ("OPUI"). La Compañía presenta costos por servicios dentro del costo de ventas, gastos de administración y de ventas, en el estado consolidado de resultados. La Compañía presenta el costo neto por interés dentro del gasto financiero en el estado consolidado de resultados. La obligación por beneficios proyectados reconocida en el estado de situación financiera representa el valor presente de la obligación por beneficios definidos al final de cada periodo. Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos activos del plan para el pago de pensiones y prima de antigüedad, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores, los cuales incrementan el fondo de dichos planes.

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

El costo por beneficios por terminación obligatorio se registra conforme se incurre.

La Compañía reconoce un pasivo y un gasto por beneficios por terminación, en la primera de las siguientes fechas:

- a. Cuando ya no puede retirar la oferta de esos beneficios; y
- b. Cuando reconoce los costos por una reestructura que se encuentra dentro del alcance de la NIC 37, "Provisiones, pasivos y activos contingentes" e incluye el pago de beneficios por terminación.

La Compañía está demostrablemente comprometida a una terminación cuando, y sólo cuando, la entidad tiene un plan formal detallado para la terminación y sin que quepa posibilidad real de retirar la oferta realizada.

Una liquidación tiene lugar cuando el empleador realice una transacción que elimina toda relación jurídica de las obligaciones implícitas en parte o en la totalidad de las prestaciones previstas en el plan de beneficio definido. Una reducción surge de un suceso aislado, como el cierre de una planta, la interrupción de una actividad o la terminación o suspensión de un plan. Las ganancias o pérdidas en la liquidación o reducción de un plan de beneficios definidos se reconocen cuando la liquidación o reducción tiene lugar.

3.20 Reconocimiento de los ingresos

Las ventas de productos se reconocen al momento en que los productos se entregan al cliente, y cuando todas las siguientes condiciones se cumplen:

- La Compañía ha transferido al comprador los riesgos y beneficios significativos de los bienes;
- La Compañía no mantiene ninguna implicación en la gestión de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni mantiene el control efectivo sobre los mismos.
- El importe de los ingresos se puede medir confiablemente;
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la Compañía; y
- Los costos incurridos o por incurrir de la transacción se pueden medir confiablemente.

Todas las condiciones anteriores se cumplen normalmente en el momento en que los artículos se entregan en las instalaciones del cliente. Las ventas netas reflejan las unidades entregadas a precio de lista, neto de promocionales, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener los derechos de vender y promocionar los productos de la Compañía.

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

Prestación de servicios y otros ingresos.

Los ingresos derivados de los servicios de venta de material de desecho y el embalaje de las materias primas se reconocen en el rubro de otros ingresos de operación en el estado consolidado de resultados.

La Compañía reconoció estas transacciones como ingresos de maquila, de conformidad con los requisitos establecidos en la NIC 18, entrega de bienes y prestación de servicios, los cuales son:

- a) El importe de los ingresos puede ser medido confiablemente;
- b) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad;
- c) El grado de realización de la transacción, al final del periodo de referencia puede ser medido confiablemente, y
- d) Los costos incurridos en la transacción y los costos para completarla, puedan ser medidos confiablemente.

Ingresos por intereses

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

- Es probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- El importe de los ingresos se puede medir confiablemente.

Para todos los instrumentos financieros medidos a costo amortizado y activos financieros que causan intereses clasificados como disponibles para la venta, el producto o gasto financiero se registra utilizando la tasa de interés efectiva ("TIE"), que es la tasa que descuenta exactamente los pagos de efectivo futuros estimados o recibidos a través de la vida esperada del instrumento financiero, o cuando aplique, durante un periodo más corto, al valor neto en libros del activo o pasivo financiero. El ingreso por intereses se incluye en el rubro de producto financiero dentro del estado consolidado de resultados.

3.21 Gastos de administración y de ventas

Los gastos de administración incluyen gastos laborales (salarios y prestaciones, incluyendo la participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU"), para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los gastos capitalizados por la implementación de tecnología de sistemas de información y cualquier otro costo similar.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: costos laborales (salarios y prestaciones), gastos de flete, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas retornables en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, el gasto de distribución ascendió a Ps. 16,839 y Ps. 14,967, respectivamente;
- Ventas: gastos laborales (salarios y prestaciones, incluyendo PTU), así como comisiones pagadas al personal de ventas;
- Mercadotecnia: gastos laborales (salarios y prestaciones), promociones y gastos de publicidad.

La PTU es pagada por las subsidiarias mexicanas y venezolanas de la Compañía a sus empleados. En México, se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias en lo individual, excepto por considerar los dividendos acumulados recibidos de personas residentes en México, la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, la PTU se determina aplicando el 15% de la utilidad después de impuestos, y no debe ser mayor a 4 meses de salario.

3.22 Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad representa la suma del impuesto por pagar corriente y el impuesto diferido. El impuesto a la utilidad se carga a la utilidad neta consolidada conforme se incurre, excepto cuando se relaciona con partidas que se reconocen en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, en cuyo caso, el impuesto corriente y diferido también se reconoce en otras partidas de la utilidad integral o directamente en capital, respectivamente.

3.22.1 Impuestos a la utilidad del periodo

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

3.22.2 Impuestos a la utilidad diferidos

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre el valor en libros de un activo o pasivo en el estado de situación financiera y su base fiscal. El pasivo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales gravables. El activo por impuesto diferido generalmente se reconoce por todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que las ganancias fiscales estén disponibles contra las cuales esas diferencias temporales deducibles puedan utilizarse y, si existiesen, beneficios futuros procedentes de pérdidas fiscales y ciertos créditos fiscales. Dichos activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del reconocimiento inicial del crédito mercantil o del reconocimiento inicial (distinta a una adquisición de negocios) de otros activos y pasivos en una transacción que no afecte la utilidad fiscal ni la utilidad contable.

El pasivo por impuesto diferido se reconoce por diferencias temporales gravables asociadas con inversiones en subsidiarias, compañías asociadas y participación en negocios conjuntos, excepto cuando la Compañía pueda controlar el momento de la reversión de las diferencias temporales y es probable que la diferencia temporal no se revierta en un futuro previsible. El activo por impuesto diferido que surge de diferencias temporales deducibles procedentes de inversiones en subsidiarias, compañías asociadas y participación en negocios conjuntos, se reconoce únicamente en la medida que sea probable que existan ganancias fiscales suficientes contra las cuales utilizar los beneficios de diferencias temporales y se espera que las diferencias temporales se reviertan en un futuro previsible.

El impuesto diferido se clasifica como activo o pasivo no corriente, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales.

El valor en libros del activo por impuesto diferido se revisa al final de cada periodo y se reduce cuando ya no es probable que estén disponibles ganancias fiscales suficientes para permitir que todo o parte del activo se recupere.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se miden a las tasas fiscales que se esperan aplicar en el periodo en el que se realice el activo o se cancele el pasivo, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo hayan sido aprobadas o prácticamente terminado el proceso de aprobación. La medición del activo y pasivo por impuesto diferido refleja las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la Compañía espera, al final del periodo, recuperar o liquidar el valor en libros de sus activos y pasivos.

3.23 Transacciones con pagos basados en acciones

Los altos ejecutivos del Grupo reciben una remuneración en forma de transacciones con pagos basados en acciones, por el cual los empleados prestan los servicios a cambio de instrumentos de capital. Los instrumentos de capital son otorgados y administrados a través de un fideicomiso controlado por FEMSA. Estos instrumentos son contabilizados como transacciones liquidadas mediante instrumentos de patrimonio. La concesión de instrumentos de patrimonio se concede a un valor fijo

Los pagos basados en acciones a empleados se miden a valor razonable de los instrumentos de capital a la fecha de concesión. El valor razonable determinado en la fecha de concesión del pago basado en acciones se carga a resultados y se reconoce con base en el método de asignación.

3.24 Utilidad por acción

La Compañía presenta la utilidad neta por acción (UPA). La Compañía no tiene acciones potencialmente diluidas y por lo tanto su utilidad básica por acción es equivalente a su utilidad diluida por acción. La utilidad neta por acción se calcula dividiendo la participación controladora en la utilidad neta entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el periodo ajustado por el promedio ponderado de las acciones adquiridas en el año.

3.25 Emisión de acciones

La Compañía reconoce la emisión de acciones propias como una transacción de capital. La diferencia entre el valor en libros de las acciones emitidas y el importe contribuido por la participación no controladora, se registra como prima en suscripción de acciones.

nota 4. Fusiones, Adquisiciones y Ventas

4.1 Fusiones y Adquisiciones

La Compañía realizó ciertas fusiones y adquisiciones que fueron registradas utilizando el método de adquisición. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de que la Compañía obtuvo el control de los negocios adquiridos, como se revela más adelante. Por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera en los años de dichas adquisiciones no son comparables con los periodos anteriores. En los flujos de efectivo consolidados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, se presentan las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido.

4.1.1 Fusión con Grupo Fomento Queretano

El 4 de mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. ("Grupo Fomento Queretano"), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en el estado de Querétaro, México. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró: (i) la emisión de 45,090,375 acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 1,221 a cambio del 100% de participación en Grupo Fomento Queretano, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 7,496, basado en el precio por acción de Ps. 139.22 el 4 de mayo de 2012. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 12 los cuales fueron registrados cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Fomento Queretano fue incluido en los resultados de operación a partir de mayo del 2012.

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

	2012
Total activos corrientes, incluye efectivo adquirido de Ps. 107	Ps. 445
Total activos no corrientes	2,123
Derechos de distribución	2,921
Total activos	5,489
Total pasivos	(598)
Activos netos adquiridos	4,891
Crédito mercantil	2,605
Total contraprestación transferida	Ps. 7,496

La Compañía espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en México.

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

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

4.1.2 Adquisición de Grupo CIMSA

El 9 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V. ("Grupo CIMSA"), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola, que opera principalmente en los estados de Morelos y México, así como en ciudades de los estados de Guerrero y Michoacán, México. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 75,423,728 acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 2,100, a cambio del 100% de participación de Grupo CIMSA, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 11,117, basado en el precio por acción de Ps. 119.55 del 9 de diciembre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 24 los cuales fueron registrados cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo CIMSA fue incluido en los resultados de operación a partir de diciembre de 2011.

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

	2011	Ajustes a	2011
	Preliminares	Valor	Final
		Razonable	
Total activo corriente, incluye efectivo adquirido de Ps. 188	Ps. 737	Ps. (134)	Ps. 603
Total activo no corriente	2,802	253	3,055
Derechos de distribución	6,228	(42)	6,186
Total activos	9,767	77	9,844
Total pasivos	(586)	28	(558)
Activos netos adquiridos	9,181	105	9,286
Crédito mercantil	1,936	(105)	1,831
Total contraprestación transferida	Ps. 11,117	Ps. -	Ps. 11,117

La Compañía espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en México.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo CIMSA por el periodo del 31 de diciembre de 2011:

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

4.1.3 Adquisición de Grupo Tampico

El 10 de octubre de 2011, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V. ("Grupo Tampico"), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz; así como en ciudades de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de Coca-Cola FEMSA en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 63,500,000 acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, no emitidas anteriormente, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 2,436, a cambio del 100% de participación en Grupo Tampico, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 10,264, basado en el precio por acción de Ps. 123.27 del 10 de octubre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 20 los cuales fueron registrados cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Tampico fue incluido en los resultados de operación a partir de octubre de 2011.

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

	2011 Preliminares	Ajustes a Valor Razonable	2011 Final
Total activo corriente, incluye efectivo adquirido de Ps. 22	Ps. 461	Ps. -	Ps. 461
Total activo no corriente	2,529	(17)	2,512
Derechos de distribución	5,499	-	5,499
Total activos	8,489	(17)	8,472
Total pasivos	(804)	60	(744)
Activos netos adquiridos	7,685	43	7,728
Crédito mercantil	2,579	(43)	2,536
Total contraprestación transferida	Ps. 10,264	Ps. -	Ps. 10,264

La Compañía espera recuperar el importe registrado como crédito mercantil a través de sinergias relacionadas con la capacidad de producción disponible. El crédito mercantil ha sido asignado a la unidad generadora de efectivo de Coca-Cola FEMSA en México.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo Tampico por el periodo de Octubre al 31 de diciembre de 2011:

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

Información Financiera Pro Forma No Auditada

La siguiente información financiera consolidada pro forma no auditada representa los estados financieros históricos de la Compañía, ajustados para dar efecto a (i) las adquisiciones de Grupo Fomento Queretano, CIMSA y Grupo Tampico, mencionadas en los párrafos anteriores; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas.

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

	Grupo Fomento Queretano resultados consolidados pro forma no auditados por el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre, 2012
Ingresos totales	Ps. 148,727
Utilidad antes de impuestos	20,080
Utilidad neta	13,951
Utilidad por acción	6.64

A continuación se presentan los resultados pro-forma de 2011 como si Grupo Tampico y Grupo CIMSA hubieran sido adquiridas el 1 de enero de 2011. La segunda tabla no incluye ningún resultado pro-forma por la adquisición de Grupo Fomento Queretano de 2012.

	Grupo Tampico y CIMSA resultados consolidados pro forma no auditados por el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre, 2011
Ingresos totales	Ps. 132,552
Utilidad antes de impuestos	17,866
Utilidad neta	12,019
Utilidad por acción	6.15

nota 5. Efectivo y Equivalentes de efectivo

Para efectos del estado de flujo de efectivo, el efectivo incluye efectivo en caja y en bancos y equivalentes de efectivo, que representan inversiones a corto plazo, inversiones de alta liquidez que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor, con vencimiento menor a tres meses de su fecha de adquisición. El efectivo al final del periodo de referencia, como se muestra en el estado consolidado de flujos de efectivo pueden ser reconciliados con las partidas relacionadas en los estados consolidados de situación financiera de la siguiente manera:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Efectivo y saldos bancarios	Ps. 5,520	Ps. 3,394	Ps. 2,341
Equivalentes de efectivo (ver Notas 3.5 y 3.6)	17,702	8,449	9,801
	Ps. 23,222	Ps. 11,843	Ps. 12,142

nota 6. Valores negociables

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, y 1 de enero de 2011, los valores negociables se clasifican como disponibles para la venta. El detalle se muestra a continuación:

Títulos de Deuda ⁽ⁱ⁾	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Costo de adquisición	Ps. 10	Ps. 326	Ps. -
Utilidad no realizada reconocida en otras partidas de la utilidad integral	2	4	-
Total valores negociables a valor de mercado	12	Ps. 330	Ps. -

⁽ⁱ⁾ Denominados en dólares americano al 31 de diciembre de 2012 y 2011.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, el efecto de valores negociables en los estados consolidados de resultados en el rubro de producto financiero fue por Ps. 4 y Ps. 34, respectivamente.

nota 7. Cuentas por Cobrar

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Clientes	Ps. 6,361	Ps. 6,533	Ps. 4,616
Documentos por cobrar	377	74	232
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 14)	1,835	1,157	1,030
Préstamos a empleados	172	145	110
Anticipos de viajes para empleados	18	26	24
FEMSA y subsidiarias (partes relacionadas) (Nota 14)	379	314	161
Otras partes relacionadas (Nota 14)	181	209	134
Otros	335	472	279
Estimación para cuentas incobrables	(329)	(298)	(223)
	Ps. 9,329	Ps. 8,632	Ps. 6,363

7.1 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan derechos derivados de las ventas, y préstamos a empleados o cualquier otro concepto similar, se presentan netas de descuentos y estimación de cuentas incobrables.

Coca-Cola FEMSA tiene cuentas por cobrar a The Coca-Cola Company derivadas de la participación de esta última en los programas de publicidad y promoción y la inversión en equipos de refrigeración y botellas retornables hechas por Coca-Cola FEMSA.

El valor en libros de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011.

Antigüedad de la cartera vencida pero no deteriorada	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
60-90 días	Ps. 174	Ps. 18	Ps. 33
90-120 días	46	32	22
120 días en adelante	Ps. 7	Ps. 1	Ps. 25
Total	Ps. 227	Ps. 51	Ps. 80

7.2 Movimiento en saldo de la estimación para cuentas incobrables

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Saldo inicial	Ps. 298	Ps. 223	Ps. 215
Estimación del ejercicio	280	126	113
Cargos y cancelación de cuentas incobrables	(221)	(83)	(95)
Actualización del saldo inicial en economías hiperinflacionarias	(28)	32	(10)
Saldo final	Ps. 329	Ps. 298	Ps. 223

Al determinar la recuperabilidad de las cuentas por cobrar, la Compañía considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta por cobrar a partir de la fecha en que el crédito fue concedido, hasta el final del periodo. La concentración de riesgo crediticio es limitada debido a la base de clientes grandes y no relacionados.

Antigüedad de cuentas por cobrar deterioradas	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
60-90 días	Ps. 2	Ps. 33	Ps. 9
90-120 días	10	31	17
120 días en adelante	317	234	197
	Ps. 329	Ps. 298	Ps. 223

7.3 Pagos de The Coca-Cola Company

The Coca-Cola Company participa en algunos programas de publicidad y promociones, así como en los de inversión en equipos de refrigeración y botellas retornables de Coca-Cola FEMSA. 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 de botellas retornables, se registran como una reducción en la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables, respectivamente. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 ascendieron a Ps. 3,018 y Ps. 2,595, respectivamente.

nota 8. Inventarios

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Productos terminados	Ps. 2,302	Ps. 2,453	Ps. 1,627
Materias primas	3,911	2,840	2,032
Refacciones no estratégicas	802	626	596
Mercancías en tránsito	1,014	1,428	422
Material de empaque	59	153	128
Otros	15	49	202
	Ps. 8,103	Ps. 7,549	Ps. 5,007

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía reconoció deterioro en sus inventarios por Ps. 95, Ps. 106 y Ps. 105 a su valor neto de realización presentado en los estados financieros consolidados.

nota 9. Otros Activos Corrientes

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Pagos anticipados	Ps. 906	Ps. 1,086	Ps. 528
Acuerdos con clientes	128	194	90
Otros	1	42	203
	Ps. 1,035	Ps. 1,322	Ps. 821

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

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Anticipos a inventarios	Ps. 47	Ps. 465	Ps. 124
Publicidad y gastos promocionales pagados por anticipado	284	209	200
Anticipos a proveedores de servicios	289	220	147
Seguros pagados por anticipado	57	47	20
Otros	229	145	37
	Ps. 906	Ps. 1,086	Ps. 528

La amortización de los gastos por publicidad y promoción diferidos registrada en los estados consolidados de resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, ascendió a Ps. 3,681 y Ps.4,121, respectivamente.

nota 10. Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

El detalle de las compañías contabilizadas bajo el método de participación son las siguientes:

Compañía	Actividad Principal	Lugar de Residencia	% de Participación			Valor en Libros		
			31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V. ⁽¹⁾⁽⁴⁾	Controladora	Panamá	50.0%	50.0%	-	P s. 756	Ps. 703	Ps. -
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾⁽⁴⁾	Servicios	México	50.0%	50.0%	-	167	161	-
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA ⁽¹⁾⁽⁴⁾	Embotellado y distribución	Brasil	50.0%	50.0%	50.0%	147	142	87
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ⁽¹⁾⁽²⁾	Bebidas	México	25.1%	24.0%	19.8%	1,351	819	603
Holdfab2 Participações Societárias, LTDA (“Holdfab2”) ⁽¹⁾	Bebidas	Brasil	27.7%	27.7%	27.7%	205	262	300
SABB-Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA (antes Sucos del Valle do Brasil LTDA) ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	Bebidas	Brasil	19.7%	19.7%	19.9%	902	931	-
Sucos del Valle Do Brasil LTDA ⁽³⁾	Bebidas	Brasil	-	-	19.9%	-	-	340
Mais Industria de Alimentos LTDA ⁽³⁾	Bebidas	Brasil	-	-	19.9%	-	-	474
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V.(“IEQSA”) ⁽¹⁾⁽²⁾	Enlatados	México	27.9%	19.2%	13.5%	141	100	67
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. (IMER) ⁽¹⁾	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	35.0%	74	70	69
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. ⁽¹⁾⁽²⁾	Productor de azúcar	México	26.1%	13.2%	-	1,447	281	-
KSP Participações, LTDA ⁽¹⁾	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	38.7%	93	102	93
Otros Coca-Cola FEMSA;	Varios	Varios	Varios	Varios	Varios	69	85	75
						Ps. 5,352	Ps. 3,656	Ps. 2,108

Método contable:

⁽¹⁾ Método de participación.

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

⁽³⁾ Durante junio 2011, ocurrió una reorganización de las inversiones brasileñas de Coca-Cola FEMSA como resultado de una fusión de las empresas Sucos del Valle Do Brasil, LTDA y Mais Industria de Alimentos, LTDA creando una nueva empresa con el nombre de Sistema de Alimentos e Bebidas do Brasil, LTDA.

⁽⁴⁾ La Compañía tiene control conjunto sobre las políticas operativas y financieras de la entidad.

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

En 2012, la Compañía realizó aportaciones de capital a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. por Ps. 469. Los fondos fueron principalmente utilizados por Jugos del Valle para adquirir Santa Clara (una compañía de bebidas no carbonatadas).

El 28 de marzo de 2011 Coca-Cola FEMSA, hizo una inversión inicial seguida por inversiones subsecuentes que ascendieron a 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.

A continuación se muestra un resumen con la información financiera de las asociadas y negocios conjuntos más importantes de la Compañía registrados bajo el método de participación:

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

nota 11. Propiedad, Planta y Equipo, neto

Costo	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas retornables	Inversiones en proceso en activos fijos	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al 1 de enero de 2011	Ps. 2,492	Ps. 8,337	Ps. 22,957	Ps. 8,979	Ps. 2,930	Ps. 2,298	Ps. 459	Ps. 613	Ps. 49,065
Compras	1	131	1,188	1,103	1,236	3,510	5	104	7,278
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	597	1,103	2,309	314	183	202	-	-	4,708
Transferencia de proyectos en proceso a terminados	23	271	1,829	421	521	(3,113)	49	(1)	-
Transferencia a/(de) activos clasificados como mantenidos para su venta	111	144	(14)	-	-	-	-	(67)	174
Bajas	(52)	(4)	(1,939)	(325)	(901)	5	(98)	(160)	(3,474)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	141	408	1,147	536	143	76	10	81	2,542
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	91	497	1,150	268	3	50	-	11	2,070
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	17	-	-	-	-	-	17
Costo al 31 de diciembre de 2011	Ps. 3,404	Ps. 10,887	Ps. 28,644	Ps. 11,296	Ps. 4,115	Ps. 3,028	Ps. 425	Ps. 581	Ps. 62,380

Costo	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas retornables	Inversiones en proceso en activos fijos	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Costo al 1 de enero de 2012	Ps. 3,404	Ps. 10,887	Ps. 28,644	Ps. 11,296	Ps. 4,115	Ps. 3,028	Ps. 425	Ps. 581	Ps. 62,380
Compras	97	214	2,262	1,544	1,434	3,838	166	186	9,741
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	206	390	486	84	18	-	-	-	1,184
Cambios en valor razonable por adquisiciones pasadas	57	312	(462)	(39)	(77)	-	(1)	-	(210)
Transferencia de proyectos en proceso a terminados	137	210	1,106	901	765	(3,125)	6	-	-
Transferencia a activos clasificados como mantenidos para su venta	-	-	(27)	-	-	-	-	-	(27)
Bajas	(16)	(99)	(847)	(591)	(324)	(14)	(1)	(69)	(1,961)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(107)	(485)	(1,475)	(451)	(134)	(28)	(58)	(41)	(2,779)
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	85	471	1,138	275	17	(31)	-	83	2,038
Capitalización costos por financiamiento	-	-	16	-	-	-	-	-	16
Costo al 31 de diciembre de 2012	Ps. 3,863	Ps. 11,900	Ps. 30,841	Ps. 13,019	Ps. 5,814	Ps. 3,668	Ps. 537	Ps. 740	Ps. 70,382

Depreciación acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas retornables	Inversiones en proceso en activos fijos	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de enero de 2011	Ps. -	Ps. (2,762)	Ps. (11,923)	Ps. (5,068)	Ps. (478)	Ps. -	Ps. (190)	Ps. (174)	Ps. (20,595)
Depreciación del ejercicio	-	(233)	(1,670)	(1,033)	(853)	-	(14)	(47)	(3,850)
Transferencia a/(de) activos clasificados como mantenidos para su venta	-	(41)	(3)	-	-	-	-	-	(44)
Bajas	-	-	1,741	154	335	-	89	67	2,386
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	(169)	(512)	(270)	(35)	-	-	(29)	(1,015)
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	-	(280)	(653)	(202)	-	-	-	(25)	(1,160)
Depreciación acumulada al 31 de diciembre de 2011	Ps. -	(3,485)	Ps. (13,020)	Ps. (6,419)	Ps. (1,031)	Ps. -	(115)	Ps. (208)	Ps. (24,278)

Depreciación acumulada	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas retornables	Inversiones en proceso en activos fijos	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Depreciación acumulada al 1 de enero de 2012	Ps. -	Ps. (3,485)	Ps. (13,020)	Ps. (6,419)	Ps. (1,031)	Ps. -	Ps. (115)	Ps. (208)	Ps. (24,278)
Depreciación del ejercicio	-	(252)	(2,279)	(1,301)	(1,149)	-	(25)	(72)	(5,078)
Transferencia a/(de) activos clasificados como mantenidos para su venta	-	-	12	-	-	-	-	(26)	(14)
Bajas	-	138	520	492	200	-	7	1	1,358
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	200	754	303	(5)	-	68	(5)	1,315
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	-	(288)	(672)	(200)	(3)	-	-	(5)	(1,168)
Depreciación acumulada al 31 de diciembre de 2012	Ps. -	Ps. (3,687)	Ps. (14,685)	Ps. (7,125)	Ps. (1,988)	Ps. -	Ps. (65)	Ps. (315)	Ps. (27,865)

Valor en libros	Terreno	Edificios	Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas retornables	Inversiones en proceso en activos fijos	Mejoras en Propiedades Arrendadas	Otros	Total
Al 1 de enero de 2011	Ps. 2,492	Ps. 5,575	Ps. 11,034	Ps. 3,911	Ps. 2,452	Ps. 2,298	Ps. 269	Ps. 439	Ps. 28,470
Al 31 de diciembre de 2011	3,404	7,402	15,624	4,877	3,084	3,028	310	373	38,102
Al 31 de diciembre de 2012	Ps. 3,863	Ps. 8,213	Ps. 16,156	Ps. 5,894	Ps. 3,826	Ps. 3,668	Ps. 472	Ps. 425	Ps. 42,517

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

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 el gasto financiero y las pérdidas y ganancias por fluctuación cambiaria se muestran como sigue:

	2012	2011
Gasto financiero y ganancias por fluctuación cambiaria, neto	Ps. 1,284	Ps. 1,313
Monto capitalizado ⁽ⁱ⁾	38	185
Importe neto en los estados consolidados de resultados	Ps. 1,246	Ps. 1,128

⁽ⁱ⁾ Importe capitalizado en propiedad, planta y equipo y amortizado en activos intangibles.

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

nota 12. Activos Intangibles

	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Otros Amortizables	Total
Costo							
Saldo al 1 de enero de 2011	Ps. 41,173	Ps. -	Ps. 11	Ps. 1,152	Ps. 1,389	Ps. 87	Ps. 43,812
Compras	-	-	85	196	300	48	629
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	11,878	4,515	-	66	3	-	16,462
Transferencia de sistemas en desarrollo a terminados	-	-	-	261	(261)	-	-
Efectos de conversión de monedas extranjeras	1,072	-	-	30	-	7	1,109
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	815	-	-	-	-	-	815
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	168	-	-	168
Saldo al 31 de diciembre de 2011	54,938	4,515	96	1,873	1,431	142	62,995
Compras	-	-	6	34	90	105	235
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	2,973	2,605	-	-	-	-	5,578
Cambios en valor razonable de adquisiciones pasadas	(42)	(148)	-	-	-	-	(190)
Desarrollo interno	-	-	-	-	38	-	38
Transferencia de sistemas en desarrollo a terminados	-	-	-	559	(559)	-	-
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(478)	-	-	(97)	(3)	(3)	(581)
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	(121)	-	-	-	-	-	(121)
Capitalización costos por financiamiento	-	-	-	-	22	-	22
Saldo al 31 de diciembre de 2012	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 102	Ps. 2,369	Ps. 1,019	Ps. 244	Ps. 67,976

Gasto por Amortización

Saldo al 1 de enero de 2011	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(588)	Ps.	-	Ps.	(3)	Ps.	(591)
Gasto por amortización		-		-		-		(187)		-		(41)		(228)
Bajas		-		-		-		2		-		-		2
Efectos de conversión de monedas extranjeras		-		-		-		(15)		-		-		(15)
Saldo al 31 de diciembre de 2011		-		-		-		(788)		-		(44)		(832)
Gasto por amortización		-		-		-		(158)		-		(60)		(218)
Bajas		-		-		-		25		-		-		25
Efectos de conversión de monedas extranjeras		-		-		-		65		-		(3)		62
Saldo al 31 de diciembre de 2012	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	-	Ps.	(856)	Ps.	-	Ps.	(107)	Ps.	(963)
Saldo al 1 de enero de 2011	Ps.	41,173	Ps.	-	Ps.	11	Ps.	564	Ps.	1,389	Ps.	84	Ps.	43,221
Saldo al 31 de diciembre de 2011		54,938		4,515		96		1,085		1,431		98		62,163
Saldo al 31 de diciembre de 2012	Ps.	57,270	Ps.	6,972	Ps.	102	Ps.	1,513	Ps.	1,019	Ps.	137	Ps.	67,013

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, la Compañía capitalizó costos de financiamiento por Ps. 22 y Ps. 168, respectivamente los cuales surgen de Ps. 674 y Ps. 1,761 de activos calificables. Las tasas efectivas utilizadas para determinar el importe del costo de financiamiento elegible para capitalización fueron de 4.3% y 5.8%.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2012, la amortización de activos intangibles se reconoce en el rubro de costo de ventas, gastos de ventas y gastos de administración por un importe de Ps. 1, Ps. 56 y Ps. 161, respectivamente.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la amortización de activos intangibles se reconoce en el rubro de costo de ventas, gastos de ventas y gastos de administración por un importe de Ps. 3, Ps. 59 y Ps. 166, respectivamente.

Los activos intangibles de la Compañía, tales como los costos de tecnología y sistemas de gestión están sujetos a amortización hasta 2023.

Pruebas de deterioro para Unidades Generadoras de Efectivo con Crédito Mercantil y Derechos de Distribución

Para efectos de las pruebas por deterioro, el crédito mercantil y los derechos de distribución son asignados y monitoreados por país, el cual es considerado como la Unidad Generadora de Efectivo (UGE).

El valor en libros acumulado del crédito mercantil y de los derechos de distribución asignado a cada UGE se integra de la siguiente manera:

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

Para el crédito mercantil y los derechos de distribución, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente. Los montos recuperables de las UGEs se basan en los cálculos del valor en uso. El valor en uso se determina descontando los flujos de efectivo futuros generados por el uso continuo de la UGE.

Los supuestos clave utilizados para el cálculo del valor en uso son los siguientes:

- Los flujos de efectivo fueron proyectados con base en resultados operativos reales y un plan de negocios de cinco años. Los flujos de efectivo por un periodo adicional de cinco años se proyectaron manteniendo tasas moderadas de crecimiento y márgenes por país del último periodo base. La Compañía considera que estas proyecciones se justifican debido a la naturaleza del negocio a largo plazo y experiencias pasadas.
- Después del primer periodo de diez años, los flujos de efectivo fueron extrapolados utilizando una tasa de perpetuidad equivalente al crecimiento poblacional anual esperado, con el fin de calcular el valor terminal de recuperación.
- Para calcular el valor de recuperación de las UGE, la compañía utilizó por cada unidad, el Costo Promedio Ponderado de Capital ("CPPC") antes de impuestos para descontar los flujos; consideran un ajuste por prima de riesgo.

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro son los siguientes:

UGE	CPPC Real	Inflación Anual Esperada a Largo Plazo 2013-2021	Tasas de Crecimiento de Volumen Esperadas 2013-2021
México	5.5%	3.6%	2.8%
Colombia	5.8%	3.0%	6.1%
Venezuela	11.3%	25.8%	2.8%
Costa Rica	7.7%	5.7%	2.8%
Guatemala	8.1%	5.3%	4.0%
Nicaragua	9.5%	6.6%	5.1%
Panamá	7.7%	4.6%	3.6%
Argentina	10.7%	10.0%	4.2%
Brasil	5.5%	5.8%	3.8%

Los valores asignados a los supuestos clave representan la evaluación por parte de la administración de tendencias futuras en la industria y se basan tanto en fuentes externas como en fuentes internas (información histórica). La Compañía aplicó consistentemente su metodología para determinar el Costo Promedio Ponderado de Capital específico de la UGE para realizar su prueba anual de deterioro.

Sensibilidad a Cambios en Supuestos

La Compañía realizó una sensibilidad del cálculo del deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso de 100 puntos base en los supuestos indicados anteriormente, y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

UGE	Cambio en CPPC	Cambio en crecimiento de Volumen TCAC ⁽¹⁾	Efecto en Valuación
México	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 3.4x
Colombia	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 6.2x
Venezuela	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 8.1x
Costa Rica	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 3.2x
Guatemala	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 7.0x
Nicaragua	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 4.4x
Panamá	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 7.5x
Argentina	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 103x
Brasil	+1.0 %	-1.0 %	Aprueba por 12.6x

⁽¹⁾ Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (TCAC)

nota 13. Otros Activos

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Acuerdos con clientes, neto	Ps. 278	Ps. 256	Ps. 186
Gastos de publicidad no corrientes pagados por anticipado	78	113	125
Depósitos en garantía (1)	947	942	892
Anticipo de bonos	117	97	84
Anticipos para adquisiciones de propiedad, planta y equipo	716	296	226
Pagos basados en acciones	306	226	208
Otros	381	374	233
	Ps. 2,823	Ps. 2,304	Ps. 1,954

⁽¹⁾ Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades para garantizar contingencias fiscales, legales y laborales con depósitos en garantía

nota 14. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

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

Los estados consolidados de situación financiera y los estados consolidados de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
--	-------------------------------	-------------------------------	-----------------------

Saldos

Activos (corrientes incluidos en cuentas por cobrar)

Deuda de FEMSA y Subsidiarias (ver Nota 7) ⁽¹⁾⁽⁴⁾	Ps.	379	Ps.	314	Ps.	161
Deuda de The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ⁽¹⁾⁽⁴⁾		1,835		1,157		1,030
Deuda de Heineken Company ⁽¹⁾		141		192		116
Otras cuentas por cobrar ⁽¹⁾		40		17		18
Activos (no corrientes incluidos en otros activos financieros no corrientes)						
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V. ⁽⁵⁾		828		825		-
	Ps.	3,223	Ps.	2,505	Ps.	1,325

		31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011		
Pasivos (incluidos en proveedores y otros pasivos y préstamos)						
Pasivos (pasivos corrientes)						
Deuda con FEMSA y Subsidiarias (ver Nota 7.3) ⁽³⁾⁽⁴⁾	Ps.	1,057	Ps.	753	Ps.	603
Deuda con The Coca-Cola Company ⁽³⁾⁽⁴⁾		4,088		2,853		1,911
Deuda con Heineken Company ⁽³⁾		235		204		190
Banco Nacional de México, S.A. ⁽²⁾⁽⁶⁾		-		-		500
Grupo Tampico ⁽⁶⁾		7		8		-
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V. ⁽⁵⁾		-		16		-
Otras cuentas por pagar ⁽³⁾		429		500		198
Pasivos (pasivos no corrientes)						
BBVA Bancomer, S.A. ⁽²⁾⁽⁶⁾		981		970		961
	Ps.	6,797	Ps.	5,304	Ps.	4,363

⁽¹⁾ Presentada en cuentas por cobrar.

⁽²⁾ Registrada en préstamos bancarios.

⁽³⁾ Registrada en cuentas por pagar.

⁽⁴⁾ Tenedora.

⁽⁵⁾ Negocio conjunto.

⁽⁶⁾ Personal clave

Los saldos con partes relacionadas se consideran recuperables. Por consiguiente, por los años que terminaron 31 de diciembre de 2012 y 2011, no hubo ningún gasto derivado por incobrabilidad de saldos con partes relacionadas.

Las operaciones entre la Compañía y otras partes relacionadas son las siguientes:

Operaciones	2012		2011	
Ingresos:				
Ventas a partes relacionadas	Ps.	5,111	Ps.	2,186
Intereses recibidos de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V.		58		40
Egresos:				
Compras y otros ingresos de FEMSA		4,484		3,652
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company		23,886		20,882
Compras de materia prima, cerveza y gastos de operación a Heineken		2,598		3,343
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company		1,052		872
Intereses y honorarios pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. ⁽¹⁾		51		51
Compras a Jugos del Valle		1,577		1,248
Compras de azúcar a Beta San Miguel		1,439		1,398
Compras de azúcar, lata y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.		711		701
Compras de productos enlatados a IEQSA		483		262
Compras de materia prima y gastos de operación a compañías afiliadas de Grupo Tampico		-		175
Intereses pagados a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. ⁽¹⁾		-		6
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)		99		56
Compras de jugo y leche en polvo a Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V.		-		60
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽¹⁾		68		37
Intereses pagados a The Coca-Cola Company		24		7
Primas de seguros por pólizas con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽¹⁾		17		20
Otros gastos con partes relacionadas		191		83

⁽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 a empleados otorgados al personal gerencial clave y/o directivo de la Compañía fueron los siguientes:

	2012		2011	
Beneficios a empleados corrientes	Ps.	635	Ps.	426
Beneficios por terminación		13		10
Pagos basados en acciones		253		331

note 15. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

Los activos, pasivos y operaciones denominadas en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda funcional de cada subsidiaria de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera, expresados en pesos mexicanos (montos contractuales), son:

Saldos ⁽¹⁾	Activos		Pasivos	
	Corrientes	No Corrientes	Corrientes	No Corrientes
Al 31 de diciembre de 2012				
Dólares Americanos	13,379	723	6,304	14,493
Euros	-	-	38	-
Al 31 de diciembre de 2011				
Dólares Americanos	5,167	785	1,964	7,199
Euros	-	-	41	-
Al 1 de enero de 2011				
Dólares Americanos	7,154	20	1,250	6,401
Euros	-	-	245	-

⁽¹⁾ Montos contractuales

Operaciones	Ingresos	Compra de Materia Prima	Gastos por Intereses	Adquisición de Activos	Otros
Al 31 de diciembre de 2012					
Dólares Americanos	307	10,715	254	-	870
Al 31 de diciembre de 2011					
Dólares Americanos	418	8,753	338	226	623

Los tipos de cambio del peso mexicano en vigor a las fechas de los estados consolidados de situación financiera y a la fecha de emisión de los estados financieros consolidados de la Compañía, fueron los siguientes:

	31 de diciembre 2012	31 de diciembre 2011	1 de enero de 2011	14 de marzo 2013
Dólar Americano	13.0101	13.9787	12.3571	12.3967

nota 16. Beneficios Posteriores al Retiro y Otros Beneficios a Empleados

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales por beneficios a empleados relacionados a pensiones y prima de antigüedad. Los beneficios varían dependiendo del país donde se encuentran los empleados. Más adelante se presenta el tratamiento que da la Compañía a obligaciones laborales en México, Brasil y Venezuela; los cuales incluyen sustancialmente la mayoría de aquellos que fueron registrados en los estados financieros consolidados.

16.1 Premisas

La Compañía evalúa la razonabilidad de las premisas utilizadas en sus cálculos de pasivos laborales por beneficios a empleados posteriores al empleo y otros beneficios a empleados no corrientes cada año. Los cálculos actuariales para determinar las primas del plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo para países no hiperinflacionarios:

México	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular los beneficios definidos	7.10%	7.64%	7.64%
Incremento de sueldos	4.79%	4.79%	4.79%
Incrementos futuros de pensiones	3.50%	3.50%	3.50%
Biométrico:			
Mortalidad	EMSSA82-89 ⁽¹⁾	EMSSA 82-89 ⁽¹⁾	EMSSA 82-89 ⁽¹⁾
Incapacidad	IMSS-97 ⁽²⁾	IMSS-97 ⁽²⁾	IMSS-97 ⁽²⁾
Tabla de rotación de personal	BMAR2007 ⁽³⁾	BMAR2007 ⁽³⁾	BMAR2007 ⁽³⁾
Edad de retiro normal	60 años	60 años	60 años

(1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social

(2) IMSS. Experiencia Mexicana del Instituto Mexicano del Seguro Social

(3) BMAR. Experiencia Actuarial

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

(1) IMSS. Experiencia Mexicana del Instituto Mexicano del Seguro Social

(2) UP84. Tabla de mortalidad unisex

Venezuela es una economía hiperinflacionaria. Los cálculos actuariales por beneficios posteriores al empleo, así como el costo del periodo, fueron determinados usando los siguientes supuestos reales a largo plazo (excluyendo inflación):

Venezuela

Financiero:

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	1.50%
Incremento de sueldos	1.50%

Biométrico:

Mortalidad	EMSSA82-89 ⁽¹⁾
Incapacidad	IMSS-97 ⁽²⁾
Edad de retiro normal	65 años
Tabla de rotación de personal	BMAR2007 ⁽³⁾

- (1) EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social
(2) IMSS. Experiencia Mexicana del Instituto Mexicano del Seguro Social
(3) BMAR. Experiencia Actuarial

En México la metodología usada para determinar la tasa de descuento fue el Rendimiento o Tasa Interna de Retorno (“TIR”), que incluye una curva de rendimiento. En este caso, las tasas esperadas de cada periodo se tomaron de una curva de rendimiento del Certificado de la Tesorería de la Federación (conocidos en México como CETES).

En Brasil la metodología usada para determinar la tasa de descuento fue el Rendimiento o Tasa Interna de Retorno (“TIR”), que incluye una curva de rendimiento. En este caso, las tasas esperadas de cada periodo se tomaron de una curva de rendimiento de bonos fijos a largo plazo de la República Federal de Brasil.

En Venezuela la metodología utilizada para determinar la tasa de descuento inicia tomando como referencia una tasa de descuento de bonos de denominación similar emitida por el Gobierno de Venezuela, con una consideración posterior de otros supuestos económicos aplicables a una economía hiperinflacionaria. Finalmente, las tasas de descuento reveladas en la tabla siguiente, son calculadas en términos reales (sin inflación).

En México, al retiro, la Compañía compra una anualidad para los altos ejecutivos, que será pagada de acuerdo con la opción elegida por el empleado.

Con base en estos supuestos, los montos de beneficios que se espera pagar en los siguientes años son los siguientes:

	Plan de Pensiones y Jubilaciones	Prima de Antigüedad		Beneficios Posteriores al Empleo
2013	Ps. 219	Ps. 13	Ps.	37
2014	94	12		27
2015	111	13		21
2016	87	14		18
2017	145	15		17
2018 al 2022	854	102		79

16.2 Saldos de pasivos por beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados no corrientes

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011		1 de enero de 2011
Plan de Pensiones y Jubilaciones:				
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 800	Ps. 586	Ps.	569
Obligaciones por personal activo	849	701		671
Obligaciones por beneficios adquiridos	1,649	1,287		1,240
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre la obligaciones de beneficios acumulados	745	873		396
Obligaciones por beneficios definidos	2,394	2,160		1,636
Fondos del plan de pensiones a valor razonable	(1,113)	(1,068)		(774)
Efecto del tope de activos	105	127		199
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 1,386	Ps. 1,219	Ps.	1,061

Prima de Antigüedad:

Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	13	Ps.	7	Ps.	8
Obligaciones por beneficios no adquiridos		142		81		57
Obligaciones por beneficios acumulados		155		88		65
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre las obligaciones de beneficios acumulados		71		79		30
Obligaciones por beneficios definidos		226		167		95
Fondos del plan de prima de antigüedad a valor razonable		(18)		(19)		-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	208	Ps.	148	Ps.	95

Beneficios Posteriores al Empleo:

Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	36	Ps.	-	Ps.	-
Obligaciones por beneficios no adquiridos		79		-		-
Obligaciones por beneficios acumulados		115		-		-
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre las obligaciones de beneficios acumulados		479		-		-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	594	Ps.	-	Ps.	-
Fondos del plan de beneficios posteriores al empleo a valor razonable		-		-		-
Total de otros beneficios a empleados no corrientes y posteriores al empleo	Ps.	2,188	Ps.	1,367	Ps.	1,156

El pasivo por beneficios definidos netos del plan de pensiones y jubilaciones incluye un activo generado en Brasil (la siguiente información es incluida en la información consolidada de las tablas anteriores), el cual se muestra a continuación:

Plan de Pensiones y Jubilaciones:

Obligaciones por personal jubilado	Ps.	193	Ps.	221	Ps.	162
Obligaciones por personal activo		73		34		92
Obligaciones por beneficios adquiridos		266		255		254
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre la obligaciones de beneficios acumulados		47		115		91
Obligaciones por beneficios definidos		313		370		345
Fondos del plan de pensiones a valor razonable		(589)		(616)		(595)
Activo por beneficios definidos netos		(276)		(246)		(250)
Efecto del tope de activos		105		127		199
Activo por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps.	(171)	Ps.	(119)	Ps.	(51)

16.3 Activos del Fondo

Los activos del fondo están constituidos por instrumentos de rendimiento fijo y variable, valuados a valor de mercado, los cuales se encuentran invertidos en los siguientes instrumentos financieros:

Tipo de instrumento	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Rendimiento fijo:			
Instrumentos bursátiles	10%	2%	1%
Rentas vitalicias	4%	4%	2%
Instrumentos bancarios	3%	1%	3%
Instrumentos del gobierno federal	60%	80%	76%
Rendimiento variable:			
Acciones listadas en mercados de valores	23%	13%	8%
	100%	100%	100%

En México, el marco regulador para planes de pensiones está establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reglamentos, la Ley Federal del Trabajo y la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social. Ninguna de estas leyes establece niveles mínimos de fondeo, ni un nivel mínimo requerido para realizar aportaciones.

En Brasil, el marco regulador para planes de pensiones es establecido por el Instituto Brasileño de Seguridad Social (INSS), el cual indica que las aportaciones deben ser hechas por la compañía y los trabajadores.

En Venezuela, el marco regulador de los beneficios posteriores al empleo es establecido por la Ley Orgánica del Trabajo, las Trabajadoras y los Trabajadores (LOTTT). La naturaleza orgánica de esta ley significa que su propósito es defender los derechos constitucionales, y por lo mismo, precede a otras leyes.

En México, la Ley del Impuesto Sobre la Renta requiere que, en caso de planes privados, un cierto porcentaje de los activos debe ser invertido en instrumentos del Gobierno Federal, ciertos avisos deben ser enviados a las autoridades.

Los planes de pensiones de la Compañía cuentan con una comisión técnica que es responsable de verificar la adecuada operación del plan de pensiones en relación con el pago de beneficios, valuaciones actuariales del plan y el monitoreo y supervisión del beneficiario. La comisión es responsable de decidir la cartera de inversión y los tipos de instrumentos en los cuales se invertirá el fondo. Esta comisión técnica también es responsable de revisar la operación correcta del plan en todos los países en los cuales la Compañía otorga estos beneficios.

Los riesgos relacionados con los planes de beneficios a los empleados de la Compañía están asociados principalmente con sus activos del plan. Los activos del plan de la Compañía están invertidos en una cartera diversificada, la cual considera el plazo del plan con el objetivo de invertir en activos cuyo rendimiento esperado coincide con los pagos futuros estimados.

Debido a que las leyes fiscales mexicanas limitan la inversión en los activos del plan al 10% para partes relacionadas, ese riesgo no se considera importante para fines de las subsidiarias mexicanas de la Compañía.

La Compañía tiene la política de invertir al menos 30% de los activos del fondo en instrumentos del Gobierno Federal Mexicano. Los lineamientos para el portafolio objetivo han sido establecidos para la porción restante de los activos y las decisiones sobre inversión se toman para cumplir con dichos lineamientos en la medida en que las condiciones del mercado y los fondos disponibles así lo permitan.

En Brasil, el objetivo de inversión es obtener el índice de precios al consumidor (inflación), más un seis por ciento. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este lineamiento en la medida en que las condiciones del mercado y los fondos disponibles lo permitan.

El 7 de mayo de 2012, la Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela modificó la Ley Orgánica del Trabajo, las Trabajadoras y los Trabajadores (LOTTT), que establece un nivel mínimo de beneficios para bienestar social a los que los trabajadores tienen derecho cuando su relación laboral termine por cualquier razón. Este beneficio se calcula con base en el último salario recibido por el trabajador y retroactivo al 19 de junio de 1997, para cualquier empleado que se unió a la compañía antes de esta fecha. Para empleados que se unieron a la compañía después de 19 de junio 1997, el cálculo se basa en la fecha en que se unió a la compañía. Es necesario realizar un cálculo actuarial basado en el método de crédito unitario proyectado para determinar el importe de las obligaciones laborales que puedan surgir. Como resultado del cálculo inicial, se registró un importe de Ps. 381 en el rubro de otros gastos en el estado consolidado de resultados, para reflejar el efecto del costo laboral de servicios pasados a la fecha (Ver Nota 19).

En México, los montos y tipos de valores de la Compañía y partes relacionadas, incluidos en los activos del plan, son los siguientes:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
México			
Cartera:			
Deuda:			
BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	Ps. -	Ps. 17	Ps. -
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	3	-
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	8	7	-
Coca-Cola FEMSA, S.A. B. de C. V.	-	2	2
Grupo Industrial Bimbo, S. A. B. de C. V.	3	2	2
Grupo Financiero Banamex, S.A.B. de C.V.	21	-	-
El Puerto de Liverpool	5	-	-
Capital:			
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	1	1	-
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	8	5	-
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	10	-	-
Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.	8	-	-
Alfa, S.A.B. de C.V.	5	-	-

En Brasil, las cantidades y tipos de valores de la Compañía y las partes relacionadas, incluidos en los activos del plan son los siguientes:

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

Durante los años terminados el 31 de diciembre 2012 y 2011, la Compañía no ha realizado contribuciones significativas a los activos del plan y no espera realizar contribuciones significativas durante el siguiente año fiscal.

16.4 Montos reconocidos en el estado consolidado de resultados y el estado consolidado de utilidad integral

Estado de Resultados	OPUI
	Remediciones del

31 de diciembre de 2012	Costo Laboral		Costo de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto sobre el Pasivo neto por Beneficios Definidos	Pasivo Neto por Beneficios Definidos, neto de impuestos		
	Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	119	Ps.	-	Ps.	71	Ps.
Prima de antigüedad		22		-		11		18
Beneficios posteriores al empleo		49		381		63		71
Total	Ps.	190	Ps.	381	Ps.	145	Ps.	263

31 de diciembre de 2011	Costo Laboral		Costo de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto sobre el Pasivo neto por Beneficios Definidos	OPUI Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos, neto de impuestos		
	Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	103	Ps.	-	Ps.	82	Ps.
Prima de antigüedad		15		-		8		(1)
Total	Ps.	118	Ps.	-	Ps.	90	Ps.	138

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, la compañía incluyó Ps. 190 y Ps. 118 por concepto de costo laboral en el estado de resultados consolidado en el rubro de costo de ventas, gastos de administración y gastos de ventas.

	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011	
Monto acumulado en otras partidas de la utilidad integral al inicio del periodo	Ps.	138	Ps.	132
Reconocidas durante el año (pasivo por obligación y activos del plan)		99		67
Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros		48		-
Cambios en el efecto de limitar un activo neto por beneficios definidos a la prueba de techo		(9)		(60)
Valuación del tipo de cambio (ganancia)		(13)		(1)
Monto acumulado en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo	Ps.	263	Ps.	138

Las remediones del pasivo neto por beneficios definidos incluyen lo siguiente:

- El rendimiento sobre activos del plan, excluyendo montos incluidos en el gasto financiero.
- Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos demográficos.
- Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros.
- Cambios en el efecto de limitar un beneficio definido neto a la prueba de techo, excluyendo montos incluidos en el gasto financiero.

16.5 Cambios en el saldo de la obligación por beneficios definidos para beneficios a empleados posteriores al empleo y otros beneficios a empleados no corrientes.

	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011	
Planes de Pensiones y Jubilaciones:				
Saldo inicial	Ps.	2,160	Ps.	1,636
Costo laboral		119		103
Costo Financiero		159		139
Ganancias o pérdidas actuariales		81		60
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria		(69)		49
Beneficios pagados		(87)		(77)
Adquisiciones		31		250
	Ps.	2,394	Ps.	2,160
Prima de Antigüedad:				
Saldo inicial	Ps.	167	Ps.	95
Costo laboral		22		15
Costo Financiero		11		8
Ganancias o pérdidas actuariales		24		(2)
Beneficios pagados		(12)		(11)
Adquisiciones		14		62
	Ps.	226	Ps.	167

Beneficios Posteriores al Empleo:

Saldo inicial	Ps.	-	-
Costo laboral		49	-
Costo Financiero		63	-
Ganancias o pérdidas actuariales		108	-
Ganancia por fluctuación cambiaria		(1)	-
Beneficios pagados		(6)	-
Costo de servicios pasados		381	-
	Ps.	594	Ps. -

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

		31 de de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Plan de Pensiones y Jubilaciones			
Saldo inicial	Ps.	1,068	Ps. 774
Rendimiento real de los activos del plan		100	40
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria		(91)	5
Rentas vitalicias		-	32
Beneficios pagados		(12)	(12)
Adquisiciones		48	229
Saldo final	Ps.	1,113	Ps. 1,068
Prima de Antigüedad			
Saldo inicial	Ps.	19	Ps. -
Rendimiento real de los activos del plan		(1)	(1)
Adquisiciones		-	20
Saldo final	Ps.	18	Ps. 19

Como resultado de las inversiones de la compañía en planes de rentas vitalicias, la compañía no espera que sea necesario hacer aportaciones posteriores a los activos del plan para cumplir sus obligaciones futuras.

16.7 Variación de las premisas

La Compañía decidió que las premisas actuariales relevantes que están sujetos a sensibilidad y valuados a través del método de crédito unitario proyectado, son la tasa de descuento y la tasa de incremento salarial. Las razones para elegir estos supuestos son las siguientes:

- Tasa de descuento anual: La tasa que determina el valor de las obligaciones a través el tiempo.
- Tasa de incremento de salarial: La tasa que considera el aumento de sueldos que implica un incremento en el beneficio por pagar.

El siguiente cuadro presenta el impacto en términos absolutos de una variación del 1% en los supuestos actuariales más importantes sobre el pasivo neto por beneficios definidos asociados con los planes de beneficios definidos de la Compañía:

+1%:

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) neto por beneficios definidos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto Sobre el Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps. 103	Ps. -	Ps. -	Ps. 64	Ps. (2)
Prima de antigüedad	20	-	-	11	2
Beneficios posteriores al empleo	34	320	-	52	15
Total	Ps. 157	Ps. 320	Ps. -	Ps. 127	Ps. 15

Incremento de sueldos esperado	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto Sobre el Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos			
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	138	Ps.	-	Ps.	90	Ps.	447
Prima de antigüedad		25		-		14		47
Beneficios posteriores al empleo		58		511		85		301
Total	Ps.	221	Ps.	511	Ps.	189	Ps.	795

-1%:

Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo (activo) neto por beneficios definidos	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto Sobre el Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos			
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	141	Ps.	-	Ps.	83	Ps.	508
Prima de antigüedad		25		-		12		46
Beneficios posteriores al empleo		51		459		76		225
Total	Ps.	217	Ps.	459	Ps.	171	Ps.	779

Incremento de sueldos esperado	Costo Laboral	Costo Laboral de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto Sobre el Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos				
Plan de pensiones y jubilaciones		Ps.	105	Ps.	-	Ps.	62	Ps.	61
Prima de antigüedad			19		-		10		1
Beneficios posteriores al empleo			29		280		45		(44)
Total		Ps.	153	Ps.	280	Ps.	117	Ps.	18

16.8 Gasto por beneficios a empleados

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

	2012	2011
Incluido en costo de venta:		
Sueldos y salarios	Ps. 4,590	Ps. 3,733
Costos de seguridad social	603	475
Costos de pensiones y primas de antigüedad (Nota 16.4)	43	35
Gasto por pago basado en acciones (Nota 17.2)	7	2
Incluidos en gastos de venta y distribución:		
Sueldos y salarios	8,417	7,783
Costos de seguridad social	1,210	1,018
Costos de pensiones y primas de antigüedad (Nota 16.4)	47	27
Gasto por pago basado en acciones (Nota 17.2)	9	4
Incluido en gastos de administración:		
Sueldos y salarios	5,877	5,033
Costos de seguridad social	462	436
Costos de pensiones y primas de antigüedad (Nota 16.4)	51	56
Otros beneficios post-empleo (Nota 16.4)	49	-
Gasto por pago basado en acciones (Nota 17.2)	165	115
Incluidos en otros gastos:		
Beneficios posteriores al empleo (Nota 16)	381	-
Total gasto por beneficios a empleados	Ps. 21,911	Ps. 18,717

nota 17. Programa de Bonos

17.1 Objetivos cuantitativos y cualitativos

El programa de bonos para ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertas metas establecidas anualmente por la administración, las cuales incluyen objetivos cuantitativos, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono, y se basan en la metodología del Valor Económico Agregado (Economic Value Added por sus siglas en inglés "EVA"). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada entidad está basado en una combinación del EVA generado por cada entidad y por nuestra compañía y el EVA generado por nuestra compañía controladora (FEMSA). Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos al inicio de cada año para cada ejecutivo.

El monto del bono es determinado en función del nivel de responsabilidad de cada participante elegible y con base en el EVA generado por la unidad de negocio aplicable para la que trabaja el empleado. Esta fórmula se ha establecido teniendo en cuenta el nivel de responsabilidad del empleado dentro de la organización, la evaluación de empleado y la compensación competitiva en el mercado.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas cada año. Los bonos son registrados como parte del estado de resultados y es pagado en efectivo al año siguiente. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 375 y Ps. 599, respectivamente.

17.2 Plan de bono pagado basado en acciones

La Compañía tiene un plan de incentivo en acciones para beneficio de sus directivos. Este plan utiliza como su métrica principal de evaluación el EVA. Conforme al plan de incentivos de acciones, los directivos elegibles tienen derecho a recibir un bono anual especial (cantidad fija), para la compra de acciones u opciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA, basado en la responsabilidad del ejecutivo en la organización, el resultado del EVA alcanzado y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del año siguiente 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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

El bono especial se concede a los empleados elegidos sobre una base anual y después de retener los impuestos correspondientes. La Compañía aporta el bono especial del empleado (después de impuestos) en efectivo al fideicomiso (que es controlado y consolidado por FEMSA), quien a su vez utiliza los fondos para la compra de acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA (de acuerdo a las instrucciones del Comité de Prácticas Societarias), que se asignan a cada empleado.

Coca-Cola FEMSA registra su plan de pagos basados en acciones como una operación de pagos basados en acciones liquidadas mediante instrumentos de patrimonio, ya que es el fideicomiso controlado por FEMSA quien finalmente otorga y liquida con acciones estas obligaciones con los ejecutivos.

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, y al 1 de enero de 2011, las acciones asignadas conforme a los planes de incentivos a los ejecutivos de la

Compañía fueron como sigue:

Plan de incentivos	Número de acciones		Periodo de adjudicación
	Coca-Cola FEMSA	FEMSA	
2005	391,660	177,185	2006-2010
2006	497,075	169,445	2007-2011
2007	819,430	290,880	2008-2012
2008	1,267,490	1,901,108	2009-2013
2009	1,340,790	1,888,680	2010-2014
2010	1,037,610	1,456,065	2011-2015
2011	656,400	968,440	2012-2016
2012	741,245	956,685	2013-2017
Total	6,751,700	7,808,488	

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, el gasto total reconocido del periodo procedente de transacciones con pagos basados en acciones, utilizando el modelo de fecha de adjudicación, fue de Ps. 181 y Ps. 122, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, los activos registrados por Coca-Cola FEMSA en sus estados consolidados de situación financiera fueron de Ps. 306, Ps. 226 y Ps. 208, respectivamente, ver Nota 13.

nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(en millones de pesos mexicanos)	Valor en libros al 31 de diciembre de (1)						2018 en adelante	Valor en libros 2012	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2012	Valor en libros		
	2013	2014	2015	2016	2017	31 de diciembre de 2011				31 de enero de 2011		
Deuda a corto plazo:												
Pesos argentinos												
Préstamos bancarios	Ps. 291	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 291	Ps. 291	Ps. 325	Ps. 507	
Tasa de interés	19.2%	-	-	-	-	-	-	19.2%	19.2%	14.9%	15.3%	
Pesos mexicanos												
Obligaciones bajo arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18	-	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.9%	-	
Reales Brasileños												
Documentos por pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Varios	
Deuda a tasa variable:												
Pesos colombianos												
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	295	1,072	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.8%	4.4%	
Dólares americanos												
Préstamos bancarios	3,903	-	-	-	-	-	-	3,903	3,899	-	-	
Tasa de interés	0.6%	-	-	-	-	-	-	0.6%	0.6%	-	-	
Total deuda a corto plazo	Ps. 4,194	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 4,194	Ps. 4,190	Ps. 638	Ps. 1,615	
Deuda a largo plazo:												
Deuda a tasa fija:												
Pesos argentinos												
Préstamos bancarios	Ps. 180	Ps. 336	Ps. 13	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 529	Ps. 514	Ps. 595	Ps. 684	
Tasa de interés	18.7%	20.7%	15.0%	-	-	-	-	19.9%	19.9%	16.4%	16.5%	
Reales brasileños												
Préstamos bancarios	9	9	9	9	9	20	65	60	60	82	81	
Tasa de interés	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Obligaciones bajo arrendamiento financiero	4	4	3	-	-	-	11	11	11	17	21	
Tasa de interés	4.5%	4.5%	4.5%	-	-	-	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	
Dólares americanos												
Bono Yankee	-	-	-	-	-	6,458	6,458	7,351	7,351	6,938	6,121	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	
Obligaciones bajo arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.8%	
Pesos mexicanos												
Certificados bursátiles	-	-	-	-	-	2,495	2,495	2,822	2,822	2,495	-	
Tasa de interés	-	-	-	-	-	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	-	
Subtotal	193	349	25	9	9	8,973	9,558	10,758	10,758	10,127	6,911	

(en millones de pesos mexicanos)	Valor en libros al 31 de diciembre de ⁽ⁱ⁾						Valor en libros 2012	Valor Razonable al	Valor en libros	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 en adelante		31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Deuda a tasa variable:										
Dólares americanos										
Préstamos bancarios	195	2,600	5,195	-	-	-	7,990	8,008	251	222
Tasa de interés	0.6%	0.9%	0.9%	-	-	-	0.9%	0.9%	0.7%	0.6%
Pesos mexicanos										
Certificados Bursátiles	-	-	-	2,511	-	-	2,511	2,500	5,501	3,000
Tasa de interés	-	-	-	5.0%	-	-	5.0%	5.0%	4.8%	4.8%
Préstamos bancarios	266	1,370	2,744	-	-	-	4,380	4,430	4,392	4,341
Tasa de interés	5.1%	5.1%	5.1%	-	-	-	5.1%	5.1%	5.0%	5.1%
Pesos argentinos										
Préstamos bancarios	106	-	-	-	-	-	106	106	130	-
Tasa de interés	22.9%	-	-	-	-	-	22.9%	22.9%	27.3%	-
Reales brasileños										
Obligaciones bajo arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Varios
Pesos colombianos										
Préstamos bancarios	-	990	-	-	-	-	990	990	936	995
Tasa de interés	-	6.8%	-	-	-	-	6.8%	6.8%	6.1%	4.7%
Obligaciones bajo arrendamiento financiero	185	-	-	-	-	-	185	186	386	-
Tasa de interés	6.8%	-	-	-	-	-	6.8%	6.8%	6.6%	-
Subtotal	752	4,960	7,939	2,511	-	-	16,162	16,220	11,596	8,559
Total deuda a largo plazo	945	5,309	7,964	2,520	9	8,973	25,720	26,978	21,723	15,470
Porción circulante de la deuda a largo plazo	945	-	-	-	-	-	945	-	4,902	225
Total deuda a largo plazo	Ps. -	Ps. 5,309	Ps. 7,964	Ps. 2,520	Ps. 9	Ps. 8,973	Ps. 24,775	Ps. 26,978	Ps. 16,821	Ps. 15,245

⁽ⁱ⁾ Todas las tasas de interés son tasas anuales promedio ponderadas contractuales.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, el gasto por intereses relacionado con préstamos bancarios y documentos por pagar, incluido en los estados consolidados de resultados dentro del rubro de gasto financiero, incluye lo siguiente:

	2012	2011
Intereses sobre deudas y financiamientos	Ps. 1,603	Ps. 1,497
Gastos financieros por arrendamiento financiero	21	13
	Ps. 1,624	Ps. 1,510

Coca-Cola FEMSA cuenta con los siguientes certificados bursátiles: a) emitidos en la Bolsa Mexicana de Valores: i) Ps. 2,500 (valor nominal) con vencimiento en 2016 y una tasa de interés variable y ii) Ps. 2,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento en 2021 y tasa de interés fija del 8.3%; b) un Bono Yankee por \$500 con una tasa de interés fija del 4.6% y vencimiento el 15 de febrero de 2020, emitido en la NYSE. Propimex, S. de R.L. de C.V. (subsidiaria) garantizó estas obligaciones. En la Nota 29 se presenta información complementaria de la información financiera consolidada de la subsidiaria garante.

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

La Compañía ha celebrado contratos de financiamiento con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de apalancamiento y capitalización, así como un valor neto mínimo consolidado y razones de cobertura de deuda e intereses. A la fecha de estos estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

nota 19. Otros Ingresos y Gastos

	2012		2011	
Otros ingresos:				
Ganancia en venta de activos de larga duración	Ps.	293	Ps.	376
Cancelación de contingencias		76		72
Otros		176		237
	Ps.	545	Ps.	685
Otros gastos:				
Provisiones de contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	Ps.	157	Ps.	175
Pérdida en el retiro de activos de larga duración		14		625
Pérdida en venta de activos de larga duración		194		411
Otros impuestos de Colombia		5		180
Indemnizaciones por reestructura		342		236
Donativos		148		120
Efecto de nueva ley laboral en Venezuela (LOTTT) (Ver Nota 16) ⁽¹⁾		381		-
Otros		256		313
	Ps.	1,497	Ps.	2,060

⁽¹⁾ Este importe corresponde al costo de servicios pasados relacionados con beneficios posteriores al empleo por Ps. 381 como consecuencia del efecto de la LOTTT y se incluye en el estado consolidado de resultados en el rubro de "otros gastos".

nota 20. Instrumentos financieros

Valor razonable de instrumentos financieros

La Compañía usa la jerarquía del valor razonable de tres niveles para ordenar las variables de información utilizadas al medir el valor razonable de sus instrumentos financieros. Los tres niveles se describen a continuación:

- **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. La información no observable deberá ser usada 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 de efectivo esperados, descontados a su valor presente neto. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros de la Compañía medidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011		1 de enero de 2011	
	Nivel1	Nivel2	Nivel1	Nivel2	Nivel1	Nivel2
Instrumentos financieros derivados (activo)	Ps. -	Ps. 123	Ps. -	Ps. 345	Ps. -	Ps. 15
Instrumentos financieros derivados (pasivo)	Ps. 200	Ps. 208	Ps. -	Ps. 431	Ps. -	Ps. 513
Activos del plan de obligaciones laborales	Ps. 1,131	Ps. -	Ps. 1,087	Ps. -	Ps. 774	Ps. -
Valores negociables	Ps. 12	Ps. -	Ps. 330	Ps. -	Ps. -	Ps. -

La Compañía no utiliza activos ni pasivos clasificados como Nivel 3 para la medición del valor razonable.

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Efectivo restringido ⁽¹⁾	Ps. 1,465	Ps. 488	Ps. 394
Instrumentos financieros derivados	58	345	15
	Ps. 1,523	Ps. 833	Ps. 409

⁽¹⁾ Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía tiene efectivo restringido para garantizar cuentas por pagar en diferentes divisas, como sigue:

Efectivo restringido

La Compañía ha comprometido parte de sus depósitos a corto plazo para cumplir con los requisitos de garantía de sus cuentas por pagar en diferentes divisas. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, el valor razonable de los depósitos a corto plazo comprometidos fue:

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

Otros activos financieros no corrientes	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Cuentas por cobrar no corrientes a Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V., pagadero en 2021	Ps. 828	Ps. 825	Ps. -
Cuentas por cobrar no corrientes	32	20	15
Instrumentos financieros derivados	65	-	-
	Ps. 925	Ps. 845	Ps. 15

Otros pasivos financieros corrientes	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Acreedores diversos	Ps. 1,071	Ps. 1,025	Ps. 974
Instrumentos financieros derivados	200	5	17
	Ps. 1,271	Ps. 1,030	Ps. 991

Otros pasivos financieros no corrientes	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Instrumentos financieros derivados	Ps. 208	Ps. 426	Ps. 496
Depósitos en garantía	268	291	238
	Ps. 476	Ps. 717	Ps. 734

20.1 Deuda total

El valor razonable de los préstamos bancarios y de los créditos sindicados se determina con base en el valor de los flujos de efectivo descontados contractuales. La tasa de descuento se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares, lo cual se considera en el nivel 2 en la jerarquía de valor razonable. El valor razonable de la deuda de la Compañía cotizada en bolsa se determina con base en los precios de cotización del mercado al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, lo cual se considera en el nivel 1 en la jerarquía del valor razonable (ver Nota 18).

20.2 Swaps de tasa de interés

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes de interés calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado y se encuentran designados como de coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima tomando como base modelos técnicos, el método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de interés esperados, calculados a partir de la curva de la tasa de la divisa del flujo de efectivo, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Los cambios en el valor razonable son registrados en otras partidas de la utilidad integral hasta que el monto cubierto sea registrado en el estado consolidado de resultados.

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

Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable	
		(Pasivo) 31 de diciembre 2012	Activo
2013	Ps. 1,287	Ps. (8)	Ps. 5
2014	575	(33)	2
2015	1,963	(160)	5

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

Fecha de Vencimiento	Valor razonable				
	Valor de referencia		(Pasivo) 31 de diciembre 2011		Activo
2012	Ps.	1,600	Ps.	(16)	Ps. 4
2013		1,312		(43)	-
2014		575		(45)	2
2015 a 2018		1,963		(189)	5

El efecto neto de los contratos vencidos que fueron considerados como de cobertura se reconoce como gasto financiero dentro de los estados consolidados de resultados.

20.3 Forward para compra de monedas extranjeras

La Compañía ha celebrado contratos forward con el objetivo de reducir su exposición al riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado, el cual se determina con base en los tipos de cambio prevalecientes en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha del cierre del periodo. El precio acordado en el instrumento se compara con el precio actual de la moneda en el mercado de forward y se descuenta a valor presente de la curva de tasas de la moneda correspondiente. Los cambios en el valor razonable de estos forward se reconocen como parte de otras partidas de la utilidad integral, netos de impuestos. La ganancia o pérdida neta de los contratos vencidos se reconoce como parte de la ganancia o pérdida por fluctuación cambiaria en el estado consolidado de resultados.

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

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos forward vigentes para compra de moneda extranjera:

Fecha de Vencimiento	Valor razonable		
	Valor de Referencia		Activo 31 de diciembre de 2012
2013	Ps.	1,118	Ps. 11

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene los siguientes contratos forward vigentes para compra de moneda extranjera:

Fecha de Vencimiento	Valor razonable		
	Valor de Referencia		Activo 31 de diciembre de 2011
2012	Ps.	1,161	Ps. 33

20.4 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 forma similar al contrato de forward.

Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado, que se determina basado en tipos de cambio prevalecientes en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Se valúan con base en el modelo Black & Scholes, haciendo una separación entre el valor intrínseco y extrínseco. Los cambios en el valor razonable de estas opciones correspondientes al valor intrínseco se registran inicialmente como parte de otras partidas de la utilidad integral, netos de impuestos. Los cambios en el valor razonable correspondientes al valor extrínseco se registran en el estado consolidado de resultados en el rubro de “ganancia (pérdida) en instrumentos financieros,” como parte de la utilidad neta consolidada. La ganancia (pérdida) neta por contratos vencidos se reconoce como parte del costo de ventas.

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene vigentes los siguientes collares para compra de moneda extranjera (consistentes en opciones de compra y venta con diferentes niveles de precio de ejercicio con el mismo valor de referencia y vencimiento):

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable Activo	
		31 de diciembre de 2012	
2013	Ps. 982	Ps.	47

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene vigentes los siguientes collares para compra de moneda extranjera (consistentes en opciones de compra y venta con diferentes niveles de precio de ejercicio con el mismo valor de referencia y vencimiento):

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable Activo	
		31 de diciembre de 2011	
2012	Ps. 1,901	Ps.	301

20.5 Swaps de tasa de interés y tipo de cambio

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio con la finalidad de reducir el riesgo de fluctuaciones en tasas de interés y fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares americanos y otras monedas extranjeras. Estos instrumentos se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado que se determina usando modelos técnicos formales. El método de valuación incluye descontar a valor presente los flujos de efectivo de intereses esperados, calculados desde la curva de tasas de la moneda de flujo de efectivo, y expresa el resultado neto en la moneda de reporte. Estos contratos se designan como instrumentos financieros de valor razonable a través de utilidad o pérdida. Los cambios en el valor razonable relacionados con esos swaps de tasa de interés y tipo de cambio se registran en el rubro “Ganancia (pérdida) en el valor de mercado de instrumentos financieros”, neto de los cambios relacionados con el pasivo no corriente, dentro de los estados consolidados de resultados.

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

Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable	
		(Pasivo) 31 de diciembre 2012	Activo
2014	Ps. 2,553	Ps. (7)	Ps. 53

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

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo)	
		31 de diciembre de 2011	
2012	Ps. 357	Ps.	(131)

20.6 Contratos de precio de materias primas

La Compañía ha celebrado diversos contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de variaciones en el precio de ciertas materias primas. Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Los contratos de precios de materias primas son valuados por la Compañía, basados en precios negociados públicamente en el mercado de futuros de la Bolsa Intercontinental. Los cambios en el valor razonable se reconocen como parte de otras partidas de la utilidad integral, netos de impuestos.

El valor razonable del contrato de precio de materias primas vencido fue registrado en el costo de ventas, en donde la partida cubierta fue registrada.

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de azúcar:

Fecha de Vencimiento		Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de 2012
2013	Ps.	1,567	Ps. (151)
2014		856	(34)
2015		213	(10)

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de aluminio:

Fecha de Vencimiento		Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de 2012
2013	Ps.	335	Ps. (5)

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de materias primas:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de 2011
2012	Ps. 427	Ps. (14)
2013	327	(5)

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps. 147	Ps. 120
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	(6)	(257)

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

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Opciones para compra de monedas extranjeras	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	Ps. 30	Ps. (6)
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	-	(95)

20.9 Efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Opciones para compra de monedas extranjeras	Costo de Ventas	Ps. (1)	Ps. -
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	(43)	239

20.10 Riesgo de mercado

Las actividades de la Compañía la exponen principalmente a los riesgos financieros por fluctuaciones cambiarias y en los precios de materias primas. La Compañía contrata una variedad de instrumentos financieros derivados para administrar su exposición a los riesgos de fluctuaciones cambiarias y riesgo de fluctuaciones en los precios de materias primas, incluyendo:

- Contratos Forward para compra de divisas para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias.
- Contratos swaps de tasas de interés y tipos de cambio con el objetivo de reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias.
- Contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La compañía hace un seguimiento del valor de mercado (mark to market) de sus instrumentos financieros derivados y sus posibles cambios mediante el análisis de escenarios.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de los riesgos de mercado que la administración considera razonablemente posibles al final del periodo de reporte, a las cuales la Compañía está expuesta ya que se relaciona con tipos de cambio y precio de materias primas que considera en su estrategia de cobertura existente:

Contratos Forward para compra de divisas	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(11%)	Ps. (122)	Ps. -
2011	(15%)	Ps. (94)	Ps. (53)

Opciones para compra de divisas	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(11%)	Ps. (82)	Ps. -
2011	(15%)	Ps. (258)	Ps. -

Contratos de swaps de tasa de interés	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(50%)	Ps. (28)	Ps. -
2011	(50%)	Ps. (69)	Ps. -

Contratos de swaps de tipo de cambio	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(11%)	Ps. (234)	Ps. -
2011	(15%)	Ps. -	Ps. (74)

Contratos de precio de azúcar	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(30%)	Ps. (732)	Ps. -
2011	(40%)	Ps. (294)	Ps. -

Contratos de precio de aluminio	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(20%)	Ps. (66)	Ps. -

20.11 Riesgo de tasa de interés

La Compañía está expuesta al riesgo de tasa de interés porque ésta y sus subsidiarias solicitan financiamientos a tasas tanto fijas como de interés variable. La Compañía administra el riesgo manteniendo una combinación apropiada entre préstamos a tasa fija y variable y por el uso de los diferentes instrumentos financieros derivados. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para alinear con las perspectivas de las tasas de interés y el afán del riesgo definido, asegurando que se apliquen las estrategias de cobertura más eficientes.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de riesgos de tasas de interés que la administración consideró que son razonablemente posibles al final del periodo de reporte, a los cuales la Compañía está expuesta ya que se relaciona con sus financiamientos a tasa fija y variable, los cuales consideran en su estrategia de cobertura existente:

Riesgo de tasa de interés	Cambio en Tasa	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	+100 bps	Ps. -	Ps. (74)
2011	+100 bps	Ps. -	Ps. (92)

20.12 Riesgo de liquidez

La principal fuente de liquidez de la Compañía generalmente ha sido el efectivo generado por sus operaciones. Una gran mayoría de las ventas de la Compañía son a crédito a corto plazo. Tradicionalmente la Compañía ha generado efectivo por sus operaciones para financiar sus requerimientos y erogaciones de capital. El capital de trabajo de la Compañía se beneficia del hecho que la mayoría de las ventas son en efectivo mientras que generalmente paga a sus proveedores a crédito. En periodos recientes, la Compañía ha utilizado, principalmente, el efectivo generado por sus operaciones para financiar sus adquisiciones. La Compañía también ha utilizado una combinación de préstamos de bancos mexicanos e internacionales y emisiones en los mercados de capital mexicanos e internacionales.

La responsabilidad final por la administración del riesgo de liquidez recae en el Consejo de Administración de la Compañía, el cual ha establecido un marco de administración de riesgo de liquidez apropiado para la evaluación de los requerimientos de liquidez y financiamiento de la Compañía a corto, mediano y largo plazo. La Compañía administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas y créditos bancarios, monitoreando continuamente los flujos de efectivo actuales y proyectados y manteniendo un perfil de vencimiento de deuda conservador.

La Compañía tiene acceso a crédito de instituciones bancarias nacionales e internacionales para hacer frente a las necesidades de tesorería; además, la Compañía tiene la calificación más alta para compañías mexicanas (AAA) otorgada por agencias calificadoras independientes, lo que le permite evaluar los mercados de capital en caso de que necesite recursos.

Como parte de la política de financiamiento de la Compañía, la administración espera continuar financiando sus necesidades de liquidez con el efectivo generado de sus operaciones. No obstante, como resultado de las regulaciones en ciertos países en los que opera la Compañía, puede no ser benéfico o, como en el caso de los controles cambiarios en Venezuela, práctico enviar efectivo generado por operaciones locales para financiar requerimientos de efectivo en otros países. Los controles cambiarios como los de Venezuela también pueden incrementar el precio real del envío de efectivo de operaciones para financiar requerimientos de deuda en otros países. En caso de que el efectivo de operaciones en estos países no sea suficiente para financiar los futuros requerimientos de capital de trabajo e inversiones de capital, la administración puede decidir, o se le puede solicitar, que financie los requerimientos de efectivo en estos países a través de financiamientos locales en lugar de enviar fondos de otro país. Adicionalmente, la liquidez de la Compañía en Venezuela puede verse afectada por cambios en las reglas aplicables a tipos de cambio y otra normatividad, tales como los controles cambiarios. En el futuro, la administración puede financiar nuestras necesidades de capital de trabajo e inversiones de capital con préstamos a corto plazo u otros tipos de financiamientos.

La administración de la Compañía continuamente evalúa oportunidades para llevar a cabo adquisiciones o transacciones estratégicas. La Compañía esperaría financiar cualquier transacción futura significativa con una combinación de efectivo de operaciones, endeudamiento a largo plazo y capital social.

Ver en la Nota 18 la revelación de las fechas de vencimiento asociadas con los pasivos financieros no corrientes de la Compañía al 31 de diciembre de 2012.

La siguiente tabla refleja la liquidación de pagos contractuales fijos y variables, reembolsos e intereses resultantes de pasivos financieros reconocidos. Esto incluye salidas de efectivo brutas esperadas por pasivos financieros derivados vigentes al 31 de diciembre de 2012. Dichas salidas de efectivo esperadas son determinadas con base en cada fecha de pago de cada instrumento. Los importes revelados son flujos de efectivo netos no descontados por los siguientes años fiscales, con base en la fecha más reciente en la cual la Compañía podría requerir pagar. Las salidas de efectivo para pasivos financieros (incluyendo intereses) sin un monto o fecha fija se basan en las condiciones existentes al 31 de diciembre de 2012.

(En millones de Ps)	2013	2014	2015	2016	2017	2018 en adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 619	Ps. 619	Ps. 619	Ps. 3,049	Ps. 498	Ps. 10,260
Préstamos bancarios	5,445	5,683	8,157	10	10	22
Obligaciones bajo arrendamientos financieros	195	4	3	-	-	-
Pasivos financieros derivados	184	76	68	-	-	-

La Compañía generalmente hace pagos relacionados con sus pasivos financieros no corrientes con el efectivo generado de sus operaciones.

20.13 Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se refiere al riesgo de que una contraparte incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Compañía. La Compañía ha adoptado una política de contratar únicamente con contrapartes solventes, en su caso, como un medio para mitigar el riesgo de pérdida financiera por incumplimientos. La Compañía únicamente lleva a cabo operaciones con entidades que son calificadas con el equivalente a grado de inversión y superior. Esta información es proporcionada por agencias calificadoras independientes, cuando está disponible y, si no lo está, la Compañía usa otra información financiera pública y disponible y sus propios registros de negociación para calificar a sus clientes más importantes. La exposición de la Compañía y las calificaciones crediticias de sus contrapartes se monitorean continuamente y el valor agregado de las operaciones concluidas se extiende entre las contrapartes aprobadas.

La Compañía tiene un alto volumen de cuentas por cobrar, de ahí que la administración crea que el riesgo crediticio es mínimo debido a la naturaleza de sus negocios, donde una gran parte de sus ventas son liquidadas en efectivo.

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

La Compañía administra el riesgo crediticio relacionado con su cartera de derivados únicamente realizando operaciones con contrapartes acreditadas y solventes, así como por mantener un apoyo crediticio anexo (CSA) que establece requisitos de margen. Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía concluyó que la exposición máxima al riesgo crediticio relacionado con instrumentos financieros derivados no es importante dada la alta calificación crediticia de sus contrapartes.

nota 21. Participación No controladora en Subsidiarias Consolidadas

A continuación se muestra el análisis de la participación no controladora de Coca-Cola FEMSA en sus subsidiarias consolidadas por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
México	Ps. 2,782	Ps. 2,568 ⁽¹⁾	Ps. 2,114
Colombia	24	21	20
Brasil	373	464	426
	Ps. 3,179	Ps. 3,053	Ps. 2,560

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

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

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 3,053	Ps. 2,560
Utilidad neta de participación no controladora	565	551
Efecto de conversión de operaciones extranjeras	(307)	-
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos a empleados	6	8
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neta de impuestos	(22)	(30)
Efectos de adquisiciones	(7)	(28)
Dividendos	(109)	(8)
Saldo final	Ps. 3,179	Ps. 3,053

El efecto por conversión acumulado correspondiente a la participación no controladora consiste en lo siguiente:

	31 de diciembre 2012	31 de diciembre 2011
Efecto de conversión de operaciones extranjeras	Ps. (307)	Ps. -
Remedición del pasivo neto por beneficios definidos a empleados	6	8
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neta de impuestos	(22)	(30)
	Ps. (323)	Ps. (22)

nota 22. Capital

22.1 Cuentas de capital

Al 31 de diciembre de 2012, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 2,030,544,304 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal. El capital social fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el capital variable 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.
- Las acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Las 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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Series de acciones	Miles de acciones		
	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
"A"	992,078	992,078	992,078
"D"	583,546	583,546	583,546
"L"	454,920	409,830	270,906
	2,030,544	1,985,454	1,846,530

Los cambios en las acciones son los siguientes:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Acciones iniciales	1,985,454	1,846,530	1,846,530
Emisión de acciones	45,090	138,924	-
Acciones finales	2,030,544	1,985,454	1,846,530

De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, las compañías deben separar de la utilidad neta de cada año, por lo menos, el 5% para incrementar la reserva legal, hasta que ésta alcance 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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la reserva legal asciende a Ps. 164 para los tres años.

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

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarían el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto podrá acreditarse contra el ISR del año en el cual los dividendos se paguen y en los siguientes dos años contra el impuesto sobre la renta y los pagos estimados. Al 31 de diciembre de 2012, el saldo de la CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 165.

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

Series de Acciones	31 de diciembre de 31 2012	31 de diciembre de 2011
“A”	Ps. 2,747	Ps. 2,341
“D”	1,617	1,377
“L”	1,260	640
	Ps. 5,624 ⁽¹⁾	Ps. 4,358

⁽¹⁾ En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 20 de marzo de 2012, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 5,625, el cual se pagó en mayo de 2012. Representa un dividendo de Ps. 2.77 por cada acción ordinaria.

22.2 Administración de capital

La Compañía administra su capital para asegurar que sus subsidiarias puedan seguir operando como negocio en marcha, mientras maximizan el rendimiento a los accionistas a través de la optimización de su deuda y saldos de capital para obtener el menor costo de capital disponible. La Compañía administra su estructura de capital y hace ajustes a ésta en función de los cambios en las condiciones económicas. Para mantener o ajustar la estructura de capital, la Compañía puede ajustar el pago de dividendos a los accionistas, reembolsar capital a los accionistas o emitir nuevas acciones. No se hicieron cambios a los objetivos, políticas o procesos para administrar el capital durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011.

La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente que no sea el que se describe a continuación:

- Reserva legal (ver Nota 22.1)

El Comité de Finanzas de la Compañía revisa la estructura de capital de la Compañía trimestralmente. Como parte de esta revisión, el comité considera el costo del capital y los riesgos asociados con cada clase de capital. Junto con este objetivo, la Compañía busca mantener la calificación crediticia más alta tanto nacional como internacionalmente, y actualmente está calificada como AAA en México y BBB en los Estados Unidos, lo cual requiere que tenga una razón de deuda a utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación y amortización (“UAFIRDA”) menor a 2. Como resultado, antes de participar en nuevos proyectos, adquisiciones o desinversiones, la administración evalúa la razón de deuda a UAFIRDA óptima para mantener su alta calificación crediticia.

nota 23. Utilidad por Acción

La utilidad neta por acción se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a los propietarios de la controladora por el número de acciones en circulación promedio ponderadas durante el año.

Los montos de utilidad neta por acción son los siguientes:

	2012			2011		
	Por acciones de la Serie “A”	Por acciones de la Serie “D”	Por acciones de la Serie “L”	Por acciones de la Serie “A”	Por acciones de la Serie “D”	Por acciones de la Serie “L”
Utilidad neta consolidada	Ps. 6,842	Ps. 4,025	Ps. 3,031	Ps. 5,963	Ps. 3,507	Ps. 1,743
Número de acciones promedio ponderadas de la utilidad por acción (millones de acciones)	992	584	439	992	584	290

nota 24. Entorno Fiscal

24.1 Impuestos a la Utilidad

Los componentes más importantes del impuesto a la utilidad en los resultados consolidados por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011 son:

	2012		2011	
Impuesto a la utilidad corriente:				
Año actual	Ps.	5,371	Ps.	5,652
Impuesto a la utilidad diferido:				
Origen y reversión de diferencias temporales		606		7
Aplicación de pérdidas fiscales reconocidas		297		8
Total de gasto por impuesto a la utilidad diferido		903		15
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	6,274	Ps.	5,667

	México		Extranjeras		Total	
Impuesto a la utilidad corriente:						
Año actual	Ps.	3,030	Ps.	2,341	Ps.	5,371
Impuesto a la utilidad diferido:						
Origen y reversión de diferencias temporales		(318)		924	606	
Aplicación de pérdidas fiscales reconocidas		214		83	297	
Total de gasto (beneficio) por impuesto a la utilidad diferido		(104)		1,007	903	
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	2,926	Ps.	3,348	Ps.	6,274

	México		Extranjeras		Total	
2011						
Impuesto a la utilidad corriente:						
Año actual	Ps.	2,011	Ps.	3,641	Ps.	5,652
Impuesto a la utilidad diferido:						
Origen y reversión de diferencias temporales		(132)		139	7	
Aplicación/(beneficio) de pérdidas fiscales reconocidas		(32)		40	8	
Total de gasto (beneficio) de impuesto a la utilidad diferido		(164)		179	15	
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	1,847	Ps.	3,820	Ps.	5,667

Reconocido en el estado consolidado de la utilidad integral

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:

	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011	
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	Ps.	(95)	Ps.	(15)
Ganancia no realizada en títulos disponibles para la venta		(2)		3
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos		(62)		3
Total del impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps.	(159)	Ps.	(9)

Saldo del impuesto a la utilidad de Otras Partidas de la Utilidad Integral al:

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011		1 de enero de 2011	
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	Ps.	(67)	Ps.	28	Ps.	48
Ganancia no realizada en títulos disponibles para la venta		1		2		-
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos		(120)		(59)		(68)
Total del impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps.	(186)	Ps.	(29)	Ps.	(20)

A continuación se presenta la conciliación entre el impuesto a la utilidad y la utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocidos por el método de participación, multiplicado por la tasa impositiva de ISR en México por los años que terminaron 31 de diciembre de 2012 y 2011:

	2012	2011
Tasa impositiva ISR México	30%	30%
ISR de ejercicios anteriores	(0.75)	0.48
Ganancia por posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	-	(0.11)
Ajuste anual por inflación	0.24	0.99
Gastos no deducibles	0.61	0.97
Ingresos no acumulables	(0.24)	(0.46)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	1.59	2.31
Efecto por actualización de valores fiscales	(1.04)	(0.99)
Efecto de cambios en tasas impositivas	0.14	(0.03)
Otros	0.67	0.52
	31.22%	33.68%

Impuestos a la utilidad diferidos

A continuación se presenta un análisis de las diferencias temporales que dieron origen a pasivos (activos) por impuestos a la utilidad diferidos:

Estado consolidado de situación financiera	Estado consolidado de situación financiera			Estado consolidado de resultados	
	Al 31 de diciembre de 2012	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011	2012	2011
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (109)	Ps. (94)	Ps. (65)	Ps. (14)	Ps. (21)
Inventarios	18	(58)	26	76	(86)
Pagos anticipados	(10)	108	37	(118)	77
Propiedad, planta y equipo, neto	821	925	502	(53)	148
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	(3)	(10)	(7)	7	(3)
Otros activos	(304)	(871)	(748)	584	(116)
Activos intangibles de vida útil definida	112	146	88	(34)	53
Activos intangibles de vida útil indefinida	61	15	(24)	46	39
Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados no corrientes	(308)	(290)	(243)	26	(32)
Instrumentos financieros derivados	(12)	2	7	(14)	(5)
Contingencias	(620)	(711)	(703)	91	(8)
PTU por pagar	(146)	(129)	(78)	(9)	(32)
Pérdidas fiscales por amortizar	(24)	(339)	(346)	297	8
Otra partidas de la utilidad integral acumulable	(186)	(29)	(20)	-	-
Otros pasivos	113	97	105	18	(7)
Gasto (beneficio) por impuesto diferido, neto				Ps. 903	Ps. 15
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(597)	(1,238)	(1,469)		
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(1,576)	(1,944)	(1,790)		
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 979	Ps. 706	Ps. 321		

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

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. (1,238)	Ps. (1,469)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	876	20
Cambio en tasa impositiva	27	(5)
Adquisición de subsidiarias, ver Nota 4	(77)	218
Efectos en capital:		
Ganancia no realizada en flujos de efectivo	(95)	(17)
Ganancia no realizada en títulos disponibles para venta	(2)	5
Efecto por conversión acumulado	(17)	-
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(62)	3
Efecto de actualización de los saldos iniciales provenientes de economías hiperinflacionarias	(9)	7
Saldo final	Ps. (597)	Ps. (1,238)

La Compañía compensa activos y pasivos por impuestos si, y únicamente si tiene un derecho legalmente ejecutable de compensar los activos por impuestos del ejercicio y pasivos por impuestos del ejercicio y activos por impuestos diferidos y pasivos por impuestos diferidos relacionados con impuesto a la utilidad gravados por la misma autoridad.

Pérdidas Fiscales por Amortizar

Las subsidiarias en México y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar. El efecto neto de los beneficios de consolidación esperados, y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar
2014	Ps. 2
2015	3
2017	2
2019	1
2020	1
2022 en adelante	20
Indefinidas (Brasil)	46
	Ps. 75

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

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 1,087	Ps. 1,094
Adiciones	852	121
Aplicación de pérdidas fiscales	(1,813)	(154)
Efecto por conversión de saldo inicial	(51)	26
Saldo final	Ps. 75	Ps. 1,087

Al 31 de diciembre, 2012 y 2011, no existen consecuencias fiscales asociadas con el pago de dividendos por la Compañía a sus accionistas.

La Compañía ha determinado que las utilidades no distribuidas de sus subsidiarias, negocios conjuntos o asociadas no serán distribuidas en el futuro cercano. Las diferencias temporales asociadas con inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, para las cuales no ha sido reconocido un pasivo por impuesto diferido, acumula Ps. 7,501 (Diciembre de 2011: Ps. 6,157, Enero de 2011: Ps. 4,615).

El 1 de enero de 2013 entró en vigor una modificación en la Ley del Impuesto sobre la Renta mexicana. Los efectos más importantes en la Compañía incluyen cambios en la tasa impositiva, la cual será del 30% en 2013, 29% en 2014 y 28% a partir de 2015 en adelante. Los impuestos a la utilidad diferidos al 31 de diciembre de 2012 incluyen el efecto de este cambio.

En Colombia, el 26 de diciembre de 2012, se promulgó una nueva reforma tributaria (Ley 1607), la cual entro en vigor a partir del 1 de enero de 2013. Uno de los principales cambios en la legislación incluyen una reducción en el impuesto a la utilidad del 33% al 25% y la introducción de un complemento al impuesto a la utilidad (CREE impuestos) del 9% sobre la base gravable (base imponible) y el 8% a partir de 2016. Las pérdidas fiscales y el exceso de renta presuntiva, entre otros, pueden no ser aplicados contra la base imponible del CREE. El impuesto a pagar por el contribuyente en un año determinado es el mayor entre el CREE o el impuesto a la utilidad, calculado con base en las disposiciones de la legislación fiscal colombiana.

24.2 Otros impuestos

Las operaciones en Guatemala, Nicaragua, Colombia y Argentina están sujetas a un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje de los activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

24.3 Impuesto empresarial a tasa única ("IETU")

A partir de 2008, entró en vigor en México el IETU. Este impuesto sustituye al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto sobre la renta empresarial mínimo, excepto que las cantidades pagadas no pueden ser acreditadas contra los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU con el ISR, calculado conforme a la Ley del Impuesto Sobre la Renta. La tasa del IETU es del 17.5%. El IETU es calculado sobre la base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto es determinada dependiendo de la procedencia del efectivo menos ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso aparece como realizado al final de los 12 meses. Adicionalmente, a diferencia de la Ley del ISR, la cual permite la consolidación fiscal, las compañías que incurran en IETU deberán presentar sus declaraciones de forma individual.

nota 25. Otros Pasivos, Provisiones y Compromisos

25.1 Provisiones y otros pasivos

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Provisiones	Ps. 2,134	Ps. 2,284	Ps. 2,153
Impuestos por pagar	244	231	316
Otros	929	756	945
Total	Ps. 3,307	Ps. 3,271	Ps. 3,414

25.2 Provisiones registradas en el estado consolidado de situación financiera

La Compañía tiene varias contingencias, y ha registrado reservas como otros pasivos para aquellos procesos legales por los cuales se cree que una resolución desfavorable es probable. La siguiente tabla presenta la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Impuestos indirectos	Ps. 921	Ps. 925	Ps. 799
Laborales	934	1,128	1,134
Legales	279	231	220
	Ps. 2,134	Ps. 2,284	Ps. 2,153

25.3 Cambios en el saldo de las provisiones registradas

25.3.1 Impuestos indirectos

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 925	Ps. 799
Multas y otros cargos	107	16
Nuevas contingencias	-	7
Cancelación y expiración	(124)	(42)
Contingencias provenientes de adquisiciones de negocios	117	170
Pagos	(15)	(102)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	(89)	77
Saldo final	Ps. 921	Ps. 925

25.3.2 Laborales

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 1,128	Ps. 1,134
Multas y otros cargos	189	105
Nuevas contingencias	134	122
Cancelación y expiración	(359)	(261)
Contingencias provenientes de adquisiciones de negocios	15	8
Pagos	(91)	(71)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	(82)	91
Saldo final	Ps. 934	Ps. 1,128

Los movimientos de contingencias legales no se revelan porque los montos no se consideran materiales.

Si bien se ha creado una provisión para todas las demandas, el resultado real de las disputas y el momento de la resolución no pueden ser estimados por la Compañía en este momento.

25.4 Juicios pendientes de resolución

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual la Compañía participa. Tales contingencias fueron clasificadas por la Compañía como menos que probable, el monto estimado por estos juicios es de Ps. 7,929. Sin embargo, la Compañía considera que la resolución final de dichos juicios no tendrá un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados.

En los últimos años, en sus territorios de México, Costa Rica y Brasil, la Compañía ha sido requerida a presentar información respecto a posibles prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones en la industria de refrescos, en la cual opera la Compañía. No se espera un efecto significativo derivado de estas contingencias.

25.5 Contingencias garantizadas

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,164, Ps. 2,418 y Ps. 2,292 al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias.

25.6 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene compromisos contractuales por arrendamientos financieros para maquinaria y equipo de transporte y arrendamientos operativos para la renta de maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos contractuales de los compromisos de arrendamientos operativos por moneda, expresados en pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2012, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 183	Ps. 2	Ps. 94
Después de un año y antes de 5 años	812	1	85
Después de 5 años	460	-	-
Total	Ps. 1,455	Ps. 3	Ps. 179

El gasto por arrendamiento reconocido en utilidad neta consolidada fue de Ps. 1,019 y Ps. 850 por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.

Los pagos mínimos por arrendamientos bajo arrendamientos financieros y contratos de compra junto con el valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento, netos, son:

	Pagos Mínimos 2012	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2011	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. 195	Ps. 189	Ps. 252	Ps. 231
Después de un año y antes de 5 años	8	7	196	190
Después de 5 años	-	-	-	-
Total de pagos mínimos por arrendamiento	203	196	448	421
Menos monto que representa los cargos financieros	7	-	27	-
Valor presente de pagos mínimos por arrendamiento	Ps. 196		Ps. 421	

La Compañía tiene compromisos en firme para la compra de propiedad, planta y equipo de Ps. 27 al 31 de diciembre de 2012.

25.7 Provisión por reestructura

Coca-Cola FEMSA registró una provisión por reestructura. Esta provisión se relaciona principalmente con la reorganización en la estructura de la Compañía. El plan de reestructuración se preparó y anunció a los empleados de la Compañía en el 2011 cuando la provisión fue reconocida en sus estados financieros consolidados. Se espera que la reestructuración de la Compañía se complete en el 2013 y estos saldos están presentados en el pasivo corriente en el rubro de cuentas por pagar en el estado de posición financiera.

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 153	Ps. 230
Nuevos	191	46
Pagos	(254)	(74)
Cancelaciones	-	(49)
Saldo final	Ps. 90	Ps. 153

nota 26. Información por Segmento

El Director Operativo a cargo de la Toma de Decisiones (“CODM”) de la Compañía es el Director General. Los segmentos operativos de la Compañía se agrupan en los siguientes segmentos de reporte para fines de sus 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 con lo establecido en la NIC 29 “Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias”. La Compañía opina que los aspectos cualitativos y cuantitativos de la agrupación de segmentos operativos son similares en cuanto a su naturaleza por todos los periodos presentados.

La revelación de los segmentos de la Compañía es como sigue:

2012	México y Centroamérica ⁽¹⁾	Sudamérica ⁽²⁾	Venezuela	Consolidado
Ingresos Totales	Ps. 66,141	Ps. 54,821	Ps. 26,777	Ps. 147,739
Ingresos intercompañías	2,876	4,008	-	6,884
Utilidad bruta	31,643	23,667	13,320	68,630
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación	9,577	7,353	3,061	19,991
Depreciación y amortización	3,037	1,906	749	5,692
Partidas que no requirieron la utilización de efectivo, diferentes de depreciación y amortización ⁽³⁾	15	150	110	275
Participación en utilidades de compañías asociadas y negocios conjuntos	55	125	-	180
Total activos	108,768	40,046	17,289	166,103
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	4,002	1,349	1	5,352
Total pasivos	42,387	13,161	5,727	61,275
Inversiones en activos de larga duración ⁽⁴⁾	5,350	3,878	1,031	10,259
2011				
Ingresos Totales	Ps. 51,662	Ps. 51,451	Ps. 20,111	Ps. 123,224
Ingresos intercompañías	2,105	3,920	-	6,025
Utilidad bruta	24,576	22,205	9,750	56,531
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación	7,279	6,912	2,603	16,794
Depreciación y amortización	2,053	1,623	543	4,219
Partidas que no requirieron la utilización de efectivo, diferentes de depreciación y amortización ⁽³⁾	64	442	106	612
Participación en utilidades de compañías asociadas y negocios conjuntos	(15)	101	-	86
Total activos	86,497	42,550	12,691	141,738
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	2,217	1,438	1	3,656
Total pasivos	32,123	13,074	3,460	48,657
Inversiones en activos de larga duración ⁽⁴⁾	4,120	3,109	633	7,862
1 de enero de 2011				
Total activos	Ps. 59,581	Ps. 37,003	Ps. 7,743	Ps. 104,327
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	812	1,295	1	2,108
Total pasivos	23,722	12,758	2,412	38,892

⁽¹⁾ Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 57,945 y Ps. 44,560 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales locales (México únicamente) fueron de Ps. 101,635, Ps. 79,283 y Ps. 53,483 al 31 de diciembre de 2012, 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales locales (México únicamente) fueron de Ps. 40,661, Ps. 30,418 y Ps. 22,418 al 31 de diciembre de 2012, 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente.

⁽²⁾ Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, aunque en las tablas presentadas arriba Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Brasil de Ps. 30,578 y Ps. 31,131 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Brasil fueron de Ps. 21,955, Ps. 26,060 y Ps. 22,866 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Brasil fueron de Ps. 6,544, Ps. 6,478 y Ps. 6,625 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Colombia de Ps. 13,973 y Ps. 11,921 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Colombia fueron de Ps. 14,557, Ps. 13,166 y Ps. 11,427 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Colombia fueron de Ps. 3,885, Ps. 3,794 y Ps. 3,714 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Argentina de Ps. 10,270 y Ps. 8,399 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Argentina fueron de Ps. 3,534, Ps. 3,324 y Ps. 2,710 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Argentina fueron de Ps. 2,732, Ps. 2,802 y Ps. 2,419 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente.

⁽³⁾ Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; ganancia por posición monetaria, neta; y pérdida por valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

⁽⁴⁾ Incluye adquisiciones y ventas de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga duración.

nota 27. Adopción de las NIIF por primera vez

27.1 Base para la Transición a las NIIF

27.1.1 Aplicación de la NIIF 1, Primera adopción de Normas Internacionales de Información Financiera

Para preparar los estados financieros consolidados bajo las NIIF, la Compañía aplicó excepciones obligatorias y utilizó ciertas exenciones establecidas en la NIIF 1, relacionadas en la aplicación retrospectiva de las NIIF.

27.1.2 Exenciones opcionales usadas por la Compañía

La Compañía aplicó las siguientes exenciones opcionales:

a) Adquisiciones de negocios e inversiones en asociadas y negocios conjuntos:

La Compañía optó por no aplicar la NIIF 3, Combinaciones de Negocios, a combinaciones de negocios, así como a adquisiciones de asociadas y negocios conjuntos antes de su fecha de transición.

b) Costo atribuido:

Una entidad puede optar por medir una partida o todos los componentes de propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a su valor razonable y utilizar dicho valor razonable como su costo atribuido a dicha fecha. Además, una entidad que adopta por primera vez puede optar por utilizar una revaluación bajo la normatividad anterior de una partida de propiedad, planta y equipo en o antes de la fecha de transición como costo asumido a la fecha de la revaluación, si la revaluación fue, a la fecha de la revaluación en general comparable a: (i) valor razonable, o (ii) costo o costo depreciado de acuerdo con las NIIF, ajustado para reflejar, cambios en un índice de precios general o específico.

La Compañía ha presentado su propiedad, planta y equipo y sus activos intangibles a costo histórico bajo las NIIF en todos los países.

En México, la Compañía dejó de registrar ajustes por inflación en su propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, debido tanto a cambios en NIF Mexicanas que entraron en vigor a dicha fecha, y a que el peso mexicano no fue considerado como moneda de una economía hiperinflacionaria a dicha fecha. Conforme al IAS 29, Reporte Financiero en Economías Hiperinflacionarias, el último período hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en los activos de larga duración de las operaciones mexicanas de la Compañía, con base en las NIF Mexicanas durante los años de 1999 a 2007, las cuales no fueron consideradas hiperinflacionarios para fines de NIIF

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

La Compañía aplicó la exención para no recalcular retroactivamente las diferencias por conversión en los estados financieros de sus operaciones extranjeras; por lo tanto, a la fecha de transición, se reinicia el efecto por conversión acumulado a utilidades retenidas.

La aplicación de esta exención se detalla en la Nota 27.2.4 (h).

c) Costos por financiamiento:

La Compañía comenzó a capitalizar sus costos por financiamiento en la fecha de transición de acuerdo con la NIC 23, Costos por Préstamos. Los costos por préstamos incluidos previamente bajo NIF mexicanas estuvieron sujetos a la exención de costo atribuido mencionado en el inciso b) anterior.

27.1.3 Excepciones obligatorias usadas por la Compañía

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias establecidas en la NIIF 1, que no permiten la aplicación retroactiva a los requerimientos establecidos en dichas normas.

a) Bajas de Activos y Pasivos financieros:

La Compañía aplicó las reglas de eliminación de partidas financieras de la NIC 39, Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición a futuro de operaciones que ocurren en o después de la fecha de transición. Como resultado, no hubo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

b) Cobertura contable:

La Compañía midió a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y relaciones de cobertura designados y documentados eficazmente como coberturas contables como lo requiere la NIC 39 a la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

c) Participación no controladora:

La Compañía aplicó los requerimientos en la NIC 27, Estados Financieros Consolidados y Separados relacionados con participaciones no controladoras a futuro, comenzando en la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

d) Estimaciones contables:

Las estimaciones preparadas conforme a las NIIF al 1 de enero de 2011 son congruentes con las estimaciones reconocidas bajo NIF mexicanas a la misma fecha.

27.2 Conciliaciones de NIF mexicanas y NIIF

Las siguientes conciliaciones cuantifican los efectos de la transición a NIIF:

- El capital al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011 (fecha de transición a NIIF).
- Utilidad integral por el año terminado el 31 de diciembre de 2011.

27.2.1 Efectos de la adopción de las NIIF en el capital – Estado consolidado de situación financiera

	Nota	Al 31 de diciembre de 2011				Al 1 de enero de 2011			
		NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIIF	NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIIF
Activos Corrientes:									
Efectivo y equivalentes de Valores negociable	a	Ps. 12,331 330	Ps. -	Ps. (488)	Ps. 11,843 330	Ps. 12,534 -	Ps. -	Ps. (392)	Ps. 12,142 -
Cuentas por cobrar, neto		8,634	-	(2)	8,632	6,363	-	-	6,363
Inventarios	d	7,573	(9)	(15)	7,549	5,007	-	-	5,007
Impuestos por recuperar	g	1,529	-	686	2,215	1,658	-	369	2,027
Otros activos financieros	k	-	-	833	833	-	-	409	409
Otros activos corrientes	a, e	1,677	(27)	(328)	1,322	874	(36)	(17)	821
Total Activos Corrientes		32,074	(36)	686	32,724	26,436	(36)	369	26,769
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos		3,656	-	-	3,656	2,108	-	-	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto	b	41,502	(4,000)	600	38,102	31,874	(3,911)	507	28,470
Activos intangibles, neto	d	70,675	(8,514)	2	62,163	51,213	(7,992)	-	43,221
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	g	451	1,076	417	1,944	345	1,270	175	1,790
Otros activos financieros	j	-	40	805	845	-	-	15	15
Otros activos, no corrientes neto	f	3,250	185	(1,131)	2,304	2,085	188	(319)	1,954
Total Activos No Corrientes		119,534	(11,213)	693	109,014	87,625	(10,445)	378	77,558
Total Activos		Ps. 151,608	Ps. (11,249)	Ps. 1,379	Ps. 141,738	Ps. 114,061	Ps. (10,481)	Ps. 747	Ps. 104,327
Pasivos Corrientes:									
Préstamos bancarios y documentos por pagar		Ps. 638	Ps. -	Ps. -	Ps. 638	Ps. 1,615	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente		4,902	-	-	4,902	225	-	-	225
Intereses por pagar		206	-	-	206	151	-	-	151
Proveedores		11,852	-	-	11,852	8,988	-	-	8,988
Cuentas por pagar		3,661	15	-	3,676	3,743	9	-	3,752
Obligaciones fiscales por pagar	k	2,785	-	686	3,471	1,931	-	369	2,300
Otros pasivos financieros	k	1,033	(3)	-	1,030	993	(2)	-	991
Total Pasivos Corrientes		25,077	12	686	25,775	17,646	7	369	18,022
Préstamos bancarios y documentos por pagar	j	17,034	(156)	(57)	16,821	15,511	(210)	(56)	15,245
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	c	1,537	(170)	-	1,367	1,210	(54)	-	1,156
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	g	3,485	(3,196)	417	706	1,901	(1,755)	175	321
Instrumentos financieros	k	-	-	717	717	-	(2)	736	734
Provisiones y otros pasivos no corrientes	k	3,695	-	(424)	3,271	3,912	-	(498)	3,414
Total Pasivos No Corrientes		25,751	(3,522)	653	22,882	22,534	(2,021)	357	20,870
Total Pasivos		Ps. 50,828	Ps. (3,510)	Ps. 1,339	Ps. 48,657	Ps. 40,180	Ps. (2,014)	Ps. 726	Ps. 38,892

27.2.2 Efectos de adopción de NIF en capital - Conciliación de capital

	Nota	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011 (Fecha de transición)
Total de capital bajo NIF mexicanas		Ps. 100,780	Ps. 73,881
Propiedad, planta y equipo, neto	b	(4,000)	(3,911)
Activos intangibles, neto	d	(8,514)	(7,992)
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	c	170	54
Instrumentos derivados implícitos	e	3	2
Pagos basados en acciones	f	224	209
Efecto sobre impuestos a la utilidad diferidos	g	4,272	3,025
Costo amortizado	j	196	210
Otros	d	(50)	(43)
Total Ajustes a Capital Contable		(7,699)	(8,446)
Total Capital Contable bajo NIF		Ps. 93,081	Ps. 65,435

27.2.3 Efectos de adopción de NIF sobre utilidad neta consolidada – Estado consolidado de resultados

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011

	Nota	NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIF
Ventas netas	d	Ps. 124,066	Ps. (1,428)	Ps. -	Ps. 122,638
Otros ingresos de operación	k	649	(63)	-	586
Ingresos totales		124,715	(1,491)	-	123,224
Costo de ventas	b,c,d	67,488	(1,049)	254	66,693
Utilidad bruta		57,227	(442)	(254)	56,531
Gastos de administración	b,c,d	5,184	(104)	60	5,140
Gastos de ventas	b,c,d	31,891	(547)	750	32,094
Otros ingresos	k	-	22	663	685
Otros gastos	k	2,326	17	(283)	2,060
Gasto financiero	j	1,736	(7)	-	1,729
Producto financiero	j	(601)	(16)	-	(617)
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta	b	(62)	33	(32)	(61)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	d	155	(94)	-	61
Pérdida en instrumentos financieros	e	140	(2)	-	138
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos		16,768	112	(86)	16,794
Impuestos a la utilidad	g	5,599	68	-	5,667
Participación de las utilidades de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	k	-	-	86	86
Utilidad neta consolidada		11,169	44	-	11,213
Atribuible a:					
Propietarios de la participación controladora		10,615	47	-	10,662
Participación no controladora	i	554	(3)	-	551
Utilidad neta consolidada		Ps. 11,169	Ps. 44	Ps. -	Ps. 11,213

27.2.4 Efectos de la adopción de las NIIF en la utilidad integral consolidada –Estado consolidado de utilidad integral

	Nota	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011			
		NIF Mexicanas		NIIF	
		Ps.		Ps.	
Utilidad neta consolidada		11,169	Ajustes	44	11,213
Otras partidas de la utilidad integral:					
Remediación del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	c	-	(6)		(6)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos		(3)	-		(3)
Ganancia (pérdida) no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	e	4	-		4
Ganancia por efecto de conversión de operaciones extranjeras	h	3,335	738		4,073
Total utilidad integral		14,505	776		15,281
Otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos		3,336	738		4,074
Utilidad integral consolidada		14,505	776		15,281
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora		13,965	787		14,752
Participación no controladora		Ps. 540	Ps. (11)	Ps.	529

Bajo NIF Mexicanas, no fue preparado un estado de utilidad integral; por lo tanto, la conciliación se realiza a partir de la utilidad neta consolidada bajo NIF Mexicanas.

27.2.5 Conciliación de estado consolidado de resultados

	Nota	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011	
		Ps.	
Utilidad neta consolidada bajo NIF mexicanas		11,169	
Depreciación de propiedad, planta y equipo	b	370	
Amortización de activos intangibles	d	10	
Beneficios post-empleo y otros beneficios a empleados	c	10	
Instrumentos derivados implícitos	e	2	
Pago basados en acciones	f	10	
Efecto sobre impuestos a la utilidad diferidos	g	(68)	
Otros efectos de inflación en activos		(4)	
Costo amortizado	j	(16)	
Efectos de inflación	d	(270)	
Total ajustes a utilidad neta consolidada		44	
Total utilidad neta consolidada bajo NIIF		Ps. 11,213	

27.3 Explicación de los efectos de la adopción de las NIIF

Las siguientes notas explican los ajustes y/o reclasificaciones significativas por la adopción de las NIIF:

a) Efectivo y equivalentes de efectivo:

Para efectos de las NIF mexicanas, el efectivo restringido se presenta dentro de efectivo y equivalentes de efectivo, mientras que para efectos de las NIIF, se presenta en el estado consolidado de situación financiera, dependiendo del plazo de la restricción.

La transición de NIF Mexicanas a NIIF no tuvo un impacto material en el estado de flujos de efectivo por el año terminado al 31 de diciembre de 2011.

b) Propiedad, planta y equipo:

Los ajustes a propiedad, planta y equipo se explican como sigue:

	NIF		31 de diciembre de 2011			Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a NIF mexicanas		Costo de financiamiento		Costo bajo NIF	
	Mexicanas	Reclasificaciones	NIF mexicanas								
Terreno	Ps. 4,390	Ps. -	Ps. (986)	Ps. -	Ps. -	Ps. 3,404					
Edificios	12,926	-	(2,039)	-	-	10,887					
Maquinaria y equipo	34,445	-	(5,801)	-	-	28,644					
Equipo de refrigeración	12,206	-	(910)	-	-	11,296					
Botellas retornables	4,140	290	(315)	-	-	4,115					
Mejoras a locales arrendados	-	425	-	-	-	425					
Inversiones en activo fijo en proceso	3,006	-	10	12	12	3,028					
Activos no estratégicos	78	(78)	-	-	-	-					
Otros	585	78	(82)	-	-	581					
Subtotal	Ps. 71,776	Ps. 715	Ps. (10,123)	Ps. 12	Ps. 12	Ps. 62,380					

	Depreciación acumulada bajo NIF		31 de diciembre de 2011			Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a NIF mexicanas		Costo de financiamiento		Depreciación acumulada bajo NIF	
	Mexicanas	Reclasificaciones	NIF mexicanas								
Edificios	Ps. (4,078)	Ps. -	Ps. 593	Ps. -	Ps. (3,485)						
Maquinaria y equipo	(17,493)	-	4,473	-	(13,020)						
Equipo de refrigeración	(7,229)	-	810	-	(6,419)						
Botellas retornables	(1,272)	-	241	-	(1,031)						
Mejoras a locales arrendados	-	(115)	-	-	(115)						
Otros	(202)	-	(6)	-	(208)						
Subtotal	(30,274)	(115)	6,111	-	(24,278)						
Propiedad, planta y equipo, neto	Ps. 41,502	Ps. 600	Ps. (4,012)	Ps. 12	Ps. 12	Ps. 38,102					

	NIF		1 de enero de 2011			Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a NIF mexicanas		Costo de financiamiento		Costo bajo NIF	
	Mexicanas	Reclasificaciones	NIF mexicanas								
Terreno	Ps. 3,399	Ps. -	Ps. (907)	Ps. -	Ps. 2,492						
Edificios	10,698	-	(2,361)	-	8,337						
Maquinaria y equipo	27,986	-	(5,029)	-	22,957						
Equipo de refrigeración	9,829	-	(850)	-	8,979						
Botellas retornables	2,854	238	(162)	-	2,930						
Mejoras a locales arrendados	-	459	-	-	459						
Inversiones en activo fijo en proceso	2,290	-	8	-	2,298						
Activos no estratégicos	189	(189)	-	-	-						
Otros	460	189	(36)	-	613						
Subtotal	Ps. 57,705	Ps. 697	Ps. (9,337)	Ps. -	Ps. 49,065						

			1 de enero de 2011					
			Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a NIF mexicanas					
	Depreciación acumulada bajo NIF Mexicanas	Reclasificaciones			Costo de financiamiento		Depreciación acumulada bajo NIF	
Edificios	Ps. (3,466)	Ps. -	Ps. 704	Ps. -	Ps. -	Ps. (2,762)		
Maquinaria y equipo	(15,740)	-	3,817	-	-	(11,923)		
Equipo de refrigeración	(5,849)	-	781	-	-	(5,068)		
Botellas retornables	(601)	-	123	-	-	(478)		
Mejoras a locales arrendados	-	(190)	-	-	-	(190)		
Otros activos de larga vida	(175)	-	1	-	-	(174)		
Subtotal	(25,831)	(190)	5,426	-	-	(20,595)		
Propiedad, planta y equipo, neto	Ps. 31,874	Ps. 507	Ps. (3,911)	Ps. -	Ps. -	Ps. 28,470		

La Compañía dejó de reconocer ajustes por inflación en su propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, debido tanto a cambios en NIF Mexicanas en vigor en ese momento, y a que el peso mexicano no era considerado como moneda de economía inflacionaria en dicha fecha. De acuerdo con la NIC 29, Informe financiero en economías hiperinflacionarias, el último periodo hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida dentro de sus activos de larga duración para las operaciones mexicanas de la Compañía, con base en NIF Mexicana durante los años de 1999 hasta 2007, los cuales no fueron considerados hiperinflacionarios para fines de las NIIF.

1. Para operaciones extranjeras, se eliminó la inflación acumulada a partir de la fecha de adquisición (excepto en el caso de Venezuela, la cual fue considerada una economía hiperinflacionaria) a partir de la fecha en que la Compañía comenzó a consolidarlas.
2. Para efectos de las NIF mexicanas, la Compañía presentaba mejoras a locales arrendados dentro del rubro "Otros activos no corrientes". Tales activos cumplieron con la definición de propiedad, planta y equipo de acuerdo con la NIC 16, Propiedad, planta y equipo y, por lo tanto, han sido reclasificadas en el estado consolidado de situación financiera.

c) Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados:

De acuerdo a la NIF mexicana D-3, Beneficios a Empleados, se debe registrar una provisión por indemnización y su gasto correspondiente con base en la experiencia que la Compañía tenga en la terminación de la relación laboral antes de la fecha de retiro, o si la Compañía estima pagar beneficios como resultado de una oferta realizada a los empleados para incentivar un retiro voluntario. Para efectos de la NIIF, esta provisión únicamente se registra de acuerdo con la NIC 19 (Revisada 2011). Acorde con esto, a la fecha de transición, la Compañía canceló sus indemnizaciones registradas bajo NIF mexicanas contra utilidades retenidas dado que no existe una obligación real. Un plan formal no fue requerido para el registro bajo NIF mexicanas. Al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía eliminó Ps. 497 y Ps. 348, respectivamente.

La NIC 19 (2011), adoptada anticipadamente por la Compañía (obligatoriamente en vigor el 1 de enero de 2013), elimina el uso del método del corredor, que difiere las ganancias/ pérdidas actuariales, y requiere que se registren directamente en otras partidas de la utilidad integral de cada periodo. Esta norma también elimina los costos diferidos de servicios pasados y requiere a las entidades registrarlos en la utilidad integral de cada periodo. Estos requerimientos incrementaron el pasivo por beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados de la Compañía con una reducción en la utilidad retenida a la fecha de transición. Con base en estos requerimientos, las partidas pendientes de amortización conforme a las NIF mexicanas fueron reclasificadas a utilidades retenidas en la fecha de transición por Ps. 200 y Ps. 95 al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente en el estado consolidado de situación financiera.

En Brasil, en donde existe un plan de beneficios definidos, el valor razonable de los activos del plan excede el monto de la obligación por beneficios obtenidos definidos del plan. Este excedente ha sido registrado en la cuenta de otras partidas en la utilidad integral de acuerdo con las disposiciones de la NIC 19 (2011). Conforme a las reglas especiales para esa norma, el tope de activos es el valor presente de cualquier beneficio económico disponible como reducciones en contribuciones futuras al plan. Conforme a las NIF mexicanas, no existe restricción al límite del activo. Al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía reclasificó de Post-empleo y otros beneficios a empleados no corrientes a otras partidas de la utilidad integral Ps. 127 y Ps. 199, respectivamente.

d) Eliminación de la Inflación en Activos Intangibles, Capital Contribuido y Otros:

Como se indica en el inciso b) anterior, para efectos de las NIIF, la Compañía eliminó la inflación acumulada registrada conforme a las NIF mexicanas para esos activos intangibles y capital contribuido relacionado con cuentas que no fueron generadas de operaciones en economías hiperinflacionarias.

e) Derivados Implícitos:

Para efectos de las NIF mexicanas, la Compañía registró derivados implícitos por contratos denominados en moneda extranjera. De acuerdo a los principios establecidos en la NIC 39, hay una excepción para los derivados implícitos en los contratos denominados en ciertas monedas extranjeras, si por ejemplo, si la moneda extranjera se utiliza generalmente en el entorno económico en el que la transacción se lleva a cabo. La Compañía concluyó que todos sus derivados implícitos están dentro del alcance de esta excepción. Por lo tanto, la Compañía canceló todos los derivados implícitos reconocidos conforme a las NIF mexicanas.

f) Programa de Pago Basado en Acciones:

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

g) Impuestos a la utilidad:

Los ajustes a las NIIF reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo de los impuestos diferidos según los requerimientos establecidos por la NIC 12. El impacto en el capital contable de la Compañía al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011 fue de Ps. 4,272 y Ps. 3,025, respectivamente. El impacto en los resultados para el año terminado al 31 de diciembre de 2011 fue de Ps. 68.

Además, la Compañía reclasificó los impuestos a la utilidad diferidos y otros saldos de impuestos para cumplir con requisitos de compensación de la NIC 12. La Compañía reclasificó de los saldos de impuestos por recuperar a impuestos por pagar un importe de Ps. 686 y Ps. 369, y de los saldos de activos por impuestos diferidos a pasivos por impuestos diferidos un importe de Ps. 417 y Ps. 175, al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente.

h) Efectos de Conversión Acumulados:

La Compañía decidió usar la exención proporcionada por la NIIF 1, que le permite ajustar la fecha de transición de todos los efectos de conversión que había reconocido conforme a las NIF mexicanas a cero y comenzar a registrarlos de acuerdo con la IAS 21 en forma prospectiva. El efecto fue de Ps. 1,000 a la fecha de transición, neto de impuestos a la utilidad diferidos de Ps. 1,887.

i) Utilidades Retenidas y Participación No Controladora:

Todos los ajustes que surgieron de la transición de la Compañía a las NIIF en la fecha de transición se ajustaron contra utilidades retenidas y en caso de aplicar también impactó la participación no controladora.

j) Método de Tasa de Interés Efectivo:

De acuerdo con las NIIF, los activos y pasivos financieros clasificados como mantenidos hasta su vencimiento o cuentas por cobrar son subsecuentemente medidos utilizando el método de tasa de interés efectivo.

k) Partidas de Presentación y Revelación:

Las NIIF requieren revelaciones adicionales que sean más extensivas que las de las NIF mexicanas, que resultaron en revelaciones adicionales con respecto a políticas contables, juicios y estimaciones significativas, instrumentos financieros y administración de capital, entre otros. Asimismo, la Compañía reclasificó ciertas partidas dentro de su estado de resultados para ajustarse a los requerimientos de la NIC 1, Presentación de Estados Financieros.

nota 28. Impacto Futuro de Normas Contables Recientemente Emitidas que Todavía No Están en Vigor:

La Compañía no ha aplicado las siguientes NIIFs nuevas y revisadas que han sido emitidas, pero que todavía no entran en vigor al 31 de diciembre de 2012.

- NIIF 9, Instrumentos financieros emitidos en noviembre de 2009 y modificados en octubre de 2010 introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos y pasivos financieros y el cese de reconocimiento. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 9 es 1 de enero de 2015.

La norma requiere que todos los activos financieros que están dentro del alcance de la NIC 39 sean medidos posteriormente a costo amortizado o valor razonable. Específicamente, los instrumentos de deuda que se tienen en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales, y que tienen flujos de efectivo que son únicamente pagos de capital e intereses sobre el capital pendiente de pago, generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Todas las demás inversiones en deuda e inversiones de capital se miden a su valor razonable al final de periodos contables posteriores.

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

Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.

En mayo y junio de 2011, el IASB emitió nuevas normas y modificó algunas normas existentes, incluyendo requerimientos de contabilización y presentación para temas particulares que aún no han sido aplicados en estos estados financieros consolidados. El resumen de esos cambios y modificaciones incluye lo siguiente:

- La NIC 28, Inversiones en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos (referidos en la IAS 28 [2011]), prescribe la contabilización de inversiones en asociadas y establece los requerimientos para aplicar el método de participación para esas inversiones e inversiones en negocios conjuntos. La norma es aplicable a todas las entidades que tienen control conjunto o influencia significativa. Esta norma reemplaza la versión anterior de la NIC 28, Inversiones en Compañías Asociadas. La fecha de entrada en vigor de la NIC 28 (2011) es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIIF 10, NIIF 11 y NIIF 12. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 10, Estados financieros consolidados, establece los principios para la presentación y preparación de estados financieros consolidados cuando una entidad controla una o más entidades. La norma requiere que la Compañía controladora presente sus estados financieros consolidados; modifica la definición sobre el principio de control y establece dicha definición como la base para consolidación; establece cómo aplicar el principio de control para identificar si una inversión está sujeta a ser consolidada. La norma reemplaza a la NIC 27, Estados Financieros Combinados y Separados y la SIC 12, Consolidación – Entidades con Propósito Específico. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 10 es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIC 28 (2011), NIIF 11 y NIIF 12. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 11, Acuerdos Conjuntos, clasifica acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas (combinando los conceptos existentes de activos controlados conjuntamente y operaciones controladas conjuntamente) o negocios conjuntos (equivalentes al concepto existente de entidad controlada conjuntamente). Una operación conjunta es un negocio conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto tienen derechos a los activos y obligaciones por los pasivos. El negocio conjunto es un acuerdo conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derechos a los activos netos del acuerdo. La NIIF 11 requiere el uso del método de participación de la contabilización de participación en negocios conjuntos, eliminando así el método de consolidación proporcional. La determinación de si un acuerdo conjunto es una operación conjunta o un negocio conjunto se basa en los derechos y obligaciones de las partes conforme al acuerdo, con la existencia de un vehículo legal separado que ya no es el factor clave. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 11 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIC 28 (2011), NIIF 10 e NIIF 12. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 12, Revelación de Participación en Otras Entidades, tiene el propósito de requerir la revelación de información para permitir a los usuarios de la información financiera evaluar la naturaleza y riesgo asociados con sus participaciones en otras entidades, y los efectos de esas participaciones en su situación financiera, desempeño financiero y flujos de efectivo. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 12 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIC 28 (2011), NIIF 10 e NIIF 11. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 13, Medición del Valor Razonable, establece un marco único para medir el valor razonable cuando éste es requerido por otras normas. La norma aplica tanto a partidas financieras como no financieras medidas a valor razonable. El Valor razonable se define como “el precio que se recibiría para vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una operación ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición”. La NIIF 13 es efectiva para periodos anuales que comienzan el o después del 1 de enero de 2013, la cual permite la adopción anticipada y aplica a futuro a partir del comienzo del periodo anual en el cual se adopta la norma. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.

nota 29. Información Complementaria del Garante

Información Financiera Consolidada Condensada

La siguiente información consolidada presenta los estados consolidados de situación financiera condensados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011 y los estados consolidados de resultados, de utilidad integral y de flujos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 de la Compañía y de Propimex (la "Subsidiaria Garante participada en su totalidad").

Estos estados son preparado de conformidad con las NIIF, emitidas por el IASB, con la excepción que las subsidiarias son registradas como inversiones bajo el método de participación en lugar de ser consolidadas. Las garantías del Garante son totales e incondicionales.

La información financiera consolidada condensada de la Compañía para la (i) Compañía, (ii) subsidiaria participada en su totalidad Propimex (sobre una base independiente), la cual es garante total e incondicional de los Certificados Bursátiles; (iii) las subsidiarias combinadas no garantantes; iv) eliminaciones y v) los estados financieros consolidados de la Compañía son los siguientes:

	Controladora	Subsidiaria Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantantes	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estado Consolidado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2012</i>					
Activos:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 14,394	Ps. 936	Ps. 7,892	Ps. -	Ps. 23,222
Valores negociables	-	-	12	-	12
Cuentas por cobrar, neto	17,306	9,862	77,974	(95,813)	9,329
Inventarios	-	3,669	4,434	-	8,103
Impuestos por recuperar	1	1,451	1,221	-	2,673
Otros activos corrientes y activos financieros	32	200	2,326	-	2,558
Total activos corrientes	31,733	16,118	93,859	(95,813)	45,897
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	105,837	16,987	4,205	(121,677)	5,352
Propiedad, planta y equipo, neto	-	8,989	33,528	-	42,517
Activos intangibles, neto	21,712	24,920	20,381	-	67,013
Otros activos no corrientes	880	773	3,671	-	5,324
Total activos no corrientes	128,429	51,669	61,785	(121,677)	120,206
Total activos	Ps. 160,162	Ps. 67,787	Ps. 155,644	Ps. (217,490)	Ps. 166,103
Pasivos:					
Préstamos bancarios a corto plazo y documentos por pagar y porción circulante de deuda a corto plazo	Ps. 4,548	-	785	-	5,333
Proveedores	14	13,269	11,756	(10,818)	14,221
Otros pasivos corrientes	30,340	47,885	16,766	(84,995)	9,996
Total pasivos corrientes	34,902	61,154	29,307	(95,813)	29,550
Préstamos bancarios y documentos por pagar	23,372	-	1,403	-	24,775
Otros pasivos no corrientes	239	333	6,378	-	6,950
Total pasivos no corrientes	23,611	333	7,781	-	31,725
Total pasivos	58,513	61,487	37,088	(95,813)	61,275
Capital:					
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	101,649	6,300	115,377	(121,677)	101,649
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	-	-	3,179	-	3,179
Total capital	101,649	6,300	118,556	(121,677)	104,828
Total pasivos y capital	Ps. 160,162	Ps. 67,787	Ps. 155,644	Ps. (217,490)	Ps. 166,103

	Controladora	Subsidiaria Garante participada en su totalidad	Subsidiarias combinadas no garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estado Consolidado de Situación Financiera</i> <i>Al 31 de diciembre de 2011</i>					
Activos:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 4,046	Ps. 629	Ps. 7,168	Ps. -	Ps. 11,843
Valores negociables	-	-	330	-	330
Cuentas por cobrar, neto	16,941	4,818	52,822	(65,949)	8,632
Inventarios	-	2,755	4,794	-	7,549
Impuestos por recuperar	27	1,123	1,065	-	2,215
Otros activos corrientes y activos financieros	37	479	1,639	-	2,155
Total activos corrientes	21,051	9,804	67,818	(65,949)	32,724
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	86,397	17,693	3,038	(103,472)	3,656
Propiedad, planta y equipo, neto	-	7,268	30,834	-	38,102
Activos intangibles, neto	16,367	24,870	20,926	-	62,163
Otros activos no corrientes	1,090	729	3,274	-	5,093
Total activos no corrientes	103,854	50,560	58,072	(103,472)	109,014
Total activos	Ps. 124,905	Ps. 60,364	Ps. 125,890	Ps. (169,421)	Ps. 141,738
Pasivos:					
Préstamos bancarios a corto plazo y documentos por pagar y porción circulante de deuda a corto plazo	Ps. 3,303	7	2,436	-	5,746
Proveedores	13	7,422	8,894	(4,477)	11,852
Otros pasivos corrientes	14,629	41,186	13,835	(61,473)	8,177
Total pasivos corrientes	17,945	48,615	25,165	(65,950)	25,775
Préstamos bancarios y documentos por pagar	16,470	-	351	-	16,821
Otros pasivos no corrientes	462	439	5,160	-	6,061
Total pasivos no corrientes	16,932	439	5,511	-	22,882
Total pasivos	Ps. 34,877	49,054	30,676	(65,950)	48,657
Capital:					
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	90,028	11,310	92,161	(103,471)	90,028
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	-	-	3,053	-	3,053
Total capital	90,028	11,310	95,214	(103,471)	93,081
Total pasivos y capital	Ps. 124,905	Ps. 60,364	Ps. 125,890	Ps. (169,421)	Ps. 141,738

	Controladora	Subsidiaria Garante participada en su totalidad	Subsidiarias combinadas no garantes	Eliminaciones	Total Consolidada
<i>Estado Consolidado de Situación Financiera</i>					
<i>Al 1 de enero de 2011</i>					
Activos:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 6,620	Ps. 395	Ps. 5,127	Ps. -	Ps. 12,142
Cuentas por cobrar, neto	15,014	1,568	39,988	(50,207)	6,363
Inventarios	-	1,960	3,047	-	5,007
Impuestos por recuperar	8	588	1,431	-	2,027
Otros activos corrientes y activos financieros	95	107	1,028	-	1,230
Total activos corrientes	21,737	4,618	50,621	(50,207)	26,769
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	68,843	10,092	1,968	(78,795)	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto	-	6,318	22,152	-	28,470
Activos intangibles, neto	142	24,868	18,211	-	43,221
Otros activos no corrientes	207	668	2,884	-	3,759
Total activos no corrientes	69,192	41,946	45,215	(78,795)	77,558
Total activos	Ps. 90,929	Ps. 46,564	Ps. 95,836	Ps. (129,002)	Ps. 104,327
Pasivos:					
Préstamos bancarios a corto plazo y documentos por pagar y porción circulante de deuda a corto plazo	Ps. -	-	1,840	-	1,840
Intereses por pagar	136	-	15	-	151
Proveedores	16	6,554	5,431	(3,013)	8,988
Otros pasivos corrientes y activos financieros	13,684	32,854	7,700	(47,195)	7,043
Total pasivos corrientes	13,836	39,408	14,986	(50,208)	18,022
Deuda a largo plazo	13,683	-	1,562	-	15,245
Otros pasivos no corrientes	535	624	4,466	-	5,625
Total pasivos no corrientes	14,218	624	6,028	-	20,870
Total pasivos	Ps. 28,054	40,032	21,014	(50,208)	38,892
Capital:					
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	62,875	6,532	72,262	(78,794)	62,875
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	-	-	2,560	-	2,560
Total capital	62,875	6,532	74,822	(78,794)	65,435
Total pasivos y capital	Ps. 90,929	Ps. 46,564	Ps. 95,836	Ps. (129,002)	Ps. 104,327

	Controladora		Subsidiaria Garante participada en su totalidad		Subsidiarias combinadas no garantes		Eliminaciones		Total Consolidado	
<i>Estados consolidado de resultados condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012</i>										
Ingresos totales	Ps.	13,273	Ps.	51,180	Ps.	113,820	Ps.	(30,534)	Ps.	147,739
Costo de ventas		-		25,995		55,022		(1,908)		79,109
Utilidad bruta		13,273		25,185		58,798		(28,626)		68,630
Gastos de administración		166		7,909		5,907		(7,765)		6,217
Gastos de venta		-		11,635		36,430		(7,842)		40,223
Otros gastos, neto		45		38		869		-		952
Gasto (producto) financiero		(85)		3,897		(2,281)		-		1,531
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta		424		(25)		(127)		-		272
Otro producto (costo) financiero, neto		32		(20)		1		-		13
Impuestos a la utilidad		269		958		5,047		-		6,274
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada bajo el método de participación, neto de impuestos		-		1,389		170		(1,379)		180
Utilidad neta consolidada	Ps.	13,334	Ps.	2,092	Ps.	12,870	Ps.	(14,398)	Ps.	13,898
Atribuible a:										
Propietarios de la controladora	Ps.	13,334	Ps.	2,092	Ps.	12,305	Ps.	(14,398)	Ps.	13,333
Participación no controladora		-		-		565		-		565
Utilidad neta consolidada	Ps.	13,334	Ps.	2,092	Ps.	12,870	Ps.	(14,398)	Ps.	13,898

	Controladora	Subsidiaria Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas no garante	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estados de resultados consolidados condensados:</i>					
<i>Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011</i>					
Ingresos totales	Ps. 11,124	43,015	94,308	(25,223)	123,224
Costo de ventas	-	21,982	45,803	(1,092)	66,693
Utilidad bruta	11,124	21,033	48,505	(24,131)	56,531
Gastos de administración	146	6,192	5,040	(6,238)	5,140
Gastos de venta	-	10,178	28,695	(6,780)	32,093
Otros (productos) gastos, neto	(15)	12	1,378	-	1,375
Gasto (producto) financiero	(242)	3,585	(2,230)	-	1,113
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta	(480)	(16)	557	-	61
Otro (costo) producto financiero, neto	(144)	6	61	-	(77)
Impuestos a la utilidad	(51)	720	4,998	-	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada bajo el método de participación, neto de impuestos	-	1,386	85	(1,385)	86
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,662	Ps. 1,722	Ps. 11,327	Ps. (12,498)	Ps. 11,213
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 10,662	Ps. 1,722	Ps. 10,776	Ps. (12,498)	Ps. 10,662
Participación no controladora	-	-	551	-	551
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,662	Ps. 1,722	Ps. 11,327	Ps. (12,498)	Ps. 11,213

	Controladora	Subsidiaria Garante participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas no Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estados Consolidados de Utilidad Integral Condensados:</i>					
<i>Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012</i>					
Utilidad neta consolidada	Ps. 13,334	Ps. 2,092	Ps. 12,870	Ps. (14,398)	Ps. 13,898
Otras partidas de la utilidad integral:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	(2)	-	(2)	2	(2)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	(179)	(168)	(167)	313	(201)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	(2,055)	-	(2,361)	2,055	(2,361)
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	(131)	-	(125)	131	(125)
Total utilidad (pérdida) integral, neta de impuestos	(2,367)	(168)	(2,655)	2,501	(2,689)
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	10,967	1,924	10,215	(11,897)	11,209
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	10,967	1,924	9,973	(11,897)	10,967
Participación no controladora	-	-	242	-	242
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	10,967	1,924	10,215	(11,897)	11,209

	Controladora	Subsidiaria Garante participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas no Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estados Consolidados de Utilidad Integral Condensados:</i>					
<i>Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011</i>					
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,662	Ps. 1,722	Ps. 11,327	Ps. (12,498)	Ps. 11,213
Otras partidas de la utilidad integral:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	4	-	4	(4)	4
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	27	188	(180)	(38)	(3)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	4,073	-	4,073	(4,073)	4,073
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	(14)	-	(6)	14	(6)
Total utilidad (pérdida) integral, neta de impuestos	4,090	188	3,891	(4,101)	4,068
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	14,752	1,910	15,218	(16,599)	15,281
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	14,752	1,910	14,689	(16,599)	14,752
Participación no controladora	-	-	529	-	529
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	14,752	1,910	15,218	(16,599)	15,281

	Controladora	Subsidiaria Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias combinadas no garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012</i>					
Actividades de operación:					
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos					
registrada utilizando el método de participación	Ps. 13,603	Ps. 1,661	Ps. 17,747	Ps. (13,019)	Ps. 19,992
Partidas virtuales	(13,855)	1,104	4,601	15,782	7,632
Cambios en capital de trabajo:	(32)	2,333	(6,275)	-	(3,974)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	(284)	5,098	16,073	2,763	23,650
Actividades de inversión:					
Adquisiciones	(1,221)	-	107	-	(1,114)
Ingresos procedentes de la venta de valores negociables	-	-	273	-	273
Interés ganado	1,993	241	5,067	(6,877)	424
Adquisición de activos de larga duración, neto	-	(2,810)	(6,638)	-	(9,448)
Adquisición de activos intangibles y otros activos de inversión	-	6,780	(4,398)	(3,037)	(655)
Inversión en acciones	29	-	(498)	-	(469)
Dividendos recibidos	5,085	-	-	(5,085)	-
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de inversión	5,886	4,211	(6,087)	(14,999)	(10,989)
Actividades de financiamiento:					
Obtención de préstamos	11,837	-	4,592	-	16,429
Pagos de préstamos	(3,394)	-	(5,070)	-	(8,464)
Intereses pagados	(1,761)	(4,137)	(2,673)	6,877	(1,694)
Dividendos pagados	(5,625)	(4,838)	(356)	5,085	(5,734)
Adquisición de participación no controladora	-	-	(6)	-	(6)
Otras actividades de financiamiento	3,623	-	(4,368)	274	(471)
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) en actividades de financiamiento	4,680	(8,975)	(7,881)	12,236	60
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo	10,282	334	2,105	-	12,721
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	4,046	629	7,168	-	11,843
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo que se tiene en monedas extranjeras	66	(27)	(1,381)	-	(1,342)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 14,394	Ps. 936	Ps. 7,892	Ps. -	Ps. 23,222

	Controlador a	Subsidiaria Garante participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas no garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
<i>Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011</i>					
Actividades de operación:					
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación	Ps. 10,611	Ps. 1,056	Ps. 16,240	Ps. (11,113)	Ps. 16,794
Partidas virtuales	(10,726)	725	2,307	13,550	5,856
Cambios en capital de trabajo:	(27)	1,935	(10,665)	-	8,757
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de operación	(142)	3,716	7,882	2,437	13,893
Actividades de inversión:					
Adquisiciones	(4,326)	-	-	-	(4,326)
Ingresos procedentes de la venta de valores negociables	-	-	(326)	-	(326)
Interés ganado	2,195	315	5,195	(7,066)	639
Adquisición de activos de larga duración, neto	-	(1,836)	(4,644)	-	(6,480)
Adquisición de activos intangibles y otros activos de inversión	(671)	5,294	(1,516)	(4,191)	(1,084)
Inversión en acciones	(4,327)	(4,504)	-	-	(620)
Dividendos recibidos	3,605	-	-	8,211 (3,605)	-
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de inversión	(3,524)	(731)	(1,291)	(6,651)	(12,197)
Actividades de financiamiento:					
Obtención de préstamos	5,000	-	1,934	-	6,934
Pagos de préstamos	-	7	(2,740)	-	(2,733)
Intereses pagados	(939)	(3,900)	(3,807)	-	(1,580)
Dividendos pagados	(4,359)	(3,186)	(426)	7,066 3,605	(4,366)
Adquisición de participación no controladora	-	-	(115)	-	(115)
Aportaciones de capital	-	4,344	3,867	(8,211)	-
Otras actividades de financiamiento	989	-	(3,955)	1,754	(1,212)
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) en actividades de financiamiento	691	(2,735)	(5,242)	4,214	(3,072)
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(2,975)	250	1,349	-	(1,376)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	6,620	395	5,127	-	12,142
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo que se tiene en monedas extranjeras	401	(16)	692	-	1,077
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 4,046	Ps. 629	Ps. 7,168	Ps. -	Ps. 11,843

nota 30. Eventos Subsecuentes

El 25 de enero de 2013, la Compañía finalizó la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI) por un monto de \$688.5 millones de dólares en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante de CCBPI en cualquier momento durante los siete años posteriores al cierre y cuenta con la opción de vender su tenencia a The Coca-Cola Company en cualquier momento durante el sexto año. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por la Compañía mediante el método de participación, debido a la existencia de ciertos derechos de participación sustantivos de The Coca-Cola Company en las operaciones del embotellador.

El 17 de Enero de 2013, la Compañía y Grupo Yoli, S.A. de C.V. (“Grupo Yoli”) acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Yoli opera principalmente en el estado de Guerrero, así como en partes de los estados de Oaxaca, México. El acuerdo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, TCCC y Grupo Yoli y está sujeto a aprobación de la Comisión Federal de Competencia. La transacción representará la emisión de aproximadamente 42.4 millones de acciones serie L de la Compañía que no se habían emitido anteriormente y, en adición, la Compañía asumirá Ps. 1,009 en deuda neta. Coca-Cola FEMSA espera cerrar esta transacción durante el primer semestre de 2013.

En Febrero de 2013, el gobierno venezolano anunció una devaluación de sus tipos de cambio oficiales de 4.30 a 6.30 Bolívares por dólar americano. El tipo de cambio que será utilizado por la Compañía para convertir sus estados financieros a la moneda de reporte, a partir de Febrero de 2013, será de 6.30 bolívares por dólar americano de conformidad con las reglas contables aplicables. Como resultado de dicha devaluación, el estado de situación financiera de la subsidiaria venezolana reflejará una reducción en el capital contable por Ps. 3,500 aproximadamente, el cual será registrado al momento de la devaluación en Febrero de 2013.

El 26 de febrero de 2013, el Consejo de Administración de la Compañía aprobó el pago de un dividendo ordinario de Ps. 2.90 por acción a ser pagado el 2 de mayo de 2013 y el 5 de noviembre de 2013, Ps. 1.45 por acción por cada cupón, respectivamente. Este dividendo fue aprobado en la Asamblea Anual de Accionistas el 5 de marzo de 2013.

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL PRESENTADO AL AMPARO DE LA FORMA 20-F ANTE LA U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (COMISIÓN DE VALORES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA), PARA DAR CUMPLIMIENTO A LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL REPORTE ANUAL DEL EJERCICIO SOCIAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2012.

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 (“RNV”) además de 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.

En abril de 2011, la Compañía estableció un Programa Revolvente para la emisión de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 20,000 millones, el cual fue autorizado por la CNBV mediante oficio No. 153/30671/2011 de fecha 13 de abril de 2011. Para mayor información sobre las emisiones realizadas al amparo de dicho Programa, ver la portada de este reporte anual.

El 5 de febrero de 2010, la Compañía emitió instrumentos de deuda denominados *4.625% Senior Notes* por un monto de EUAS 500 millones (los “*Senior Notes*”), los cuales se rigen por la legislación de los Estados Unidos de América y fueron colocados en los Estados Unidos de América y otros mercados internacionales. Dichos valores fueron listados en la Bolsa de Luxemburgo.

La Compañía presenta reportes financieros trimestrales y anuales, así como información corporativa y eventos relevantes a las autoridades regulatorias de México y de los Estados Unidos de América, en forma simultánea y con la periodicidad establecida en la legislación aplicable. Durante los últimos tres ejercicios sociales, la Compañía ha presentado en forma completa y oportuna reportes sobre eventos, 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 pudieran afectar los valores listados, así como toda aquella información que sea divulgada en otros mercados y que sea razonablemente sea necesaria para evaluar los *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 o al Lic. Roland Karig Knebusch, en sus oficinas ubicadas en Calle Mario Pani 100, Col. Santa Fe Cuajimalpa, Delegación Cuajimalpa de Morelos, C.P. 05348, México, D.F., México, o al teléfono (55) 1519-5120/5121.

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 454,920,107 a las acciones de voto limitado Serie L. En los últimos tres ejercicios, ninguna parte del capital social ha sido pagada en especie. Durante los últimos 3 ejercicios, los siguientes eventos han modificado el importe del capital social:

	Serie A	Serie D	Serie L	Número total de acciones	Capital social suscrito y pagado
Al 23 de marzo de 2011 (última asamblea de accionistas celebrada antes de las fusiones mencionadas a continuación)	992,078,519	583,545,678	270,906,004	1,846,530,201	\$820,572,119.99
Fusión con Acciones del Noreste, S.A.P.I. de C.V.	-	-	63,500,000	1,910,030,201	\$848,790,629.27
Fusión con Corporación de los Ángeles, S.A. de C.V.	-	-	75,423,728	1,985,453,929	\$882,307,876.02
Fusión con Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. de C.V.	-	-	45,090,375	2,030,544,304	\$902,345,406.19
Total	992,078,519	583,545,678	454,920,107	2,030,544,304	\$902,345,406.19

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía no era beneficiaria de posiciones en instrumentos derivados liquidables en especie cuyo subyacente sean las acciones de la Serie L o instrumentos que las representen. La Compañía no tiene capital autorizado que no haya sido suscrito ni ha tiene valores en circulación que puedan ser intercambiados por, u otorguen el derecho a suscribir, sus acciones Serie L.

3) INFORMACIÓN FINANCIERA

c) Informe de créditos relevantes

A continuación se presenta una tabla que compara las principales obligaciones de hacer y de no hacer y casos de vencimiento anticipado entre los Senior Notes y los certificados bursátiles emitidos por la Compañía:

Obligaciones de hacer y no hacer	
4.625% Senior Notes	Certificados bursátiles
La Compañía no puede consolidarse con o fusionarse en cualquier otra persona o, directa o indirectamente, transferir, transmitir, vender, arrendar o disponer de todos o sustancialmente todos sus activos y propiedades, y no puede permitir que cualquier persona consolide o se fusione con la Compañía, a menos que se cumplan las siguientes condiciones: 1) La persona subsistente debe expresamente asumir todas las obligaciones de la Compañía; 2) Inmediatamente después de dar efecto a la transacción, se debe de asegurar que no existe incumplimiento alguno o evento incumplimiento derivado de la misma; y 2) La Compañía debe entregar la documentación necesaria indicando la transacción y el cumplimiento de las obligaciones requeridas para la fusión.	La Compañía debe mantener su existencia legal y el giro ordinario de su negocio, pudiendo fusionarse, salvo que después de dar efectos dicha fusión tenga lugar un caso de vencimiento anticipado.
Salvo por algunas excepciones, la Compañía no puede, y no puede permitir a ninguna de sus subsidiarias relevantes, crear, incurrir, emitir o asumir cualquier gravamen sobre sus activos para garantizar deudas cuando la deuda garantizada exceda un monto total igual al mayor de (1) US\$ 700 millones o (2) 20% de los activos tangibles consolidados (a este umbral se le denomina "Gravámenes Permitidos").	No aplica.
No podemos, y no podemos permitir que ninguna de nuestras subsidiarias relevantes celebre un <i>sale and leaseback transaction</i> , a menos que el monto total de deuda atribuible a la Compañía y a sus subsidiarias relevantes en virtud del presente inciso no exceda un monto total igual al mayor de (1) US\$ 700 millones o (2) 20% de los activos tangibles consolidados, menos el monto de deuda garantizado por los Gravámenes Permitidos, a menos que se garanticen los valores proporcionalmente.	No aplica.

Casos de Vencimiento Anticipado	
4.625% Senior Notes	Certificados bursátiles
Incumplimiento en el pago de intereses dentro de los 30 días siguientes a la fecha de vencimiento correspondiente.	Si la Compañía dejaré de realizar el pago oportuno, a su vencimiento, de cualquier cantidad de intereses conforme al título que ampare los certificados bursátiles, y dicho pago no se realizare dentro de los 15 días hábiles siguientes a la fecha en que debió realizarse.
Incumplimiento de cualquier obligación bajo el <i>indenture</i> en beneficio de los tenedores, la cual continúe por 90 días después de haber recibido un aviso de incumplimiento (enviado por el fiduciario a petición por escrito de los tenedores del 25% del monto principal de los valores, o por los tenedores de al menos un 25% del valor principal de los valores a nosotros y al fiduciario), que indique que estamos en incumplimiento	Si la Compañía incumpliere con cualquiera de sus obligaciones contenidas en el título correspondiente, si dicho incumplimiento no se subsanare dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha en que la Compañía tuvo conocimiento del mismo.
La Compañía o cualquiera de sus subsidiarias relevantes experimentan un incumplimiento o evento de incumplimiento bajo cualquier instrumento de deuda, antes de su vencimiento, que se traduzca en la aceleración de un monto total, igual o superior a EUA\$ 100 millones (o su equivalente en otras monedas).	Si la compañía (i) incumple con el pago de principal a su vencimiento (ya sea en la fecha programada de vencimiento o de otra manera), respecto de cualquier deuda de la Compañía por concepto de dinero tomado en préstamo, igual o superior a EUA\$100,000,00.00 (o su equivalente en otras monedas) o (ii) incurre en incumplimiento o caso de vencimiento anticipado (después de su periodo de gracia aplicable), y como resultado de dicho incumplimiento o caso de vencimiento anticipado dicha deuda es acelerada por quien tenga derecho a hacerlo, mediante la declaración correspondiente, conforme a cualquier contrato o instrumento que documente o esté relacionado con deuda de la Compañía por concepto de dinero tomado en préstamo, igual o superior a EUA\$100,000,000.00 (o su equivalente en otras monedas).
Se dicta, en contra de la Compañía o cualquiera de sus subsidiarias relevantes, una sentencia definitiva por un monto total de más de EUA\$ 50 millones (o su equivalente en otras monedas) y dicha sentencia no es desechada o pagada en su totalidad en 90 días, después de los 10 días contados a partir de haber recibido una notificación de este incumplimiento (enviado por el fiduciario a petición por escrito de los tenedores del 25% del monto principal de los valores, o por los tenedores de al menos un 25% del valor principal de los valores a nosotros y al fiduciario)	No aplica.
La Compañía o cualquiera de sus subsidiarias relevantes se someten al procedimiento de quiebra, o cualquier otro supuesto de quiebra, insolvencia, reorganización, o procedimientos similares.	No existe una disposición específica en los certificados bursátiles ya que la ley de concursos mercantiles de México establece que, una vez declarado el concurso mercantil, las deudas se consideran vencidas anticipadamente.
No aplica.	Si la Compañía rechazare, reclamare o impugnare, mediante un procedimiento iniciado conforme a la legislación aplicable, la validez o exigibilidad de los certificados bursátiles.

d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora

ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital

La siguiente tabla muestra la deuda de la Compañía a los períodos que se señalan en la misma.

Deuda al⁽¹⁾		
31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011⁽²⁾	1 de enero de 2011⁽²⁾
Ps. 29,914	Ps. 22,361	Ps. 17,085

(1) Se presenta en millones de pesos mexicanos.

(2) Información re expresada bajo Normar Internacionales de Información Financiera para fines comparativos, por tal motivo difiere de la información presentada originalmente a la CNBV y a la BMV, misma que se reportó bajo Normas de Información Financieras mexicanas.

4) 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 sociedad y de sus subsidiarias.

c) Administradores y accionistas

La Compañía cuenta con un código de ética el cual le es aplicable a todos los empleados de la misma, dicho código puede ser consultado en su página de Internet en la dirección www.coca-colafemsa.com.

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, la cual 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 modificar nuestros estatutos sociales, de la siguiente manera: (i) el artículo 25 se modificó para incrementar el número de miembros del consejo de administración de 18 a 21, así como el número de miembros del consejo que los accionistas de la Serie A y los accionistas de la Serie D tienen derecho a nombrar (los de la Serie L se mantienen igual) y (ii) el artículo 26 se modificó para establecer 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.

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.

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 fecha de la última prórroga fue del 2 de septiembre de 2012 y estará vigente hasta el 2 de septiembre de 2013.

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 o terminación del contrato 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.

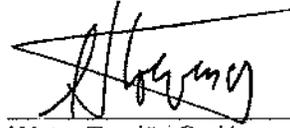
FIRMA

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: 14 de marzo de 2013

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

Por:



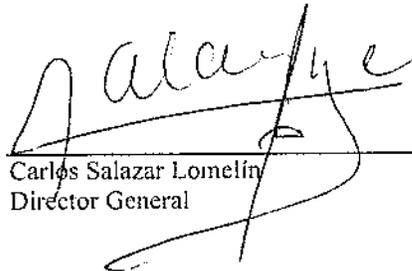
Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas

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 periodo 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 periodo 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 periodo 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: 14 de marzo de 2013



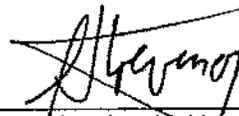
Carlos Salazar Lomelín
Director General

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 periodo 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: 14 de marzo de 2013



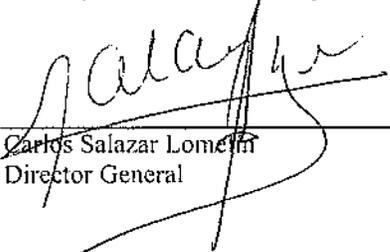
Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

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:

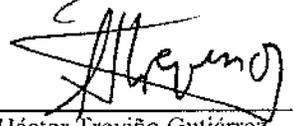
El Reporte Anual bajo la forma 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 (la "Forma 20-F") de la compañía, cumple completamente con los requisitos de la sección 13(a) o 15(d) de la Ley de Valores de Estados Unidos de 1934 y que la información contenida en la Forma 20-F presenta, en todos los aspectos materiales, la situación financiera y los resultados de las operaciones de la Compañía.

Fecha: 14 de marzo de 2013



Carlos Salazar Lomelín
Director General

Fecha: 14 de marzo de 2013

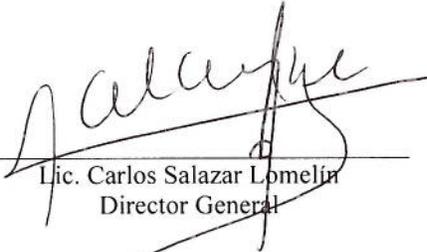


Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

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.

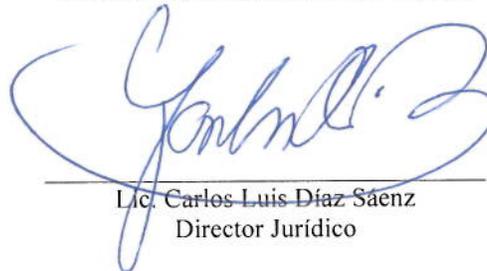
COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.



Lic. Carlos Salazar Lomelín
Director General



Ing. Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas



Lic. Carlos Luis Díaz Saenz
Director Jurídico

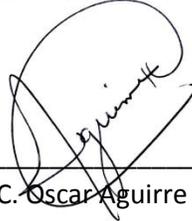
México, Distrito Federal, a los 14 días de marzo de 2013

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011 y por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados con fecha 14 de marzo de 2013, de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría.

Asimismo, manifiesta que ha leído el presente reporte anual y basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tiene conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, el suscrito no fue contratado y no realizó procedimientos adicionales con el objeto de expresar su opinión respecto de la otra información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros por él dictaminados.

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



C.P.C. Oscar Aguirre Hernández
Socio y apoderado

14 de marzo de 2013

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.

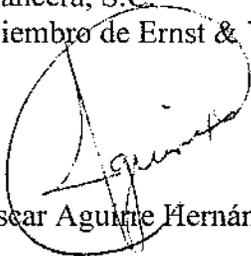
Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, y los estados consolidados de resultados, estados consolidados de utilidad integral, estados consolidados de variaciones en el capital y estados consolidados de flujos de efectivo por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012. Estos estados financieros son responsabilidad de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre dichos estados financieros con base en nuestras auditorías.

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

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

También hemos auditado, de conformidad con las normas del “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos), el control interno sobre el reporte financiero de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012, con base en el criterio establecido en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” y nuestro reporte fechado el 14 de marzo de 2013, expresa una opinión sin salvedades.

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

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Oscar Aguilar Hernández", is written over a circular stamp. The stamp is partially obscured by the signature and contains some illegible text.

Oscar Aguilar Hernández

Ciudad de México
14 de Marzo de 2013

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.
Mario Pani No. 100
Col. Santa Fé Cuajimalpa 05348,
México, D.F. México

De conformidad con lo establecido en los artículos 83, 84 y 84 bis de las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Emisoras de Valores y a otros participantes del Mercado de Valores (“las Disposiciones”), y en mi carácter de auditor externo de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2012, declaro bajo protesta de decir verdad que:

- I. Ni el suscrito, ni el despacho del cual soy socio, nos encontramos dentro de los supuestos indicados en el artículo 83 de las Disposiciones.
- II. Otorgo mi consentimiento a efecto de proporcionar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, cuando así lo requiera, la información necesaria a fin de verificar mi independencia.
- III. Me obligo a conservar físicamente o a través de medios electromagnéticos y por un periodo no inferior a 5 años, en mis oficinas, toda la documentación, información y demás elementos de juicio utilizados para elaborar el dictamen correspondiente y proporcionarla a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores;
- IV. Otorgaré mi consentimiento para que Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. incluya en su reporte anual al 31 de diciembre de 2012, el dictamen que Mancera, S.C. emitirá sobre los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y por el año que terminó en esa fecha, en el entendido de que previamente me cercioraré de que los estados financieros dictaminados y la información financiera que provenga de los mismos estados financieros cubiertos por mi dictamen o del contenido del propio dictamen, y que ha sido incluida en el reporte anual para hacerse del conocimiento público, coincida con los estados financieros cubiertos por mi dictamen.
- V. Cuento con documentación vigente que acredita mi capacidad técnica.
- VI. No tengo ofrecimiento para ser consejero o directivo de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.

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



C.P.C. Oscar Aguirre Hernández
Auditor Externo

México, D.F. a 14 de marzo de 2013