



# flexibilidad

Coca-Cola FEMSA

Informe Anual 2011

flexib



# ilidadad

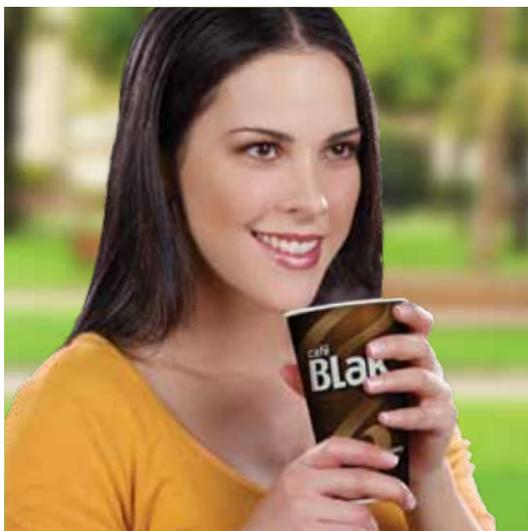


para satisfacer  
las necesidades  
de nuestros  
consumidores





**...para maximizar el potencial de nuestras operaciones:** En los últimos años, hemos incorporado nuevos negocios, productos, conocimientos y mejores prácticas, con un objetivo: satisfacer una creciente base de consumidores, más eficientemente y prepararnos para el futuro



**...para satisfacer las cambiantes necesidades de nuestros consumidores:** Nuestra flexibilidad para anticipar las cambiantes necesidades de los consumidores, para adaptar nuestro portafolio a mercados específicos y para penetrar exitosamente en nuevas categorías y mercados que capitalicen el siempre creciente número de ocasiones de consumo, continuará jugando un papel esencial en nuestra habilidad de innovar, crecer y mantenernos a la vanguardia de nuestra industria



**...para aprovechar las oportunidades de crecimiento de nuestra industria:** Además de las transacciones de años anteriores—que convirtieron a nuestra compañía en líder de bebidas multi-categorías—2011 marcó otro año transformacional para la empresa, en el que invitamos e incorporamos a nuestra plataforma multinacional de bebidas a cuatro negocios complementarios en un solo año



**...para desarrollar la sostenibilidad:** Nuestra flexibilidad y adaptabilidad nos permite integrar la sostenibilidad en todos los aspectos de nuestras operaciones, fundamentadas en nuestro compromiso de hacer lo correcto, siempre. Estamos comprometidos en asegurar que nuestras acciones contribuyan al desarrollo social y económico de las numerosas comunidades donde operamos y así minimizar el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente



# flexibilidad

## resultados financieros

Millones de pesos mexicanos y U.S. dólares al 31 de diciembre de 2011

(excepto la información de volumen de ventas y por acción.)<sup>2</sup>

	(U.S.\$) 2011 <sup>(1)</sup>	(Ps.) 2011	(Ps.) 2010	cambio
Volumen de Ventas (millones de cajas unidad)		2,648.7	2,499.5	6.0%
Ingresos Totales	8,940	124,715	103,456	20.5%
Utilidad Operativa	1,444	20,152	17,079	18.0%
Utilidad Neta de la Participación Controladora	761	10,615	9,800	8.3%
Activos Totales	10,867	151,608	114,061	32.9%
Deuda Largo Plazo y Documentos por pagar	1,221	17,034	15,511	9.8%
Participación Controladora	7,002	97,691	71,279	37.1%
Inversión en Activo Fijo	561	7,826	7,478	4.7%
Valor en Libros de la Acción <sup>(2)</sup>	3.75	52.37	38.60	35.7%
Utilidad Neta de la Participación Controladora por Acción <sup>(2)</sup>	0.41	5.69	5.31	7.2%

(1) Las cantidades en pesos mexicanos han sido convertidas a U.S. dólares utilizando el tipo de cambio publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos el 30 de diciembre de 2011, el cual fue de Ps. 13.951 por cada \$1.00.

(2) Con base en un promedio ponderado de 1,865.3 millones de acciones en circulación.

para generar  
un crecimiento  
consistente



20.5%  
crecimiento  
en ingresos

Volumen Ventas  
millones de cajas unidad



Ingresos Totales  
millones de pesos mexicanos



Utilidad Operativa  
millones de pesos mexicanos



Dividendos por Acción  
pesos mexicanos por acción



# flexibilidad

**José Antonio  
Fernández**  
*Presidente del  
Consejo de  
Administración*



**Carlos Salazar**  
*Director General  
Ejecutivo*



## **Estimados Accionistas:**

En un entorno siempre cambiante, debemos desafiar constantemente nuestros objetivos y tener la flexibilidad para adoptar nuevas metas.

El 2011 fue un año transformacional para nuestra compañía. Avanzamos en la ejecución precisa de nuestro marco estratégico capitalizando la flexibilidad de nuestra organización para reconfigurar su estructura de negocio; apalancando nuestra capacidad para convertir a miles de clientes al modelo comercial sustentado en el valor; impulsando la innovación de productos, empaques y negocios; concretando cuatro importantes transacciones; y continuando con nuestro desarrollo sostenible. Damos la bienvenida a nuestro futuro como una empresa dedicada con pasión a servir y satisfacer a más consumidores y generar valor sostenible para nuestros clientes y consumidores, nuestros nuevos socios comerciales y accionistas.

En un desafiante entorno de costos y de volatilidad en el mercado, nuestro balanceado portafolio de franquicias

en Latinoamérica generó crecimientos de doble dígito en ingresos y utilidad. El volumen de ventas creció 6% a 2,649 millones de cajas unidad. Los ingresos aumentaron 21% a Ps. 124,715 millones. La utilidad de operación mejoró 18% a Ps. 20,152 millones, y la participación controladora creció 8% alcanzando Ps. 10,615 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 5.69.

## **Flexibilidad para maximizar el potencial de nuestras operaciones**

Mientras continuamos la transformación hacia una empresa líder multi-categorías en la industria global de bebidas, aumentamos la flexibilidad de nuestras operaciones para capitalizar el pleno potencial del negocio y afrontar exitosamente los retos que nos presente la industria.

En agosto de 2011, reconfiguramos nuestro negocio bajo dos nuevas divisiones: México y Centroamérica, integrada por México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá; y

Sudamérica, que comprende Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina, creando una estructura más flexible para ejecutar nuestras estrategias y ampliar nuestra trayectoria de crecimiento. Esta ágil estructura alinearán más eficientemente las estrategias de negocio, permitiendo a la operación mayor autonomía para asegurar una más rápida introducción de productos y categorías, así como un más ágil y eficaz diseño e implementación de modelos comerciales y de marketing para capturar el potencial de valor de la industria.

Con relación a nuestras iniciativas comerciales, en 2011, continuamos evolucionando de un modelo comercial basado en volumen a uno basado en valor. Esto con el fin de capturar el pleno potencial de la industria de bebidas. De hecho, desde 2010, hemos convertido cerca de 90% del volumen de ventas al nuevo modelo de Gestión de Valor del Cliente (GVC). Este esquema segmenta a nuestros clientes del canal tradicional, con base en su potencial para

# para transformar retos complejos en nuevas oportunidades



Cerca de  
**90%**  
del volumen convertido  
al nuevo modelo  
comercial GVC

generar valor para ellos mismos, nuestra empresa y la industria.

A través del uso de avanzadas tecnologías de información, capturamos información de los clientes y consumidores, brindándonos la flexibilidad necesaria para adaptar nuestras estrategias comerciales y servir mejor a las necesidades siempre cambiantes de nuestros detallistas y consumidores. Por ejemplo, en 2011, construimos un centro de atención telefónica, en Tlalnepantla, México, equipado con la más avanzada tecnología, empleando a 250 personas y atendiendo a más de 28,000 clientes del canal tradicional. Con estas iniciativas, no solo contamos con un proceso de ventas más eficiente, sino que también ahorramos tiempo a nuestros detallistas.

En resumen, en 2011 crecimos importantemente; mudamos a miles de clientes a nuestro nuevo modelo comercial basado en el valor; reconfiguramos nuestra estructura de negocios y utilizamos lo último en tecnología de información. En síntesis,

capitalizamos nuestra flexibilidad para maximizar el potencial de nuestras operaciones y, más importante, demostramos nuestra capacidad para generar valor en toda la cadena.

### **Flexibilidad para satisfacer las cambiantes necesidades de nuestros consumidores**

A través de nuestra devoción por la innovación—elemento clave de nuestro ADN—aprovechamos nuestra flexibilidad para satisfacer las diversas y siempre cambiantes preferencias y prácticas de más de 215 millones de consumidores en toda Latinoamérica cada día.

En 2011, Jugos del Valle se convirtió en la 15ª marca de The Coca-Cola Company en alcanzar ingresos por U.S. \$1,000 millones y la primera con origen en Latinoamérica en llegar a esta cifra. Desde que iniciamos este joint-venture, en conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company y el resto del sistema embotellador de Coca-Cola en México y Brasil, esta plataforma ha tenido un desempeño

excepcional. Esto demuestra nuestra flexibilidad compartida para alinear funciones y responsabilidades para desarrollar en forma exitosa esta categoría de bebidas.

Sobre esta plataforma, en 2011, lanzamos Reserva del Valle, una línea premium de jugo que responde a la creciente demanda por bebidas antioxidantes; recientemente aprovechamos el notable éxito de la naranjada Valle Frut, hoy la cuarta marca más grande en México, vendiendo cerca de 40 millones de cajas unidad en 2011, para añadir dos nuevos sabores, uva y manzana. Además, empezamos a participar de manera importante en nuevas categorías, como productos de leche y de lácteos de valor agregado. De hecho, la marca HUGO, una mezcla de leche y jugo, está ganando popularidad en Argentina, capturando, en menos de un año, una importante participación de mercado.

También, continuamos consolidando nuestro portafolio de refrescos en presentaciones retornables en

157  
millones de  
transacciones en  
Coca-Cola 200ml  
PET en México



nuestros territorios. En 2011, los empaques retornables ganaron más de 80 puntos base en la mezcla de refrescos, principalmente apoyados por el favorable desempeño de marca Coca-Cola en México, Argentina, Colombia, Brasil y Costa Rica. Los empaques retornables representaron 45% del volumen incremental consolidado de refrescos en 2011.

Hacia adelante, la flexibilidad para anticiparnos a las cambiantes necesidades de los consumidores, adaptar nuestro portafolio a mercados específicos e incursionar exitosamente en nuevas categorías y mercados que aprovechen el siempre creciente número de ocasiones de consumo, seguirá desempeñando un papel clave en nuestra capacidad de innovar, crecer y seguir a la vanguardia de nuestra industria.

### **Flexibilidad para aprovechar las oportunidades de crecimiento de nuestra industria**

En el 2011, demostramos nuestra flexibilidad para identificar y adoptar nuevas formas de complementar el crecimiento orgánico de nuestro negocio, con transacciones generadoras de valor. En un solo año tuvimos el privilegio de invitar e incorporar a nuestra plataforma multinacional de bebidas a cuatro negocios complementarios.

En marzo de 2011, en conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, concretamos exitosamente la adquisición de Grupo Industrias Lácteas, empresa líder con más de 50 años de tradición en Panamá, en las

categorías de lácteos y bebidas a base de jugo. Esta transacción, que marcó nuestra primera incursión en lácteos, representa un viaje de aprendizaje en la producción, mercadeo, venta y distribución de leche y productos lácteos de valor agregado.

En México, trabajamos aceleradamente para alcanzar tres acuerdos de fusión con prominentes y respetadas familias embotelladoras de Coca-Cola, con quienes compartimos una visión empresarial de creación de valor económico y social, creando una empresa aún más grande y sólida. Las fusiones con las divisiones de bebidas de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano, contribuirán con más de 425 millones de cajas unidad a nuestras operaciones en México, incrementando sus volúmenes, ingresos y EBITDA en aproximadamente 30%, generando además oportunidades para capturar importantes sinergias.

Mientras que nuestra compañía capitaliza la incorporación de nuevos socios, talento y perspectivas de crecimiento en nuestra industria, nos sentimos más fuertes y mejor preparados para seguir creciendo a través de fusiones, adquisiciones, joint-ventures y otras estructuras en la industria global de bebidas, generando más valor para nuestros accionistas.

### **Flexibilidad para desarrollar la sostenibilidad**

Mientras continuamos creciendo, nuestra flexibilidad nos permite integrar la sostenibilidad en todos

los aspectos de nuestras operaciones, con base en nuestro compromiso de hacer lo correcto, siempre.

Nuestra dedicación para implementar iniciativas de desarrollo éticas y sostenibles inicia en casa y se extiende en toda la cadena de valor. De hecho, en 2011, nuestro compromiso fue evaluado por organizaciones internacionales y locales, a solicitud de la Bolsa Mexicana de Valores, de la mano del lanzamiento de su Índice de Sustentabilidad. Después del exhaustivo y detallado análisis, Coca-Cola FEMSA fue incluida en este índice en noviembre de 2011.

Reconocemos que un adecuado balance entre nutrición y actividad física es la fórmula correcta para mantener un estilo de vida saludable. Así, promovemos y llevamos a cabo una variedad de programas como "Juntos por tu Bienestar" en México, que ha beneficiado a más de 670,000 niños, padres y maestros desde 2009.

En nuestra estrategia ambiental, nos unimos a nuestro socio, The Coca-Cola Company, en el objetivo global de reintegrar a la naturaleza la misma cantidad de agua que utilizamos para producir nuestras bebidas, garantizando un uso más eficiente de este recurso. En los últimos cinco años, junto con The Coca-Cola Company y diversas organizaciones sociales, plantamos 31 millones de árboles en México, superando nuestra meta en un millón. En el proceso, hemos reintegrado y apoyado la disponibilidad de agua en nuestras comunidades.

Durante 2011 realizamos transacciones por más de Ps. 28,000 millones, un récord de inversión desde la adquisición de Panamco en 2003

Volumen de refrescos  
millones de cajas unidad



Consistente con nuestro compromiso explícito de “crecer el negocio, no la huella de carbono,” nuestro objetivo es asegurar que nuestras emisiones de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) en 2015 no sean mayores a las de 2004. El uso de fuentes alternas de energía es otro pilar de nuestra estrategia y un importante medio para lograr mayores eficiencias. En 2010, nos unimos al compromiso de FEMSA para asegurar que las fuentes de energía renovables, como la eólica, cubran el 85% de nuestras necesidades de energía en México.

En el área de empaques sostenibles, invertimos en tecnologías que permiten producir presentaciones cada vez más ecológicas. Del 2007 al 2011, hemos ahorrado 60,000 toneladas de materiales plásticos, a través de programas de aligeramiento y optimización de materiales de empaque. Además, al impulsar presentaciones retornables, que en 2011 representaron el 27% del volumen de refrescos, preservamos el medio ambiente.

En Coca-Cola FEMSA, el desarrollo sostenible es parte integral de nuestro marco estratégico. La flexibilidad para implementar estas iniciativas nos permite generar valor económico y social para nuestros grupos de interés y sentar las bases para que las futuras generaciones hagan una diferencia responsable.

Uno de nuestros objetivos clave a largo plazo es la creación de valor para nuestros accionistas. Por ello, nos motiva ver que conforme ejecutamos nuestra estrategia y generamos resultados ope-

rativos y financieros sólidos, nuestro desempeño se reconoce en el tiempo y se ve reflejado en la medida definitiva de creación de valor económico para una empresa: el desempeño de nuestra acción. Hoy, la capitalización de mercado de Coca-Cola FEMSA es consistente con su rol como empresa líder no solo en México, sino también en Latinoamérica. Además, consistente con nuestra creciente flexibilidad financiera, también ha aumentado la posibilidad de regresar recursos a nuestros accionistas mediante el pago de mayores dividendos. En este sentido, durante 2012 tenemos la intención de pagar dividendos ordinarios equivalentes a más de cuatro veces lo que pagamos en 2009.

Recordando que, a final de cuentas, las personas son el corazón de las empresas exitosas, deseamos dedicar un momento para lamentar el deceso de un gran amigo, colega y excelente ser humano, Alexis Rovzar de la Torre, quien se desempeñó como miembro de los Consejos de Administración de FEMSA y Coca-Cola FEMSA. Durante más de 30 años, Alexis contribuyó con su talento, liderazgo y asesoría para ayudar a construir la compañía que hoy somos. Más allá de sus innumerables logros profesionales, Alexis siempre estuvo dedicado y comprometido con muchas causas caritativas, sin fines de lucro. De hecho, era una referencia para muchos en formar una familia basada en el amor y la devoción. La ejemplar manera en que llevó su vida perdurará por mucho tiempo entre nosotros.

A nombre de cada colaborador que orgullosa y apasionadamente trabaja cada día para nuestra empresa, agradecemos su confianza y apoyo. Esperamos poder extender nuestro historial de creación de valor sostenible para ustedes.

**José Antonio Fernández Carbajal**

*Presidente del Consejo de Administración*

**Carlos Salazar Lomelín**

*Director General Ejecutivo*

En 2011 Jugos del Valle se convirtió en la primera marca de The Coca-Cola Company, con raíces en Latinoamérica, en alcanzar mil millones de dólares en ventas





flexibilidad

A medida que continuamos transformándonos en una compañía global multi-categorías, líder en su industria, incrementamos la flexibilidad en nuestras operaciones para maximizar el pleno potencial de nuestro negocio y afrontar exitosamente los continuos retos de la industria.

En los últimos años, hemos incorporado nuevos negocios, productos, conocimientos y mejores prácticas, con un objetivo: satisfacer una creciente base de consumidores más eficientemente y prepararnos para el futuro.

Con este fin, en agosto de 2011, reconfiguramos nuestro negocio bajo dos nuevas divisiones: México y Centroamérica, y Sudamérica; creando así una estructura más flexible para ejecutar nuestras estrategias y extender nuestra trayectoria de crecimiento. Anteriormente operábamos bajo tres divisiones: México, Latincentro y Mercosur, con un directivo encabezando cada una. Las franquicias de Centroamérica—Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá—pertenecían a la división Latincentro y ahora se unieron a las operaciones de México para formar la nueva división México y Centroamérica. Fusionamos las franquicias de Colombia y Venezuela a nuestra anterior división Mercosur, compuesta por Brasil y Argentina, para formar la nueva división Sudamérica. Esta ágil estructura de negocios alineará nuestras estrategias más eficientemente, permitiendo a la operación mayor autonomía para asegurar una introducción más rápida de nuevos productos y categorías, y un más rápido y efectivo diseño y despliegue de modelos comerciales y de marketing.

para maximizar el potencial de nuestras operaciones



Puntos de venta por país

- ① 44% México
- ② 6% Centroamérica
- ③ 23% Colombia
- ④ 12% Venezuela
- ⑤ 11% Brasil
- ⑥ 4% Argentina





# 5%

de incremento  
en volumen de  
refrescos de sabores



En 2011 instalamos 3,200 máquinas de café Blak, llegando a más de 8,000 a lo largo de nuestras operaciones



Con relación a nuestras iniciativas comerciales, en 2011 continuamos evolucionando de un modelo comercial enfocado al volumen, a uno orientado al valor, a fin de capturar el pleno potencial de la industria de bebidas no-alcohólicas. De hecho, desde 2010, hemos convertido cerca de 90% de nuestro volumen al nuevo modelo comercial Gestión de Valor del Cliente (GVC). Este esquema segmenta a nuestros clientes del canal tradicional en tres distintos grupos: oro, plata y bronce, en base a su potencial para generar valor para ellos mismos, nuestra compañía y la industria en general. Con esta herramienta, obtuvimos la flexibilidad para asignar recursos de mercadotecnia más eficiente y efectivamente, capturar ingresos adicionales de la industria, mejorar el desempeño de los detallistas en el canal tradicional y sentar las bases para el futuro crecimiento orgánico de nuestra compañía. A medida que avanzamos en la

implementación de este modelo, descubrimos nuevas oportunidades para aplicar esta iniciativa comercial en los territorios recientemente fusionados para aprovechar el potencial de valor de sus clientes.

Además, continuamos apalancando nuestro amplio portafolio de bebidas para fomentar nuestro crecimiento de ingresos y utilidades: desde incrementar nuestra base de refrescos en empaques retornables—con marcas como Coca-Cola y Fanta—en todos nuestros territorios, hasta expandir significativamente nuestra plataforma de bebidas no-carbonatadas. Por ejemplo, en 2011, los envases retornables ganaron 80 puntos base en la mezcla de refrescos. En bebidas no-carbonatadas, entre otras iniciativas exitosas, extendimos el innovador negocio de café Blak de México a otros países, incluidos Costa Rica y Colombia, resaltando el potencial de esta plataforma de bebidas. De



Mix de retornables en Brasil refrescos



A través del uso de avanzadas tecnologías de información, en nuestros centros de atención telefónica en México y Brasil, no solo somos más eficientes en nuestro proceso de ventas, sino también ahorramos tiempo a nuestros clientes



hecho, instalamos más de 3,200 máquinas adicionales para proporcionar a clientes del canal tradicional la flexibilidad para complementar su oferta de bebidas, satisfacer una importante ocasión de consumo, y crear una nueva fuente de ingreso para este relevante canal de distribución.

A través del uso de avanzadas tecnologías de información, recopilamos información, de nuestros clientes y consumidores, que nos brinda la flexibilidad necesaria para adaptar nuestras estrategias comerciales para satisfacer las necesidades siempre cambiantes de nuestros detallistas y consumidores. Por ejemplo, en 2011, construimos un nuevo centro de atención telefónica en Tlalnepantla, México, equipado con lo último en tecnología, para servir nuestras cuentas en el canal tradicional. Esta nueva instalación, en la cual se invirtieron más de US\$3 millones, emplea a 250 personas, que atienden a más

de 28,000 clientes. Con estas iniciativas, no solo somos más eficientes en nuestro proceso de ventas, sino también ahorramos tiempo a nuestros clientes.

En resumen, en 2011, alcanzamos un importante crecimiento; convertimos a miles de clientes a nuestro nuevo modelo comercial enfocado al valor; continuamos introduciendo nuevas plataformas de productos; e invertimos significativamente en tecnologías de información. En síntesis, capitalizamos nuestra flexibilidad para maximizar el potencial de nuestras operaciones, y más importante, demostramos nuestra habilidad para generar valor para nuestros clientes y consumidores, nuestra compañía, y nuestros accionistas hoy y en el futuro.



En 2011 el volumen de Schweppes incrementó 75% en Brasil



flexibilidad

La innovación es un elemento clave del ADN de nuestra compañía. A través de nuestra devoción por la innovación, aprovechamos nuestra flexibilidad para atender las diversas y siempre cambiantes preferencias y prácticas de más de 215 millones de consumidores en Latinoamérica.

En 2011, introdujimos una serie de productos y presentaciones en múltiples categorías de bebidas para satisfacer la demanda de los consumidores. En el proceso, apalancamos nuestra flexibilidad para aprender del lanzamiento de productos en algunas operaciones, midiendo su éxito y migrando estas iniciativas tácticamente a otros territorios. Por ejemplo, entre nuestra gran variedad de nuevos e innovadores productos, lanzamos Reserva del Valle, una línea premium de jugos que responde al creciente deseo por bebidas antioxidantes entre los consumidores. Disponible en envases PET de un litro y 300 ml., este nicho de productos complementa nuestro portafolio de jugos. Reserva del Valle se comercializa actualmente en nuestros territorios de México, y esperamos capitalizar las oportunidades que ofrece en otros países, particularmente en Brasil, donde la demanda de este tipo de bebidas funcionales es relevante.

En la categoría de bebidas no-carbonatadas, trabajamos con The Coca-Cola Company para capitalizar el notable éxito de la naranjada Valle Frut—actualmente la cuarta marca más importante en México—vendiendo aproximadamente 40 millones de cajas unidad en 2011.

para satisfacer las  
cambiantes  
necesidades de  
nuestros consumidores



Consumidores  
por país

- ① 28% México
- ② 9% Centroamérica
- ③ 22% Colombia
- ④ 14% Venezuela
- ⑤ 21% Brasil
- ⑥ 6% Argentina



Bebidas no-carbonatadas  
millones de cajas unidad

109

119

134



09

10

11



Mientras lanzamos bebidas a la medida de las necesidades de segmentos específicos, y aprovechamos un número creciente de ocasiones de consumo, incrementamos nuestra participación de mercado en bebidas no-carbonatadas



Las bebidas funcionales, energéticas y deportivas crecieron 18% en 2011

Ante el gran potencial de esta categoría, y la demanda de los consumidores por alternativas naturales a refrescos de sabores, añadimos dos nuevos sabores, uva y manzana. En conjunto, las bebidas Valle Frut uva, manzana y naranjada representaron la mayoría de nuestro volumen de bebidas no-carbonatadas en México en 2011. Además, como podemos producir estas bebidas en cualquiera de nuestras plantas, ganamos una gran flexibilidad para reforzar nuestro portafolio, mientras incrementamos nuestra participación del mercado de sabores.

Demostrando nuestra capacidad para aprovechar un creciente número de ocasiones de consumo, desarrollamos bebidas hechas a la medida para adaptarnos a las necesidades de segmentos específicos de mercado. Por un lado, PowerAde ION4, nuestra reformulada bebida deportiva, mantiene a nuestros consumidores hidratados y los ayuda a reponer

cuatro electrolitos, sodio, potasio, calcio, y magnesio, que normalmente se pierden durante el ejercicio. Por el otro, HUGO, una mezcla de leche y jugo, está ganando popularidad en Argentina, capturando una importante participación de su segmento, en menos de un año. Desde nuestra Reserva del Valle a nuestro Valle Frut de uva, manzana y naranjada; y desde PowerAde ION4 a nuestro producto de leche y jugo HUGO, trabajamos estrechamente con nuestro socio, The Coca-Cola Company, para diseñar, desarrollar y desplegar productos nuevos e innovadores que se anticipen y satisfagan las siempre cambiantes necesidades de nuestros consumidores.

En el frente de empaques, continuamos brindando a nuestros consumidores cada vez más alternativas innovadoras. Para Frutsi, una bebida a base de jugo de frutas para niños consumida con el almuerzo escolar, introdujimos una original botella de

# +170,000

puertas frías  
adicionales instaladas  
en 2011



HDPE de 200 ml. en forma de bloque de Lego®. Esta nueva presentación está diseñada para mejorar aún más el atractivo de este producto líder en el segmento de bebidas para niños en México. Además, en nuestra línea de agua embotellada, recientemente comenzamos a ofrecer, a nuestros clientes y consumidores en Brasil y México, un nuevo envase eco-amigable de 20 onzas. Esta ambientalmente atractiva presentación extra ligera, pesa solo el 75% de una botella regular de PET de refrescos.

Además, para reforzar nuestra presencia en la categoría de refrescos en Costa Rica, desarrollamos un atractivo envase de PET de 12 onzas para Coca-Cola, con una forma diferente a las botellas tradicionales. Esto ha resultado un gran éxito entre nuestros consumidores, contribuyendo con más de 25% del volumen incremental de refrescos en Centroamérica en 2011. En México, lanzamos una nueva botella PET de 200 ml. para

complementar nuestra amplia gama de presentaciones para Coca-Cola, ofreciendo una atractiva propuesta de valor para nuestros consumidores. En 2011, esta presentación generó 157 millones de transacciones en México.

Hacia el futuro, nuestra flexibilidad para anticipar las cambiantes necesidades de los consumidores, para adaptar nuestro portafolio a mercados específicos y para penetrar exitosamente en nuevas categorías y mercados que capitalicen el siempre creciente número de ocasiones de consumo, continuará jugando un papel esencial en nuestra habilidad de innovar, crecer y mantenernos a la vanguardia de nuestra industria.

En 2011 lanzamos una nueva botella de PET de 12 onzas para la marca Coca-Cola en Costa Rica





flexibilidad

En los últimos años, hemos dedicado tiempo, recursos, paciencia y disciplina para ejecutar uno de los pilares de nuestro marco estratégico: crecer a través de fusiones y adquisiciones.

Demostramos nuestra flexibilidad para identificar y aprovechar nuevas formas de complementar nuestro crecimiento orgánico con valiosas transacciones, incluyendo adquisiciones, joint ventures y fusiones.

Además de las transacciones de años anteriores, que convirtieron a nuestra compañía en líder de bebidas multi-categorías, 2011 marcó otro año transformacional para la empresa. Tuvimos el privilegio de invitar e incorporar a nuestra plataforma multinacional de bebidas a cuatro negocios complementarios. Estas transacciones, con valor de más de 28,000 millones de pesos, representan una inversión sin precedente para nuestra compañía, desde la adquisición de Panamco en 2003, y destacan nuestra flexibilidad para reaccionar rápidamente a oportunidades en la consolidación de nuestra industria.

En marzo de 2011, junto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, concretamos exitosamente la adquisición de Grupo Industrias Lácteas (“Estrella Azul”)—empresa líder con más de 50 años de tradición en la categoría de lácteos y bebidas a base de jugo en Panamá. Mediante esta transacción, iniciamos una trayectoria de aprendizaje en la producción, comercialización, venta y distribución de leche y productos lácteos de valor agregado, una de las categorías más dinámicas

para aprovechar las oportunidades de crecimiento de nuestra industria



Inversiones en 2011

- ① 4% Estrella Azul
- ② 33% Grupo Tampico
- ③ 39% Grupo CIMSA
- ④ 24% Grupo Fomento Queretano



En 2011 modificamos nuestros estatutos sociales para aumentar el número de consejeros de 18 a 21. Este incremento nos proporciona la flexibilidad necesaria para invitar a nuevos accionistas



Con las fusiones en México, incorporamos marcas locales relevantes a nuestro portafolio



en términos de crecimiento, escala y valor agregado en la industria global de bebidas no-alcohólicas. Esta transacción representó también la oportunidad de desarrollar capacidades para manejar un sistema de distribución frío y expandir nuestros horizontes a otros valiosos segmentos.

En México, avanzamos rápidamente, para alcanzar tres diferentes acuerdos de fusión con destacadas y respetadas familias embotelladoras de Coca-Cola. A través de estas transacciones, basadas principalmente en intercambio accionario, creamos una compañía de bebidas aun más grande y sólida, alcanzando una posición de liderazgo indiscutible en el sistema Coca-Cola en México. Además, demostramos nuestra flexibilidad para unir fuerzas con tres respetables familias, con las que compartimos una visión empresarial de creación de valor económico y social. En octubre de 2011, concretamos exitosamente nuestra fusión con la división de bebidas del Grupo

Tampico. En diciembre de 2011, cerramos nuestra fusión con el estratégicamente contiguo territorio de Grupo CIMSA. Además, en diciembre de 2011, logramos un acuerdo de fusión con la división de bebidas de Grupo Fomento Queretano, lo cual representó otro eslabón geográfico clave para nuestra organización.

Es importante destacar que somos percibidos como un vehículo de inversión cada vez más atractivo para las empresas familiares de bebidas. Entre nuestros atributos, ofrecemos una amplia exposición geográfica, un diversificado portafolio de productos multi-categorías, un compromiso inquebrantable de creación de valor, un grupo calificado de profesionales, así como la habilidad de integrar y desarrollar talento de las operaciones recientemente consolidadas.

Nuestras recientes y anteriores transacciones subrayan aún más nuestra flexibilidad para adoptar e incorporar

Nuevos consumidores  
por fusiones  
millones

2.2

4.2

5.5



Grupo  
Fomento  
Queretano

Grupo  
Tampico

Grupo  
CIMSA



En el importante y bien ejecutado negocio de agua de garrafón de nuestros nuevos socios identificamos mejores prácticas en la venta directa al hogar

no solo nuevos negocios, categorías, y productos, sino también más importantemente, talento. Por ejemplo, en 2011 modificamos los estatutos de la compañía incrementando el número de consejeros de 18 a 21. Este aumento nos proporciona la flexibilidad para invitar a nuevos accionistas en relación con futuras transacciones. De hecho, los principales accionistas del Grupo Tampico ahora forman parte de nuestro Consejo, compartiendo su experiencia en el sistema de embotelladoras de Coca-Cola en México.

A través de nuestras fusiones, damos la bienvenida al nuevo talento para reforzar nuestras operaciones, proporcionándoles al mismo tiempo más alternativas profesionales; juntos capitalizaremos las importantes perspectivas de crecimiento en nuestra industria. Con respecto a mejores prácticas, detectamos oportunidades relevantes para intercambiar experiencias comerciales y de mercado. Desde el expertise de nuestros nuevos

socios en venta directa al hogar, relacionado con su importante y bien ejecutado negocio de agua de garrafón, hasta nuestro modelo comercial GVC, trabajando unidos generamos más valor para nuestra nueva empresa.

La industria global de bebidas ofrece oportunidades de crecimiento continuo a través de fusiones, adquisiciones, joint ventures, y otras transacciones. Nuestra sólida posición financiera nos da la flexibilidad necesaria para continuar generando valor para nuestros accionistas, al mismo tiempo que aprovechamos la incorporación de nuevos socios y talento.



30%

de incremento en  
volumen, ingresos y  
EBITDA en México  
por las 3 fusiones



flexibilidad

En Coca-Cola FEMSA, asumimos la sostenibilidad como parte integral de nuestra estrategia de negocio. Estamos orientados a la generación de valor económico y social a largo plazo para cada uno de nuestros grupos de interés.

A medida que continuamos creciendo, nuestra flexibilidad y adaptabilidad nos permite integrar la sostenibilidad en todos los aspectos de nuestras operaciones, fundamentadas en nuestro compromiso de hacer lo correcto, siempre.

Nuestro enfoque de desarrollo ético y sostenible inicia en casa. Estamos orientados a proporcionar a nuestros más de 85,000 colaboradores un lugar de trabajo seguro, saludable y satisfactorio, fundamentado en el respeto a los derechos humanos. No solo respetamos las regulaciones locales de cada país donde operamos, sino también trabajamos para desarrollar iniciativas para mejorar nuestras condiciones laborales. También promovemos un ambiente incluyente, donde nuestros colaboradores se sientan motivados para destacar en una organización productiva y orientada a resultados.

El adecuado balance entre nutrición y actividad física es la fórmula adecuada para mantener un estilo de vida saludable. Mientras nos enfocamos en servir a más consumidores a través de nuestro amplio portafolio de bebidas, desarrollamos soluciones para su saludable hidratación y concentramos nuestros esfuerzos en promover un comportamiento sano, proporcionando a la comunidad información sobre los beneficios de nuestras bebidas. Promovemos y llevamos a cabo una serie de programas de educación física para niños y jóvenes. En México, creamos el programa Juntos por tu Bienestar para promover estilos de vida saludables. Beneficiando a más de 670,000 niños, padres y maestros desde 2009, este programa ofrece una serie de actividades para ayudar a los estudiantes a aprender acerca de las ventajas derivadas del ejercicio, la nutrición balanceada y la hidratación. Adicionalmente, durante 2011, beneficiamos más de 40,700 niños con diferentes programas locales en

para desarrollar  
la sostenibilidad



Empleados  
por país

- ① 50% México
- ② 8% Centroamérica
- ③ 10% Colombia
- ④ 9% Venezuela
- ⑤ 19% Brasil
- ⑥ 4% Argentina

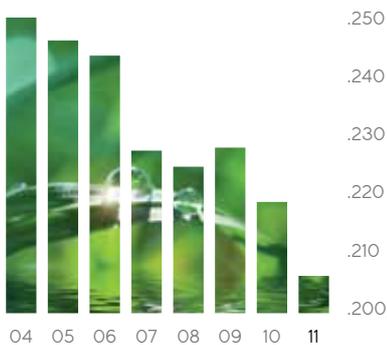




En los últimos cinco años, en conjunto con The Coca-Cola Company y diversas organizaciones sociales, sembramos 31 millones de árboles en México, superando nuestra meta en un millón de árboles

### Eficiencia energética en plantas de producción

Mega Joules por litro producido



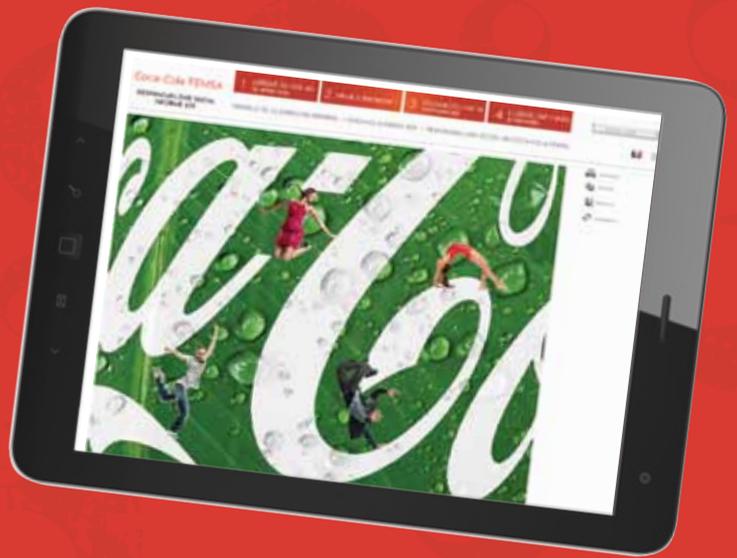
En adición a las eficiencias energéticas alcanzadas, nuestro ratio de uso de agua mejoró 19% desde 2004, a 1.7 litros de agua consumida por litro de bebida producida

conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, y organizaciones gubernamentales en Centroamérica, Colombia y Venezuela.

En Coca-Cola FEMSA, estamos comprometidos en asegurar que nuestras acciones contribuyan al desarrollo social y económico de las numerosas comunidades donde operamos. Con este fin, nos asociamos con gobiernos locales y organizaciones sociales para promover la educación y crear oportunidades de desarrollo. Durante el 2011, incrementamos el número de personas que se beneficiaron de nuestros programas de vinculación comunitaria.

Nuestra estrategia ambiental es apoyada por nuestra capacidad para reducir el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente y proteger nuestros recursos naturales. En particular, nos enfocamos en tres áreas principales: manejo del agua, protección climática y empaques sostenibles.

Nos unimos a nuestro socio, The Coca-Cola Company, en el objetivo global de reintegrar a la naturaleza la misma cantidad de agua que utilizamos para producir nuestras bebidas, garantizando un uso más eficiente del agua en nuestra cadena de valor. De hecho, nuestros esfuerzos para reducir nuestro consumo neto de agua nos llevó a lograr el referente del sistema Coca-Cola. A fines de 2011, nuestro desempeño fue 19% más eficiente que el alcanzado en 2004. A través de mejoras en nuestras plantas, en los últimos seis años, hemos ahorrado 15,000 millones de galones de agua, equivalentes al consumo anual de más de 2.74 millones de personas. Más allá de nuestro cada vez más eficiente consumo de agua, llevamos a cabo programas de conservación de este líquido, como parte de nuestra estrategia para reintegrar y mantener la disponibilidad de agua en nuestras comunidades. En los últimos cinco años, en sociedad con The Coca-Cola Company y diversas



# 556

millones de cajas  
unidad de refrescos en  
empaques retornables

Visite nuestro Reporte de Sostenibilidad  
en: [www.coca-colafemsa.com/](http://www.coca-colafemsa.com/)

organizaciones sociales, sembramos 31 millones de árboles en México, superando nuestra meta en un millón.

En línea con nuestro compromiso explícito de “hacer crecer el negocio, no la huella de carbono”, nuestro objetivo es asegurar que nuestras emisiones de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) en 2015 no sean mayores a las emitidas en 2004. Para lograr este objetivo, reduciremos nuestras emisiones de CO<sub>2</sub> en 690,000 toneladas por año. Consistente con este objetivo, en 2011, la cantidad de energía utilizada por cada litro de bebida producida fue 18% menor que el promedio alcanzado en 2004.

El uso de fuentes alternativas de energía es el pilar de nuestra estrategia de sostenibilidad y un medio importante para alcanzar una mayor eficiencia. En 2010, nos unimos al compromiso de FEMSA de asegurar que las fuentes de energía renovable, como la eólica, cubran el 85% de los requerimientos

de nuestras operaciones en México. Como resultado de esta iniciativa, esperamos ahorrar 50,000 toneladas de emisiones de CO<sub>2</sub> por año, equivalentes a las emisiones anuales de CO<sub>2</sub> de 8,600 automóviles.

En el área de empaque sostenible, invertimos en tecnologías que nos permiten producir presentaciones más ecológicas. De 2007 a 2011, hemos ahorrado 60,000 toneladas de materiales plásticos a través de nuestros programas de aligeramiento y optimización de empaques. Además, nuestra amplia plataforma de empaques retornables representa, no solo una ventaja competitiva para la compañía y una importante herramienta para ofrecer precios más atractivos a nuestros consumidores, sino un importante mecanismo para preservar el medio ambiente. En 2011, 27% del volumen consolidado de refrescos se vendió en estas presentaciones, sumando 556 millones de cajas unidad de bebidas.

En Coca-Cola FEMSA, el desarrollo sostenible es una parte integral de nuestro marco estratégico. Nuestra flexibilidad para implementar todas estas iniciativas nos permite generar valor económico y social para nuestros accionistas y, al mismo tiempo, sentar las bases para las futuras generaciones de hacer una diferencia responsable en nuestro mundo.



# información operativa

	Población (millones)	Consumo per Cápita de Bebidas	Puntos de Venta	Plantas	Centros de Distribución
México	61.8	632	767,836	14	126
Centroamérica	19.3	179	95,573	5	26
Colombia	46.8	129	395,331	6	32
Venezuela	30.3	150	209,597	4	32
Brasil	44.6	261	190,997	4	28
Argentina	12.8	395	77,350	2	5
Total	215.6	324	1,736,684	35	249

## Volumen Total (mm cajas unidad)

- ① 1,367 México
- ② 144 Centroamérica
- ③ 252 Colombia
- ④ 190 Venezuela
- ⑤ 485 Brasil
- ⑥ 211 Argentina



Total 2,649

## Mezcla por Categoría<sup>®</sup>

	Refrescos	Agua <sup>(4)</sup>	Garrafón <sup>(5)</sup>	Otros
México	73.7%	4.9%	16.3%	5.0%
Centroamérica	85.8%	5.0%	0.2%	9.0%
Colombia	74.4%	8.3%	10.8%	6.5%
Venezuela	91.7%	4.4%	1.0%	2.9%
Brasil	90.2%	4.8%	0.5%	4.5%
Argentina	89.8%	5.8%	0.4%	4.1%

refrescos  
**2,119.2**  
millones de cajas unidad

**5.5%**

crecimiento vs. 2010

agua y garrafón  
**395.3**  
millones de cajas unidad

**6.1%**

crecimiento vs. 2010

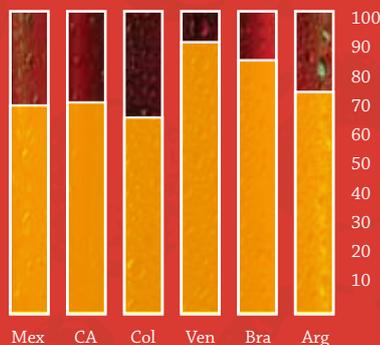
no-carbonatados  
**134.2**  
millones de cajas unidad

**12.9%**

crecimiento vs. 2010

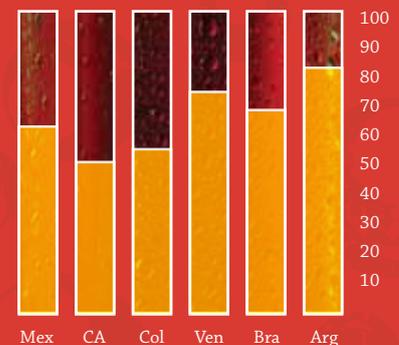
## Mezcla por Empaque<sup>®</sup>

- Retornable
- No-retornable



## Mezcla por Tamaño<sup>®</sup>

- Personal
- Familiar



(1) Excluye agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt.  
 (2) Incluye volúmenes de Fountain  
 (3) Incluye presentaciones iguales o mayores a 1.0 Lt.  
 (4) Excluye agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt.  
 Incluye agua saborizada.  
 (5) Garrafón - agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt.  
 Incluye agua saborizada.

# presencia geográfica balanceada



México y  
Centroamérica  
Presencia Creciente



Sudamérica  
Sólido Crecimiento



# flexibilidad

**Héctor Treviño  
Gutiérrez**  
*Director de  
Finanzas y  
Administración*



18%  
crecimiento  
de EBITDA

**Estimados accionistas:**

En 2011, nuestro portafolio de franquicias en Latinoamérica generó crecimientos de doble dígito en ingresos y utilidad a pesar de un desafiante entorno de costos y de volatilidad en el mercado global. Los principales impulsores de nuestro desempeño en el año fueron nuestras iniciativas de Renueve Management—implementadas durante los últimos meses a lo largo de nuestros territorios—así como el sólido desempeño de nuestro portafolio de refrescos y de bebidas no-carbonatadas. En 2011, reportamos los siguientes resultados:

- Los ingresos consolidados crecieron 21% a Ps. 124,715 millones.
- La utilidad operativa consolidada aumentó 18% a Ps. 20,152 millones.
- La participación controladora consolidada se elevó 8% a Ps. 10,615 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 5.69 o Ps. 56.91 por ADR.

- La deuda neta total al cierre del año fue de aproximadamente Ps. 9,900 millones.

Nuestro sólido balance, aunado a nuestra alta calificación crediticia, destaca la fortaleza y flexibilidad financiera de nuestra empresa. Al 31 de diciembre de 2011, nuestra posición de efectivo fue de Ps. 12,661 millones, y nuestra deuda neta total fue de Ps. 22,574 millones. Año contra año, aumentamos 19% nuestro EBITDA para sumar Ps. 24,998 millones. En 2011, nuestra cobertura de deuda neta a EBITDA fue de 0.4 veces y la cobertura de intereses netos a EBITDA fue de 22 veces. En el segundo trimestre de 2011, se realizó un pago de dividendos por Ps. 4,358 millones, representando un aumento significativo en comparación con el pago de dividendos realizado el año anterior.

El 2011 fue un año histórico para nuestra empresa, pues apalancamos

# para crecer y generar valor



# +60%

del volumen  
incremental en 2011  
por marca Coca-Cola

nuestra flexibilidad financiera y operativa para avanzar firmemente en nuestra estrategia de crecimiento a través de fusiones y adquisiciones: desde nuestra incursión en el segmento de lácteos, con la adquisición de Grupo Industrias Lácteas en Panamá, en conjunto con The Coca-Cola Company; hasta nuestros acuerdos de fusión con las divisiones de bebidas de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México. A través de estas fusiones, tenemos el privilegio de enriquecer nuestra organización con la trayectoria, el talentoso equipo de profesionales y el legado empresarial de tres de las más respetadas familias embotelladoras de Coca-Cola, con quienes compartimos principios y valores.

Nuestro capital contable es hoy más sólido como resultado de la emisión de acciones en conexión con estas transacciones. Además, como resultado de estas fusiones, apalancaremos

la capacidad de producción adicional, brindándonos la flexibilidad necesaria para balancear las corridas de producción entre nuestras plantas en México, y así posponer inversiones de capital adicionales.

Adicionalmente, para cumplir con las metas de crecimiento que vemos en nuestra industria, en 2011, instalamos seis nuevas líneas de producción en nuestros territorios: dos en México, dos en Brasil, una en Venezuela y una en Panamá. Con esta capacidad adicional, en la que invertimos alrededor de US \$70 millones, podremos producir 165 millones de cajas unidad adicionales de bebidas al año, con la más avanzada tecnología disponible en el mercado.

En el año, nuestro volumen de ventas creció 6%, alcanzando 2,649 millones de cajas unidad. Excluyendo los volúmenes que los territorios recientemente fusionados en México contri-

buyeron, el volumen de ventas creció 4%. La categoría de refrescos—impulsada principalmente por un crecimiento de 4% en marca Coca-Cola, especialmente en México, Argentina y Colombia—creció 4%. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 11%, apoyada por el desempeño de los productos de Jugos del Valle, así como las marcas de jugo Cepita y la naranjada Hi-C en Argentina, y Nestea y PowerAde en México. Nuestro portafolio de agua embotellada, incluyendo agua en garrafón, creció 2%.

En 2011, la división México y Centroamérica registró resultados positivos, avanzando en varios frentes. La marca Coca-Cola y su amplia preferencia a lo largo de nuestros territorios, nos permitió implementar aumentos selectivos de precio, a fin de mitigar el alza en los costos de insumos. Además, nuestras iniciativas para impulsar la disponibilidad de refrescos en presentaciones retor-



# 16%

de crecimiento en  
volumen de no-carbona-  
tadas en Sudamérica

nables, aunado a nuestros continuos esfuerzos para proporcionar a nuestros consumidores nuevas alternativas de empaques— como las asequibles presentaciones personales no retornables de 200 ml y 12 onzas de marca Coca-Cola en México y Costa Rica, respectivamente—probaron ser exitosas. Además, en el portafolio de bebidas no-carbonatadas, incorporamos nuevas alternativas para nuestros consumidores, como la marca Estrella Azul en Panamá, a través del joint-venture con nuestro socio, The Coca-Cola Company.

Nuestra división México y Centroamérica reportó en 2011 un crecimiento de más de 9% en su volumen de ventas, vendiendo 1,511 millones de cajas unidad de bebidas, incluyendo el volumen proveniente de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, cuyas fusiones cerraron en el cuarto trimestre del 2011. Excluyendo estas fusiones, los volúmenes de la división crecieron 6%. Los volúmenes de nuestra operación en México crecieron 6% orgánicamente en el año, estableciendo récords en 10 de los 12 meses. Este crecimiento fue impulsado por refrescos, que creció 6%, apoyados por un incremento de 7% en marca Coca-Cola y de 4% en refrescos de sabores; por un 5% de crecimiento en el portafolio de agua, incluyendo agua en garrafón, y por un 8% de crecimiento en bebidas no-carbonatadas, gracias al buen desempeño de la línea de Jugos del Valle, junto con PowerAde y Nestea.

Nuestras operaciones de Centroamérica reportaron un crecimiento de

volumen de 5% en 2011. Este aumento fue soportado principalmente por marca Coca-Cola, que creció 6%, aunado a un aumento de 15% en el portafolio de agua, incluyendo garrafón, y por un crecimiento de 8% en bebidas no-carbonatadas, apoyadas por el desempeño de la línea de Jugos del Valle, así como el portafolio de Estrella Azul, incorporado en los últimos meses del 2011.

Los ingresos totales de la división de México y Centroamérica crecieron más de 15% a Ps. 52,196 millones. Este incremento fue resultado de aumentos selectivos de precios implementados en los últimos 12 meses, principalmente en México; del sólido crecimiento en volumen registrado en nuestros territorios mexicanos; y de los ingresos generados por los territorios de Grupo Tampico y Grupo CIMSA. La utilidad operativa aumentó cerca de 16% a Ps. 8,906 millones. El apalancamiento operativo, logrado por mayores ingresos y el control de los gastos operativos en México, compensó parcialmente las presiones de margen bruto en la división, debido principalmente a mayores costos de resina y endulzantes. Por lo anterior, el margen operativo de la división de México y Centroamérica se mantuvo estable en 17.1%.

En 2011, la división Sudamérica reportó sólidos resultados. Apalancando la amplia preferencia de marca Coca-Cola, a través de nuestra creciente base de empaques retornables, y la mayor escala de nuestras bebidas no-carbonatadas, fuimos capaces de ofrecer a nuestros consumidores nuevas alternativas para satisfacer

diferentes ocasiones de consumo. Nuestra estrategia de reforzar la base de empaques retornables y la introducción—durante los últimos meses—de nuevas bebidas no-carbonatadas como jugos, té, café y productos de leche con jugo probó ser exitosa.

Nuestra división de Sudamérica generó casi 2% de crecimiento en volumen en el año, llegando a 1,140 millones de cajas unidad. Este aumento fue impulsado por el crecimiento de volumen en Argentina, Brasil y Colombia, que compensó una caída de volumen en Venezuela.

En Colombia, el volumen creció 3%, principalmente por el sólido desempeño de la categoría de refrescos—apoyada por un crecimiento de 9% en marca Coca-Cola y crecimientos en refrescos de sabores—que compensó una disminución en el volumen de agua, incluyendo garrafón.

En Venezuela, las interrupciones operativas que enfrentamos al inicio del año, aunadas al difícil entorno de consumo, resultaron en una disminución de 10% de volumen en 2011. El crecimiento de nuestras bebidas no-carbonatadas y los volúmenes estables de refrescos de sabores no lograron compensar la disminución en el resto de las categorías.

En Brasil, el volumen creció 2%, construyendo exitosamente sobre un crecimiento de más de 12% en 2010. La categoría de refrescos aumentó 1%, apoyada principalmente por las marcas Schweppes y Fanta. La categoría de bebidas no-carbonatadas,



Detalle de ingresos por división

- ① 42% México y Centroamérica
- ② 58% Sudamérica



Detalle de EBITDA por división

- ① 45% México y Centroamérica
- ② 55% Sudamérica

apoyadas por la línea de Sucos del Valle y de Matte Leao, creció 22%.

En Argentina, las operaciones registraron un fuerte crecimiento, aprovechando la sólida demanda de los consumidores. En 2011, crecimos el volumen en más de 11%, impulsado principalmente por las marcas Coca-Cola y Crush, aunado a un crecimiento de 54% en bebidas no-carbonatadas, como resultado del buen desempeño de la marca de jugo Cepita, la exitosa introducción de la naranjada Hi-C, y HUGO, la nueva marca de jugo y leche. El portafolio de agua, incluyendo garrafón, creció 8%, impulsado principalmente por el agua saborizada Aquarius.

Los ingresos totales de la división de Sudamérica se elevaron más de 24% a Ps. 72,519 millones, impulsados por crecimientos de doble dígito en todos los territorios. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 3,868 millones, los ingresos totales alcanzaron Ps. 68,651 millones. Los aumentos selectivos de precios ejecutados en la división en los últimos meses y el incremento del volumen en Argentina, Brasil y Colombia contribuyeron con los ingresos incrementales.

La utilidad de operación de la división de Sudamérica creció 20% a Ps. 11,246 millones. El apalancamiento operativo, logrado por mayores ingresos, fue compensado por incrementos de costos de materias primas y aumentos de costo laboral en Venezuela, mayores costos laborales y de fleteo en Argentina, y mayores inversiones en marketing. En consecuencia, el

margen de operación disminuyó 60 puntos base a 15.5% en 2011.

En general, nuestras operaciones reportaron sólidos resultados. La efectiva ejecución, por parte de nuestros operadores, de las estrategias orientadas a impulsar el crecimiento de volumen de nuestro portafolio de productos—aunada a la implementación de refinadas estrategias de Revenue Management en nuestras franquicias—nos permitió impulsar el crecimiento orgánico y obtener un importante apalancamiento operativo para compensar el aumento del costo de insumos y proteger nuestra rentabilidad. Al iniciar un año más, nuestro negocio está más sólido que nunca y nuestros operadores están listos para aprovechar las oportunidades que nos presenta la industria.

Agradecemos su confianza y apoyo. Estamos seguros que la preferencia por las marcas de nuestro portafolio multi-categoría de bebidas, la constante búsqueda de una óptima ejecución en el punto de venta, la capacidad de innovación de nuestro talentoso equipo de profesionales, la incorporación de nuevos negocios a nuestra empresa y la flexibilidad financiera que hemos logrado en los últimos años permitirá seguir creciendo nuestro negocio y ofrecer mayor valor para nuestros accionistas ahora y en el futuro.

**Héctor Treviño Gutiérrez**  
Director de Finanzas y Administración

Ps. **4,358**  
millones en  
dividendos pagados  
en 2011



# sección financiera



31	Resumen de Cinco Años
32	Análisis y Discusión de Resultados
34	Gobierno Corporativo
34	Declaración sobre el Medio Ambiente
34	Responsabilidad de la Gerencia sobre el Control Interno
35	Informe Anual del Comité de Auditoría
37	Dictamen de los Auditores Independientes
38	Estados Consolidados de Situación Financiera
40	Estados Consolidados de Resultados
41	Estados Consolidados de Flujos de Efectivo
42	Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable
44	Notas a los Estados Financieros Consolidados
88	Glosario
88	Comités del Consejo de Administración
89	Directores y Consejeros
90	Información para Analistas y Accionistas

# resumen de cinco años

Millones de pesos, excepto información por acción.

Las cifras de 2007 están expresadas a pesos constantes al 31 de diciembre de 2007

Estado de Resultados	2011 <sup>(2)</sup>	2010	2009	2008 <sup>(1)</sup>	2007
<b>Ingresos totales</b>	124,715	103,456	102,767	82,976	69,251
Costo de ventas	67,488	55,534	54,952	43,895	35,876
Utilidad bruta	57,227	47,922	47,815	39,081	33,375
Gastos de operación	37,075	30,843	31,980	25,386	21,889
Utilidad de operación	20,152	17,079	15,835	13,695	11,486
Otros gastos, neto	2,326	1,292	1,449	1,831	702
Costo integral de financiamiento	1,058	1,228	1,373	3,552	345
Impuestos a la utilidad	5,599	4,260	4,043	2,486	3,336
Utilidad neta consolidada	11,169	10,299	8,970	5,826	7,103
Utilidad neta de la participación controladora	10,615	9,800	8,523	5,598	6,908
Utilidad neta de la participación no controladora	554	499	447	228	195
<b>RAZONES A VENTAS (%)</b>					
Margen bruto (utilidad/Ventas netas)	45.9	46.3	46.5	47.1	48.2
Margen de operación	16.2	16.5	15.4	16.5	16.6
Utilidad neta	9.0	10.0	8.7	7.0	10.3
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>					
Flujo operativo <sup>(3)</sup>	24,998	21,022	19,746	17,116	14,434
Inversiones de capital <sup>(4)</sup>	7,826	7,478	6,282	4,802	3,682
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	12,331	12,534	7,841	6,583	7,780
Valores negociables	330	-	2,113	-	-
Total de efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables	12,661	12,534	9,954	6,583	7,780
<b>BALANCE</b>					
Activo circulante	32,074	26,436	23,639	17,992	17,461
Inversión en acciones	3,656	2,108	2,170	1,797	1,476
Propiedad, planta y equipo, neto	41,502	31,874	31,007	28,157	23,662
Activos intangibles, neto	70,675	51,213	50,898	47,453	42,458
Impuestos diferidos y otros activos, neto	3,701	2,430	2,947	2,559	2,121
<b>Total Activo</b>	151,608	114,061	110,661	97,958	87,178
Pasivo					
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	5,540	1,840	5,427	6,119	4,814
Intereses por pagar	206	151	61	267	274
Otros pasivos circulantes	19,331	15,655	17,960	14,947	11,222
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	17,034	15,511	10,498	12,455	14,102
Otros pasivos a largo plazo	8,717	7,023	8,243	6,554	5,985
<b>Total Pasivo</b>	50,828	40,180	42,189	40,342	36,397
Capital contable	100,780	73,881	68,472	57,616	50,781
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	3,089	2,602	2,296	1,703	1,641
Participación controladora	97,691	71,279	66,176	55,913	49,140
<b>RAZONES FINANCIERAS (%)</b>					
Circulante	1.28	1.50	1.01	0.84	1.07
Pasivo / Capital	0.50	0.54	0.62	0.70	0.72
Capitalización	0.19	0.19	0.20	0.27	0.29
Cobertura	22.02	14.37	12.27	9.65	9.46
<b>INFORMACIÓN POR ACCIÓN</b>					
Valor en libros <sup>(5)</sup>	49,203	38,602	35,838	30,280	26,612
Utilidad neta de la participación controladora <sup>(6)</sup>	5,691	5,307	4,616	3,032	3,741
Dividendos pagados <sup>(7)</sup>	2,364	1,410	0,728	0,512	0,450
Número de empleados <sup>(8)</sup>	78,979	68,449	67,502	65,021	58,126

(1) Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios de KOF y siete meses de la operación de Remil.

(2) Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios de KOF, tres meses de Administradora de Acciones del Noroeste, S.A. de C.V. ("Grupo Tampico") y un mes de Corporación de los Angeles, S.A. de C.V. ("Grupo CIMSA").

(3) Utilidad de operación más cargos virtuales.

(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) 2011 se calculó con 1,895.45 millones de acciones y los años anteriores con 1,846.53 millones.

(6) Calculado con el promedio ponderado de acciones en circulación durante el periodo, el cual fue de 1,865.34 millones de acciones en 2011 y de 1,846.53 millones en años anteriores.

(7) Dividendos pagados durante el año en base a la utilidad neta del año inmediato anterior. Calculados con 1,846.53 millones de acciones en circulación.

(8) Incluye personal tercerizado.

# análisis y discusión de resultados

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

## Resultados Consolidados de Operaciones

### Ingresos Total

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

El volumen total de ventas incrementó 6.0% a 2,648.7 millones de cajas unidad en 2011, en comparación con el 2010. La integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México en el cuarto trimestre del 2011, aportó 48.9 millones de cajas unidad, del cual 63% es refrescos, 5% es agua y 27% es garrafón y 5% otros. Excluyendo este efecto no comparable, el volumen creció 4.0% a 2,599.7 millones de caja unidad. Orgánicamente, la categoría de refrescos creció 4%, principalmente impulsada por un sólido crecimiento de la marca Coca-Cola en México, Argentina y Colombia, contribuyendo casi con el 80% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 11%, principalmente impulsada por el negocio de Jugos de Valle en México, Brasil y Venezuela, y nuestra naranjada Hi-C y la marca de jugo Cepita en Argentina, representando aproximadamente el 15% del volumen incremental. Nuestro portafolio de agua embotellada, incluyendo presentaciones mayores o iguales a 5 litros, creció 2%, representando el balance.

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

### Utilidad Bruta

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

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

### Gastos de Operación

Los gastos de operación consolidados, como porcentaje de los ingresos, se mantuvieron en 29.7% en 2011 comparados con el 29.8% en 2010. Los gastos de operación en términos absolutos se incrementaron 20.2%, principalmente como resultado de mayores costos laborales en Venezuela, mayores costos laborales y de fleteo en Argentina y 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.

### Utilidad de Operación

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

### Otros Gastos, Neto

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

### 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 pérdida neta por fluctuación cambiaria y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria, de aquellos

países que califican como economías inflacionarias. Las ganancias o pérdidas netas representan el impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre los activos o pasivos denominados en divisas distintas a la moneda local y utilidad o pérdida de los instrumentos financieros derivados. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que suceda primero y la fecha en que es pagada o el final del periodo, lo que ocurra primero, ya que la re-evaluación de la divisa extranjera produce un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el pago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera.

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

### **Impuestos**

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

### **Participación Controladora**

Nuestra participación controladora consolidada se incrementó 8.3% a Ps. 10,615 millones en 2011, comparada con el 2010. La participación controladora por acción ("PCPA") en 2011 fue de Ps. 5.69 (Ps. 56.91 por ADS) calculada sobre una base de 1,865.3 millones de acciones (cada ADS representa 10 acciones locales).

## Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

### **México y Centroamérica**

#### **Ingresos Totales**

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

El volumen total de ventas creció 9.5% a 1,510.8 millones de cajas unidad en el 2011, en comparación con 2010. Excluyendo la integración de Grupo Tampico y Grupo CIMSA en México, el volumen creció 6.0% a 1,461.8 millones de cajas unidad. Orgánicamente, la categoría de refrescos creció 6%, impulsada por un crecimiento de 7% en la marca Coca-Cola y de 3% en refrescos de sabores, aportando aproximadamente 75% del volumen incremental. El portafolio de agua embotellada, incluyendo presentaciones mayores o iguales a 5 litros, creció 8%, contribuyendo más de 15% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8% principalmente impulsada por la línea de bebidas de Jugos del Valle, Nestea y PowerAde, representando el balance.

#### **Utilidad de Operación**

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

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

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

#### **Ingresos Totales**

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

El volumen total de ventas de la división Sudamérica, excluyendo Venezuela, creció 4.3% a 948.1 millones de cajas unidad en el 2011, comparado con el 2010, como resultado de crecimientos en cada operación. Nuestro portafolio de refrescos creció 5%, impulsado por el sólido desempeño de la marca Coca-Cola en Argentina y Colombia, que creció 11% y 9%, respectivamente y un crecimiento de 6% en refrescos de sabores. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 16% impulsada principalmente por la línea de bebidas de Jugos del Valle y la marca de Matte Leao en Brasil y la marca de jugo Cepita y la naranjada Hi-C en Argentina. Estos incrementos compensaron un decremento de 5% en el portafolio de agua embotellada, incluyendo agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros.

### Utilidad de Operación

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

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

### Venezuela

#### Ingresos Totales

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

El volumen total de ventas en Venezuela decreció 10.0% a 189.8 millones de cajas unidad en 2011, en comparación con 211.0 millones de cajas unidad en el 2010. El volumen de ventas de refrescos decreció 10%, mientras el volumen de ventas de la categoría de agua embotellada, incluyendo agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros, decreció 25%. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 15%, debido a la introducción de la naranjada Hi-C y Kapo, y compensó parcialmente la caída del volumen.

#### Utilidad de Operación

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

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

### Gobierno Corporativo

Coca-Cola FEMSA se enorgullece de sus estándares de gobierno corporativo y la calidad en la divulgación de información. Estamos entre los líderes en el cumplimiento del Código de Mejores Prácticas Corporativas establecidas por el Consejo Coordinador Empresarial de México. En nuestras nuevas operaciones hemos aplicado los mismos estándares y continuaremos haciéndolo. Consideramos que la independencia de nuestros consejeros es una invaluable contribución al proceso de toma de decisiones en nuestra compañía y para la protección de nuestros accionistas.

En nuestro sitio de internet [www.coca-colafemsa.com](http://www.coca-colafemsa.com), encontrará una lista de las principales diferencias entre nuestras prácticas de gobierno corporativo determinadas por las autoridades regulatorias mexicanas y las utilizadas por compañías establecidas en los Estados Unidos de América de acuerdo a los estándares de la bolsa de valores de Nueva York (NYSE por sus siglas en inglés).

### Declaración sobre el medio ambiente

Coca-Cola FEMSA está comprometida con los principios de desarrollo sostenible. Si bien la Compañía tiene un impacto en el medio ambiente, Coca-Cola FEMSA tiene el compromiso de controlarlo. Cumplimiento de las leyes ambientales, minimización de residuos, prevención de la contaminación y mejoras continuas son características distintivas del sistema de gestión ambiental de la Compañía. Coca-Cola FEMSA ha logrado avances significativos en uso eficiente del agua, calidad de las aguas residuales, optimización en empaques, reciclaje de residuos y uso de energía. Estos esfuerzos ayudan simultáneamente a Coca-Cola FEMSA a proteger el medio ambiente y hacer avanzar sus negocios. Para más información acerca de nuestro compromiso con el desarrollo sostenible, visite [www.coca-colafemsa.com](http://www.coca-colafemsa.com)

### Responsabilidad de la gerencia sobre el control interno

La administración de Coca-Cola FEMSA es responsable de la preparación e integridad de los estados financieros consolidados adjuntos, así como de mantener un sistema de control interno. Este tipo de control sirve para proporcionar garantía razonable a los accionistas, a la comunidad financiera y a otras partes interesadas de que las transacciones sean ejecutadas de acuerdo con las directrices de la administración de la compañía, que los registros financieros sean confiables como base de la preparación de los estados financieros consolidados y que los activos estén protegidos contra pérdidas debidas a usos o disposiciones no autorizados.

Para cumplir con las responsabilidades en cuanto a la integridad de la información financiera, la administración de la Compañía mantiene y confía en el sistema de control interno. Este sistema se basa en una estructura organizacional que delega eficazmente responsabilidades y asegura la selección y la capacitación de personal calificado. Además, incluye políticas que se comunican a todo el personal a través de los canales apropiados. Este sistema de control interno está apoyado con auditorías internas constantes, que reportan los resultados obtenidos a la administración de la Compañía, durante todo el año. La administración de la Compañía considera que hasta la fecha, el sistema de control interno ha proporcionado garantía razonable de que se han evitado los errores materiales o las irregularidades o que los mismos han sido detectados y corregidos oportunamente.

# informe anual del comité de auditoría

## **Al Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.:**

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informamos a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2011. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

### **CONTROL INTERNO**

Nos cercioramos que la Administración, en cumplimiento de sus responsabilidades en materia de control interno, haya establecido los lineamientos generales y los procesos necesarios para su aplicación y cumplimiento. En adición, dimos seguimiento a los comentarios y observaciones que al respecto, hayan desarrollado los Auditores Externos e Internos en el desarrollo de su trabajo.

Validamos las acciones realizadas por la Compañía a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes – Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2011. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

### **EVALUACIÓN DE RIESGOS**

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento, estimándose la misma apropiada.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

### **AUDITORÍA EXTERNA**

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2011. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

Mantuvimos una comunicación constante y directa para conocer los avances de su trabajo, las observaciones que tuvieran y tomar nota de sus comentarios sobre su revisión a los estados financieros trimestrales y anuales. Conocimos oportunamente sus conclusiones e informes sobre los estados financieros anuales y dimos seguimiento a la implementación de las observaciones y recomendaciones que desarrollaron en el transcurso de su trabajo.

Autorizamos los honorarios pagados a los auditores externos por servicios de auditoría y otros servicios permitidos, asegurándonos que no interfirieran con su independencia de la Compañía.

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2011.

### **AUDITORÍA INTERNA**

Con el fin de mantener su independencia y objetividad, el área de Auditoría Interna, le reporta funcionalmente al Comité de Auditoría. En consecuencia:

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron.

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron y su implementación oportuna.

Nos aseguramos que se tuviera implementado un plan anual de capacitación.

Revisamos las evaluaciones del servicio de Auditoría Interna efectuadas por los responsables de las unidades de negocio y por el propio Comité.

## INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados y suficientes y se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los cambios en la situación financiera de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2011.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificamos que éstos fueran preparados utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el satisfacerlos, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

Nuestra revisión incluyó también los reportes y cualquier otra información financiera requerida por los Organismos Reguladores en México y Estados Unidos de América.

Aprobamos la incorporación a las políticas contables de la Compañía, los nuevos procedimientos contables que entraron en vigor en 2011, que hayan sido emitidos por el organismo responsable de la normatividad contable en México, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

Recibimos reportes periódicos de los avances en el proceso que llevó a cabo la Compañía, para la adopción de las normas internacionales de Información Financiera (IFRS), en los términos establecidos por la circular emitida al respecto, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y revisamos y aprobamos las correspondientes nuevas políticas contables de la Sociedad en vigor a partir del 2012, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

## CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

Confirmamos la existencia y confiabilidad de los controles establecidos por la Compañía, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

Revisamos periódicamente las diversas contingencias fiscales, legales y laborales existentes en la Compañía, vigilamos la eficacia del procedimiento establecido para su identificación y seguimiento, así como su adecuada revelación y registro.

## CÓDIGO DE CONDUCTA

Con el apoyo de Auditoría Interna, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal, del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, que existan procesos adecuados para su actualización y difusión al personal, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas, asegurándonos que el propio Código incorpore las provisiones de lucha contra el soborno descritas en la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (Foreign Corrupt Practices Act - FCPA).

Revisamos las denuncias recibidas en el Sistema que para este fin tiene establecido la Compañía, dando seguimiento a su correcta y oportuna atención.

## ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, para comentar el desarrollo de su trabajo, limitaciones que pudieran haber tenido y facilitar cualquier comunicación privada que desearan tener con el Comité.

En los casos que juzgamos conveniente, solicitamos el apoyo y opinión de expertos independientes. Asimismo, no tuvimos conocimiento de posibles incumplimientos significativos a las políticas de operación, sistema de control interno y políticas de registro contable.

Celebramos reuniones ejecutivas con la participación exclusiva de los miembros del Comité, estableciéndose durante las mismas acuerdos y recomendaciones para la Administración.

El Presidente del Comité de Auditoría reportó trimestralmente al Consejo de Administración, las actividades que se desarrollaron.

Revisamos el Reglamento del Comité de Auditoría y efectuamos al mismo las modificaciones que estimamos pertinentes a fin de mantenerlo actualizado, sometiéndolas al Consejo de Administración para su aprobación.

Verificamos el cumplimiento de los requisitos de educación y experiencia por parte del experto financiero del Comité y de los criterios de independencia para cada uno de sus miembros conforme a las regulaciones establecidas en la materia.

Los trabajos que llevamos a cabo, quedaron debidamente documentados en actas preparadas de cada reunión las cuales, fueron revisadas y aprobadas oportunamente por los integrantes del Comité.

Realizamos nuestra auto evaluación anual de desempeño, y entregamos el resultado al Presidente del Consejo de Administración.

Atentamente

## MIEMBROS DEL COMITÉ DE AUDITORIA



**Charles H. McTier**  
24 de febrero de 2012



**José Manuel Canal Hernando**



**Alfonso González Migoya**



**Francisco Zambrano Rodríguez**

# dictamen de los auditores independientes

## **Al Consejo de Administración y Asamblea General de Accionistas Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.**

Hemos examinado los balances generales consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2011. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 y 2010 y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo consolidados, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2011, de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (ver notas 26 y 27 de los estados financieros consolidados).

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



**C.P.C. Oscar Aguirre Hernández**  
México, D.F.  
2 de marzo de 2012.

# estados consolidados de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

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

	2011		2010	
<b>Activo</b>				
<b>Activo Circulante:</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$	883	Ps. 12,331	Ps. 12,534
Valores negociables (Nota 4c)		24	330	–
Cuentas por cobrar, neto (Nota 6)		619	8,634	6,363
Inventarios, neto (Nota 7)		543	7,573	5,007
Impuestos por recuperar		110	1,529	1,658
Otros activos circulantes (Nota 8)		120	1,677	874
<b>Total activo circulante</b>		<b>2,299</b>	<b>32,074</b>	<b>26,436</b>
Inversión en acciones (Nota 9)		262	3,656	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto (Nota 10)		2,975	41,502	31,874
Activos intangibles, neto (Nota 11)		5,066	70,675	51,213
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)		32	451	345
Otros activos, neto (Nota 12)		233	3,250	2,085
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>10,867</b>	<b>Ps. 151,608</b>	<b>Ps. 114,061</b>

**Carlos Salazar Lomelín**  
Director General Ejecutivo

**Héctor Treviño Gutiérrez**  
Director de Finanzas y Administración

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de situación financiera.  
México, D.F.

	2011		2010
<b>Pasivo y Capital Contable</b>			
<b>Pasivo Circulante:</b>			
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	\$ 46	Ps. 638	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo (Nota 17)	351	4,902	225
Intereses por pagar	15	206	151
Proveedores	850	11,852	8,988
Cuentas por pagar	262	3,661	3,743
Obligaciones fiscales por pagar	200	2,785	1,931
Otros pasivos circulantes (Nota 24a)	74	1,033	993
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>1,798</b>	<b>25,077</b>	<b>17,646</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo:</b>			
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	1,221	17,034	15,511
Obligaciones laborales (Nota 15b)	110	1,537	1,210
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)	250	3,485	1,901
Contingencias y otros pasivos (Nota 24b)	264	3,695	3,912
<b>Total pasivo a largo plazo</b>	<b>1,845</b>	<b>25,751</b>	<b>22,534</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>3,643</b>	<b>50,828</b>	<b>40,180</b>
<b>Capital Contable:</b>			
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas (Nota 20)	221	3,089	2,602
Participación controladora:			
Capital social (Nota 21)	228	3,178	3,116
Prima en suscripción de acciones (Nota 21)	2,146	29,936	13,239
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores (Nota 21)	3,552	49,550	44,108
Utilidad neta (Nota 21)	761	10,615	9,800
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral (Nota 21)	316	4,412	1,016
<b>Total participación controladora</b>	<b>7,003</b>	<b>97,691</b>	<b>71,279</b>
<b>Total capital contable</b>	<b>7,224</b>	<b>100,780</b>	<b>73,881</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	<b>\$ 10,867</b>	<b>Ps. 151,608</b>	<b>Ps. 114,061</b>

# estados consolidados de resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.

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

	2011		2010		2009	
Ventas netas	\$	8,893	Ps. 124,066	Ps. 102,988	Ps. 102,229	
Otros ingresos de operación		47	649	468	538	
Ingresos totales		8,940	124,715	103,456	102,767	
Costo de ventas		4,838	67,488	55,534	54,952	
Utilidad bruta		4,102	57,227	47,922	47,815	
Gastos de operación:						
De administración		372	5,184	4,449	5,308	
De venta		2,285	31,891	26,394	26,672	
Gastos de operación		2,657	37,075	30,843	31,980	
Utilidad de operación		1,445	20,152	17,079	15,835	
Otros gastos, neto (Nota 18)		167	2,326	1,292	1,449	
Resultado integral de financiamiento:						
Gastos financieros		124	1,736	1,748	1,895	
Productos financieros		(43)	(601)	(285)	(286)	
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria, neta		(4)	(62)	423	370	
Ganancia por posición monetaria en subsidiarias en entorno inflacionario		(11)	(155)	(414)	(488)	
Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados		10	140	(244)	(118)	
Resultado integral de financiamiento		76	1,058	1,228	1,373	
Utilidad antes de impuestos a la utilidad		1,202	16,768	14,559	13,013	
Impuestos a la utilidad (Nota 23e)		401	5,599	4,260	4,043	
<b>Utilidad neta consolidada</b>	<b>\$</b>	<b>801</b>	<b>Ps. 11,169</b>	<b>Ps. 10,299</b>	<b>Ps. 8,970</b>	
Utilidad neta de la participación controladora	\$	761	Ps. 10,615	Ps. 9,800	Ps. 8,523	
Utilidad neta de la participación no controladora		40	554	499	447	
<b>Utilidad neta consolidada</b>	<b>\$</b>	<b>801</b>	<b>Ps. 11,169</b>	<b>Ps. 10,299</b>	<b>Ps. 8,970</b>	
<b>Utilidad neta de la participación controladora (dólares americanos y pesos mexicanos):</b>						
<b>Utilidad por acción</b>	<b>\$</b>	<b>0.41</b>	<b>Ps. 5.69</b>	<b>Ps. 5.31</b>	<b>Ps. 4.62</b>	

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

# estados consolidados de flujos de efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.

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

	2011		2010		2009
<b>Actividades de operación:</b>					
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 1,202	Ps. 16,768	Ps. 14,559	Ps. 13,013	
Partidas virtuales operativas	21	287	208	170	
Participación en resultado de asociadas	(6)	(86)	(217)	(142)	
Ganancia no realizada en valores negociables	-	(4)	-	(112)	
Partidas relacionadas con actividades de inversión:					
Depreciación	298	4,163	3,333	3,472	
Amortización	28	396	694	307	
Pérdida por venta de activos de larga duración	7	98	231	186	
Bajas de activos de larga duración	43	606	47	124	
Intereses	(43)	(601)	(285)	(286)	
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:					
Intereses	116	1,616	1,579	1,850	
Fluctuación cambiaria (ganancia) pérdida, neta	(4)	(62)	424	370	
Ganancia en posición monetaria, neta	(11)	(155)	(413)	(488)	
Instrumentos financieros derivados pérdida (ganancia)	-	2	(468)	(318)	
	1,651	23,028	19,692	18,146	
Aumento en cuentas por cobrar	(118)	(1,640)	(1,092)	(394)	
(Aumento) disminución en inventarios	(128)	(1,782)	10	(90)	
Disminución (aumento) en otros activos	72	1,002	(562)	(153)	
(Disminución) aumento en proveedores y otras cuentas por pagar	(21)	(301)	585	2,808	
Disminución en otros pasivos	(15)	(205)	(209)	(424)	
Disminución en obligaciones laborales	(16)	(230)	(192)	(169)	
Impuestos a la utilidad pagados	(327)	(4,565)	(3,882)	(3,061)	
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	1,097	15,307	14,350	16,663	
<b>Actividades de Inversión:</b>					
Adquisición del negocio de Grupo Tampico (Nota 5)	(173)	(2,414)	-	-	
Adquisición del negocio de Grupo CIMSA (Nota 5)	(137)	(1,912)	-	-	
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)	-	-	-	(717)	
Compra de inversiones disponibles para la venta	(23)	(326)	-	(2,001)	
Cobros de inversiones disponibles para la venta	-	-	1,108	-	
Intereses cobrados	43	601	285	286	
Adquisición de activos de larga duración	(526)	(7,344)	(6,845)	(5,883)	
Cobros por venta de activos de larga duración	27	377	477	638	
Otros activos	(111)	(1,546)	(545)	132	
Inversión en asociadas Grupo Estrella Azul (Nota 9)	(45)	(620)	-	-	
Activos intangibles	(69)	(956)	(1,325)	(1,355)	
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de inversión</b>	(1,014)	(14,140)	(6,845)	(8,900)	
<b>Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento</b>	84	1,167	7,505	7,763	
<b>Actividades de Financiamiento:</b>					
Obtención de préstamos bancarios	497	6,934	9,251	6,641	
Pago de préstamos bancarios	(198)	(2,755)	(6,824)	(9,376)	
Intereses pagados	(112)	(1,567)	(1,436)	(2,047)	
Dividendos pagados	(313)	(4,366)	(2,612)	(1,344)	
Adquisición de participación no controladora	(8)	(114)	(282)	-	
Otros pasivos	(24)	(338)	(108)	97	
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	(158)	(2,206)	(2,011)	(6,029)	
(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo	(74)	(1,039)	5,494	1,734	
Efectos de conversión e inflación	60	836	(801)	(476)	
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	898	12,534	7,841	6,583	
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo</b>	<b>\$ 884</b>	<b>Ps. 12,331</b>	<b>Ps. 12,534</b>	<b>Ps. 7,841</b>	
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	884	Ps. 12,331	Ps. 12,534	Ps. 7,841	
Valores negociables	24	330	-	2,113	
<b>Total efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables</b>	<b>\$ 908</b>	<b>Ps. 12,661</b>	<b>Ps. 12,534</b>	<b>Ps. 9,954</b>	

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

# estados consolidados de variaciones en el capital contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.  
Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores
Saldos al 31 de diciembre de 2008	Ps. 3,116	Ps. 13,220	Ps. 33,935
Traspaso de la utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	5,598
Dividendos decretados (Nota 21)	-	-	(1,344)
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2009	3,116	13,220	38,189
Traspaso de la utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	8,523
Dividendos decretados (Nota 21)	-	-	(2,604)
Adquisición de participación no controladora	-	19	-
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2010	3,116	13,239	44,108
Traspaso de la utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	9,800
Dividendos decretados (Nota 21)	-	-	(4,358)
Adquisición de participación no controladora	-	(86)	-
Adquisición de Grupo Tampico	28	7,799	-
Adquisición de Grupo CIMSA	34	8,984	-
Utilidad integral	-	-	-
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2011</b>	<b>Ps. 3,178</b>	<b>Ps. 29,936</b>	<b>Ps. 49,550</b>

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

	Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral	Total Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Ps.	5,598	Ps. 44	Ps. 55,913	Ps. 1,703	Ps. 57,616
	(5,598)	-	-	-	-
	-	-	(1,344)	-	(1,344)
	8,523	3,084	11,607	593	12,200
	8,523	3,128	66,176	2,296	68,472
	(8,523)	-	-	-	-
	-	-	(2,604)	-	(2,604)
	-	-	19	(301)	(282)
	9,800	(2,112)	7,688	607	8,295
	9,800	1,016	71,279	2,602	73,881
	(9,800)	-	-	-	-
	-	-	(4,358)	(8)	(4,366)
	-	-	(86)	(28)	(114)
	-	-	7,827	1	7,828
	-	-	9,018	-	9,018
	10,615	3,396	14,011	522	14,533
<b>Ps.</b>	<b>10,615</b>	<b>Ps. 4,412</b>	<b>Ps. 97,691</b>	<b>Ps. 3,089</b>	<b>Ps. 100,780</b>

# notas a los estados financieros consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009.

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

## Nota 1. Actividades de la Compañía.

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. ("Coca-Cola FEMSA" o "la Compañía") es una sociedad mexicana cuyo principal objeto social es adquirir, poseer y enajenar bonos, acciones, participaciones y valores negociables de cualquier clase.

Coca-Cola FEMSA es subsidiaria indirecta de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. ("FEMSA"), con una participación de 50% del capital social (63% de las acciones con derecho a voto), y de The Coca-Cola Company ("TCCC"), quien posee indirectamente el 29.4% del capital social (37% de las acciones con derecho a voto). Adicionalmente, las acciones que representan el 20.6% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV: KOFL) y un 0.00002% está en poder de particulares. Sus acciones de depósito americanas ("American Depositary Shares" – ADS) se cotizan en The New York Stock Exchange, Inc. (NYSE: KOF).

En Febrero de 2010, los principales accionistas de la Compañía, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el acuerdo de accionistas, y los estatutos de la Compañía se modificaron como consecuencia. La modificación se refiere a cambios en los requisitos de voto para las decisiones respecto a: (1) operaciones ordinarias dentro de un plan de negocios anual y (2) nombramiento del director general y todos los funcionarios que le reportan a él, los cuales ahora pueden ser nombrados por el Consejo de Administración por simple mayoría de votos.

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía") como unidad económica, está dedicada a la producción, distribución y comercialización de algunas bebidas de la marca Coca-Cola en México, Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, las principales Compañías sobre las que se ejerce control son las siguientes:

Nombre	Actividad	País	Porcentaje de Tenencia Accionaria	
			2011	2010
Propimex, S.A. de C.V.	Manufactura y distribución	México	100.00%	100.00%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y distribución	Brasil	93.93%	97.71%
Coca-Cola Femsa de Venezuela, S.A.	Manufactura y distribución	Venezuela	100.00%	100.00%

## Nota 2. Bases de Presentación.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Coca-Cola FEMSA y de aquellas compañías en las cuales ejerce control. Todos los saldos y operaciones con intercompañías han sido eliminados en el proceso de consolidación.

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México ("NIF mexicanas") y son presentados en millones de pesos mexicanos ("Ps."). La conversión de pesos a dólares americanos ("\$") se incluye sólo para conveniencia del lector, para este efecto se utilizó la cotización del tipo de cambio de compra de mediodía publicado en la ciudad de Nueva York para transferencias electrónicas en moneda extranjera para fines comerciales, certificado por la Reserva Federal de los Estados Unidos, equivalente a Ps. 13.9510 pesos por dólar al 31 de diciembre de 2011.

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados, de acuerdo con las prácticas de la industria donde opera la Compañía. La utilidad de operación es el resultado de restar el costo de ventas y gastos de operación de las ventas totales y ha sido incluida para un mayor entendimiento del desempeño financiero y económico de la Compañía.

Los presentes estados financieros consolidados y las notas que los acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General Ejecutivo y el Director de Finanzas y Administración de la Compañía el 2 de marzo de 2012 y los eventos subsecuentes fueron considerados hasta esa fecha (ver Nota 29). Estos estados financieros consolidados y las notas que los acompañan serán presentados en la Asamblea de Accionistas de la Compañía el 20 de marzo de 2012. Los accionistas tienen la facultad de aprobar o modificar los estados financieros consolidados de la Compañía.

El 1 de enero de 2011, 2010 y 2009, entraron en vigor diversas NIF mexicanas. A continuación se describen dichos cambios y su aplicación:

**Nuevas NIF's adoptadas en 2011:****a) NIF B-5 "Información Financiera por Segmentos"**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF B-5 "Información Financiera por Segmentos", la cual sustituye al Boletín B-5. La NIF B-5 establece que un segmento operativo debe cumplir los siguientes requisitos: i) el segmento desarrolla actividades de negocio por las que genera o está en vías de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos; ii) sus resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones; y iii) se dispone de información financiera específica. La NIF B-5 también requiere revelaciones relacionadas a los segmentos operativos sujetos a informar, incluyendo detalles de utilidades, activos y pasivos, conciliaciones, información sobre productos y servicios, y áreas geográficas. Este pronunciamiento fue aplicado de forma retroactiva para fines comparativos, aunque no tuvo impacto en los indicadores clave revelados en la Nota 25.

**b) NIF B-9 "Información financiera a fechas intermedias"**

La Compañía adoptó la NIF B-9 "Información financiera a fechas intermedias", la cual establece el contenido que debe ser incluido en los estados financieros condensados o completos a fechas intermedias. La adopción de la NIF B-9 no tuvo impacto en los estados financieros anuales de la Compañía.

**c) NIF C-4 "Inventarios"**

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

**d) NIF C-5 "Pagos Anticipados"**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-5 "Pagos Anticipados", la cual sustituye al Boletín C-5, del mismo nombre. La NIF C-5 establece que la característica principal de los pagos anticipados es que no le transfieren aún a la entidad los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir. Por lo tanto, deben clasificarse en el estado de posición financiera en atención a la clasificación de la partida de destino en el activo circulante o no circulante. Además, se establece que para aquellos pagos anticipados por los que se ha transferido a la entidad los beneficios y riesgos inherentes al bien o servicio, se reconozcan en el rubro al que corresponde el bien o servicio. Los cambios contables derivados de la adopción de esta norma fueron reconocidos retrospectivamente, resultando una reclasificación entre "otros activos circulantes" (ver Nota 8) y "otros activos" (ver Nota 12). También resultó en reclasificaciones a pagos anticipados de Ps. 349, los cuales fueron reclasificados de "inventarios" Ps. 123 y "propiedad, planta y equipo" Ps. 226, al 31 de diciembre de 2010. Reclasificaciones similares fueron realizadas en el estado de flujos de efectivo de 2010 y 2009.

**e) NIF C-6 "Propiedades, planta y equipo"**

En 2011, la Compañía adoptó la NIF C-6 "Propiedades, planta y equipo", la cual sustituye al Boletín C-6 "Inmuebles, maquinaria y equipo". Su entrada en vigor es para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011. El punto de la nueva norma relacionado con la segregación de componentes de partidas de propiedades, planta y equipo que tengan una vida útil claramente distinta, opcionalmente ha sido diferido hasta 2012, aunque este requisito ha sido aplicado por la Compañía desde años previos y no impactará en los estados financieros consolidados.

En el caso de intercambios de activos la NIF C-6 requiere determinar la sustancia comercial de la operación. Adicionalmente la depreciación de todos los activos debe realizarse sobre componentes del activo y el monto depreciable será el costo de adquisición menos su valor residual. Por otra parte, aclara que, independientemente si el uso o no uso del activo es temporal o indefinido, no debe dejar de registrarse el cargo por depreciación. La depreciación de un activo se detiene en la fecha en que el activo se clasifica como mantenido para la venta o la fecha en que el activo se deja de reconocer, lo que suceda primero. Se establecen revelaciones específicas para entidades públicas, tales como adiciones, ventas, depreciación, deterioro, entre otros. Esta norma fue adoptada y no tuvo impacto en los estados financieros de la Compañía, excepto por la reclasificación de propiedad, planta y equipo al 31 de diciembre de 2010 como resultado del tratamiento dado a la presentación de anticipos a proveedores (ver Nota 2d) y las revelaciones adicionales presentadas en la Nota 10.

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

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

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

**Nuevas NIF's adoptadas en 2010:****g) NIF C-1 "Efectivo y Equivalentes de Efectivo"**

En 2010, la Compañía adoptó la NIF C-1 "Efectivo y Equivalentes de Efectivo", la cual deroga al Boletín C-1 "Efectivo". La NIF C-1 establece que el efectivo debe ser valuado a valor nominal y los equivalentes de efectivo deben ser valuados a su costo de adquisición en su reconocimiento inicial. Posteriormente, los equivalentes de efectivo deben ser valuados de acuerdo con su designación: los metales preciosos deben valorarse a su valor razonable, los denominados en moneda extranjera deben convertirse a la moneda de informe y funcional utilizando el tipo de cambio de cierre. El

efectivo y los equivalentes de efectivo deben presentarse como el primer rubro del activo, incluyendo el efectivo restringido. Esta NIF fue aplicada retrospectivamente, lo cual provocó un incremento en los saldos del efectivo reportado como resultado del cambio en la presentación del efectivo restringido, el cual fue reclasificado de “otros activos circulantes” por un importe de Ps. 394, al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 4b).

#### **h) INIF 19 “Cambio derivado de la adopción de las IFRS”**

El 30 de septiembre de 2010, el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) emitió la INIF 19 “Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)”. Esta INIF establece los requisitos de revelación para: (a) estados financieros realizados bajo NIF mexicanas que fueron emitidos antes de la adopción de IFRS y (b) estados financieros realizados bajo NIF mexicanas que son emitidos durante la adopción de IFRS. La adopción de esta INIF resultó en revelaciones adicionales respecto a la adopción de IFRS, tales como la fecha de adopción, impactos financieros importantes, cambios importantes en políticas contables, entre otros (ver Nota 28).

#### **Nuevas NIF's adoptadas en 2009:**

##### **i) NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios”:**

En 2009, la Compañía adoptó la NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios”, la cual deroga al Boletín B-7 “Adquisición de Negocios”. La NIF B-7 establece reglas de carácter general para el reconocimiento a valor razonable de los activos netos y de la participación no controladora de un negocio adquirido a la fecha de compra. Esta NIF difiere del boletín anterior en los siguientes puntos: a) reconoce todos los activos y pasivos adquiridos, así como la participación no controladora a su valor razonable, con base en las políticas del adquirente, b) los costos de adquisición y gastos de reestructuración no se consideran en el precio de compra, y c) los cambios subsecuentes en los impuestos registrados en las adquisiciones se reconocen como parte de la provisión del impuesto sobre la renta. Esta NIF fue aplicada de manera prospectiva en combinaciones de negocios cuya fecha de adquisición se celebró a partir del 1 de enero de 2009.

##### **j) NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados”:**

En 2009, la Compañía adoptó la NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados”, la cual fue emitida en 2008 y deroga al Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones”. La NIF B-8 es similar al Boletín B-8 anterior, sin embargo difiere en los siguientes puntos: a) define control como el poder de decidir las políticas financieras y de operación de una entidad, b) establece que existen otros aspectos como acuerdos contractuales para determinar si una entidad ejerce control o no, c) define Entidades de Propósito Específico (“EPE”) como entidades creadas para alcanzar un objetivo concreto y perfectamente definido de antemano y las considera dentro del alcance de esta norma, d) establece nuevos términos como “participación controladora” en lugar de “interés mayoritario” y “participación no controladora” en lugar de “interés minoritario” y e) establece que la participación no controladora debe ser valuada a valor razonable a la fecha de adquisición de la subsidiaria. Esta NIF fue aplicada de forma prospectiva a partir del 1 de enero de 2009.

##### **k) NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”:**

En 2009, la Compañía adoptó la NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”, la cual establece reglas generales para el reconocimiento de inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes en las que no se tiene control o control conjunto o en las cuales se tenga influencia significativa. Esta norma establece una guía para determinar la existencia de influencia significativa.

El anterior Boletín B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones” definía que las inversiones permanentes en acciones se valuaban bajo el método de participación, si una entidad mantenía al menos 10% de sus acciones. La NIF C-7 establece que las inversiones permanentes en acciones deben valuarse bajo el método de participación si una entidad: a) mantiene al menos el 10% de una compañía si ésta cotiza en la bolsa de valores, b) mantiene al menos 25% de una compañía que no cotiza en la bolsa de valores, y c) ejerce influencia significativa en sus inversiones como se define en la NIF C-7. Como se revela en la Nota 9, la Compañía posee determinadas inversiones en las que mantiene menos del 25%, pero aún se aplica el método de participación debido a que se ha determinado que se ejerce influencia significativa sobre dichas entidades. La adopción de esta norma no causó impacto en los estados financieros consolidados.

##### **l) NIF C-8 “Activos Intangibles”:**

En el 2009, la Compañía adoptó la NIF C-8 “Activos Intangibles”, la cual es similar a su antecesor Boletín C-8 “Activos Intangibles”. La NIF C-8 establece reglas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y subsecuente de activos intangibles adquiridos ya sea de forma individual mediante la adquisición de una entidad, o generados internamente en el curso de las operaciones de la entidad. Esta NIF considera a los activos intangibles como partidas no monetarias y expande los criterios de identificación para definir tanto si son separables (el activo se puede vender, transferir o ser usado por la entidad), así como también si provienen de derechos contractuales o legales. La NIF C-8 establece que los gastos preoperativos capitalizados antes de la entrada en vigor de esta norma, deben cumplir las características de activos intangibles, de otra manera, los gastos preoperativos deben llevarse a resultados conforme se incurran. La adopción de la NIF C-8 no tuvo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

##### **m) NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones”:**

En 2009, la Compañía adoptó la NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones”, la cual establece el reconocimiento de pagos basados en acciones. Cuando una entidad compra bienes o paga por servicios con instrumentos de capital, es necesario, de acuerdo con esta NIF, que la entidad reconozca dichos bienes y/o servicios a valor razonable y el incremento se refleje en el capital. Si no es posible determinar su valor razonable, se deben valorar utilizando un método indirecto, basado en el valor razonable de los instrumentos de capital. Su adopción no generó impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

#### **Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) anunció que a partir de 2012, todas las compañías públicas que cotizan en México deben presentar su información financiera de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS). Desde 2006, el CINIF ha estado modificando las Normas de Información Financiera Mexicanas, con el fin de asegurar su convergencia con IFRS.

Coca-Cola FEMSA adoptará las IFRS a partir del 1º de enero de 2012, con fecha de transición a IFRS del 1 de enero de 2011. Los estados financieros consolidados de la Compañía del 2012, se presentarán bajo las IFRS emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La SEC ha cambiado previamente sus reglas para no requerir a los emisores privados extranjeros que reportan bajo las IFRS emitidas por el IASB, una conciliación de los estados financieros a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos de América (U.S. GAAP).

## Nota 3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda funcional local y de acuerdo a los principios contables aplicables a cada país. Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a NIF mexicanas y, a partir de 2008, se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- En economías con entorno económico inflacionario, se reconocen los efectos inflacionarios correspondientes a ese país y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del ejercicio.
- En economías con entorno económico no inflacionario, los activos y pasivos se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del ejercicio, el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico y para la conversión del estado de resultados se utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente.

País	Moneda funcional/de reporte	Moneda Local a Pesos Mexicanos					
		Tipo de cambio promedio de			Tipo de cambio al 31 de diciembre de		
		2011	2010	2009	2011 <sup>(1)</sup>	2010 <sup>(1)</sup>	
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	
Guatemala	Quetzal	1.59	1.57	1.66	1.79	1.54	
Costa Rica	Colón	0.02	0.02	0.02	0.03	0.02	
Panamá	Dólar americano	12.43	12.64	13.52	13.98	12.36	
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	
Nicaragua	Córdoba	0.55	0.59	0.67	0.61	0.56	
Argentina	Peso argentino	3.01	3.23	3.63	3.25	3.11	
Venezuela <sup>(2)</sup>	Bolívar	2.89	2.97	6.29	3.25	2.87	
Brasil	Real	7.42	7.18	6.83	7.45	7.42	

<sup>(1)</sup> Tipos de cambio al cierre del ejercicio utilizados para la conversión de la información financiera.

<sup>(2)</sup> Equivalente a 4.30 bolívares por dólar americano en 2010 (2.15 en 2009), aplicando tipo de cambio promedio o de cierre de dólares a pesos mexicanos, según corresponda.

La variación en la inversión neta en las subsidiarias en el extranjero generada por la fluctuación del tipo de cambio se incluye en el resultado acumulado por conversión y se registra en el capital contable formando parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

A partir de 2003, el gobierno de Venezuela estableció un tipo de cambio controlado de 2.15 bolívares por dólar americano. La Compañía ha operado bajo control cambiario en Venezuela desde 2003, lo cual afecta la habilidad para remitir dividendos fuera del país o hacer pagos en una moneda diferente a la local, lo cual pudiera incrementar los precios de materias primas adquiridas en moneda local.

En enero de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la devaluación de sus tipos de cambios oficiales y el establecimiento de un sistema con múltiples tipos de cambio, el cual considera uno de 2.60 Bolívares por dólar americano para categorías consideradas prioritarias por el gobierno de Venezuela, 4.30 Bolívares por dólar americano para categorías no prioritarias, y reconoce la existencia de otro tipo de cambio en el cual el gobierno intervendrá. Como resultado de esta devaluación, el balance general de la subsidiaria venezolana de la Compañía refleja una disminución en el capital contable de Ps. 3,700 millones, que fue registrado en el rubro de otras partidas de la utilidad integral (resultado acumulado por conversión) al momento de la devaluación en enero de 2010 de conformidad con la NIF B-15 "Conversión de monedas extranjeras".

En diciembre de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron un cambio en los tipos de cambio autorizados, eliminando el tipo de cambio preferencial por dólar americano de 2.60.

Los saldos de financiamiento intercompañías de subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo, dado que no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión en el capital contable, como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

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

## Nota 4. Principales Políticas Contables.

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con las NIF mexicanas, las cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. La administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de los presentes estados financieros consolidados. Sin embargo, los resultados finales están sujetos a eventos futuros e incertidumbres, los cuales podrían impactar significativamente la información actual de la Compañía.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

### a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en Países con Entorno Económico Inflacionario:

La Compañía reconoce los efectos inflacionarios en la información financiera de sus subsidiarias que operan en entornos inflacionarios (cuando la inflación es igual o superior al 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores), a través del método integral, el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, activos fijos, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones y las utilidades retenidas en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos mexicanos equivalentes de la fecha, en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, a la fecha de presentación de los Estados Financieros Consolidados; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria (ver Nota 4u).

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

Al 31 de diciembre de 2011, el efecto inflacionario acumulado de los tres años anteriores de las operaciones de la Compañía, se clasifican como sigue. La siguiente clasificación también aplica para 2010:

	Inflación 2011	Inflación Acumulada 2008-2010	Tipo de Economía
México	3.8%	15.2%	No inflacionaria
Guatemala	6.2%	15.0%	No inflacionaria
Colombia	3.7%	13.3%	No inflacionaria
Brasil	6.5%	17.4%	No inflacionaria
Panamá	6.3%	14.1%	No inflacionaria
Venezuela	27.6%	108.2%	Inflacionaria
Nicaragua <sup>(1)</sup>	7.6%	25.4%	Inflacionaria
Costa Rica <sup>(1)</sup>	4.7%	25.4%	Inflacionaria
Argentina	9.5%	28.1%	Inflacionaria

<sup>(1)</sup> Costa Rica y Nicaragua han sido consideradas como economías inflacionarias en 2009, 2010 y 2011. Si bien la inflación acumulada por el periodo 2008-2010 fue menor al 26%, las tendencias inflacionarias en dichos países continúan respaldando esta clasificación.

### b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo:

#### Efectivo y Equivalentes de Efectivo

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones con alta liquidez, por ejemplo con vencimiento de tres meses o menos, los cuales se registran a su costo de adquisición más el interés devengado no cobrado, lo cual es similar a su valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 8,773 y Ps. 9,938, respectivamente.

#### Efectivo Restringido

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía tiene efectivo restringido garantizando pasivos denominados en diversas monedas.

	2011		2010	
Bolívares venezolanos	Ps.	324	Ps.	143
Reales brasileños		164		249
Pesos argentinos		-		2
	Ps.	488	Ps.	394

### c) Valores Negociables

La administración determina la clasificación adecuada de los títulos de deuda al momento de su compra y reevalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera. Los valores negociables se clasifican como disponibles para la venta. Los valores disponibles para la venta se registran a valor razonable, con las ganancias y pérdidas pendientes por amortizar y fluctuación cambiaria, netas de impuestos, reportadas dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre títulos clasificados como disponibles para la venta se incluyen dentro de los productos financieros. El valor razonable de las inversiones es fácilmente determinable, basado en valores de mercado.

A continuación se muestra el detalle de los valores negociables disponibles para la venta:

Diciembre 31, 2011	Costo	Utilidad bruta no realizada	Valor Razonable
Títulos de Deuda denominados en dólares	Ps. 326	Ps. 4	Ps. 330

**d) Reserva de Cuentas Incobrables:**

La reserva de cuentas incobrables se basa en una evaluación de la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y la situación económica de los clientes de la Compañía, así como también la proporción sobre las pérdidas históricas en las cuentas por cobrar de la Compañía y la economía en la que opera. El valor contable de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

**e) Inventarios y Costo de Ventas:**

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo y se valúan utilizando la fórmula de Costos Promedio. Los inventarios son valuados a su costo o el valor neto de realización, el menor. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas que no transfieren los riesgos y beneficios a la Compañía se incluyen en otros activos circulantes. Los anticipos de años anteriores que cumplen con esas características han sido reclasificados de inventarios a otros activos circulantes para fines de comparación.

El costo de ventas se basa en el costo promedio de los inventarios al momento de la venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios), depreciación de maquinaria, equipo y otros costos como combustible, energía eléctrica, depreciación de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas.

**f) Otros Activos Circulantes:**

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de bienes o servicios cuyos riesgos y beneficios inherentes no han sido transferidos a la Compañía y que serán recibidos en los siguientes 12 meses, por el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados con vencimiento menor a un año (ver Nota 4v), y los activos de larga duración disponibles para venta que serán vendidos en el transcurso de un año.

Los pagos anticipados consisten principalmente en anticipos a proveedores para la compra de materias primas, publicidad, rentas, seguros y fianzas y gastos promocionales y se reconocen en el balance general o estado de resultados, según corresponda, cuando los riesgos y beneficios han sido transferidos a la Compañía y/o los bienes, servicios o beneficios son recibidos.

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, y se amortizan en un plazo máximo de 12 meses, de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en resultados al momento en que inicia la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se aplican a resultados cuando se erogan, excepto aquellos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos o presentaciones antes de entrar al mercado. Estos costos se registran como pagos anticipados y se amortizan en los resultados de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual, generalmente no es mayor a un año.

**g) Inversión en Acciones:**

La inversión en acciones en compañías asociadas, en las cuales la Compañía ejerce influencia significativa, es reconocida inicialmente a su costo de adquisición y subsecuentemente es valuada a través del método de participación. La inversión en compañías asociadas donde la Compañía no tiene influencia significativa se reconoce a su costo de adquisición y se actualiza utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), si la entidad opera en un entorno inflacionario. Las otras inversiones en compañías asociadas son valuadas a su costo de adquisición.

**h) Botellas Retornables y No Retornables:**

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

- No retornables: Son registradas en resultados de operación al momento de la venta del producto.
- Retornables: Son clasificadas como activos de larga duración en el rubro de propiedad, planta y equipo.

Las botellas retornables son registradas a su costo de adquisición y para países con entorno económico inflacionario, son actualizadas aplicando factores de inflación a la fecha del balance general, de acuerdo con la NIF B-10.

Existen dos tipos de botellas retornables:

- En control de la Compañía, plantas y centros de distribución; y
- Entregados a los clientes, propiedad de la Compañía.

La depreciación de botellas retornables se calcula utilizando el método de línea recta sobre el costo de adquisición. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando su vida útil estimada.

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

Las botellas retornables en el mercado y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos y la diferencia entre el costo de estos activos y los depósitos recibidos se deprecia de acuerdo con sus vidas útiles.

**i) Propiedad, Planta y Equipo, neto:**

Las propiedades, planta y equipo se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. El resultado integral de financiamiento generado por la adquisición o construcción de activos calificables es capitalizado, formando parte del costo de dichos activos.

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

Las construcciones en proceso consisten en activos de larga duración que no han iniciado su operación, en otras palabras, que aún no están siendo utilizados para el fin que fueron comprados, construidos o desarrollados. La Compañía espera completar dichas inversiones durante los siguientes 12 meses.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta sobre el costo de adquisición. Cuando un rubro de propiedad, planta y equipo comprende componentes mayores que tengan vidas útiles diferentes, son registrados y depreciados de manera independiente. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil estimada de los activos.

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

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

#### j) Otros Activos:

Los otros activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro y consisten principalmente en:

- Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo. La mayoría de los acuerdos tienen una vigencia mayor a un año, y los costos relacionados son amortizados bajo el método de línea recta sobre la vigencia del contrato, con la amortización presentada como una reducción en la línea de ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, dicha amortización fue por Ps. 803, Ps. 553 y Ps. 604, respectivamente. Los costos de los acuerdos que tienen una vigencia menor a un año se registran como una disminución en la línea de ventas netas cuando se incurren.
- Mejoras en propiedades arrendadas, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al periodo establecido en el contrato, el que sea menor. En aquellos países que son inflacionarios se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación. La amortización de las mejoras en propiedades arrendadas reconocida por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 fue de Ps. 18, Ps. 19 y Ps. 20, respectivamente.

#### k) Arrendamientos:

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo son capitalizados si: i) el contrato transfiere la propiedad del activo arrendado al arrendatario al término del contrato, ii) el contrato contiene una opción para comprar el activo a un precio reducido, iii) el periodo del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado (75% o más) o iv) el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier valor residual (90% o más).

Cuando los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador, se clasifican como arrendamientos operativos y las rentas devengadas se cargan a resultados de operación conforme se incurren.

#### l) Activos Intangibles:

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. Estos activos se clasifican en activos intangibles con vida definida y activos intangibles con vida indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual se espera recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por:

- Costos de tecnología de información y sistemas de administración incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Estos costos son capitalizados y posteriormente amortizados bajo el método de línea recta en un periodo de siete años. Los gastos que no cumplen con los requisitos para su capitalización, se llevan a gastos al momento en que se incurren.
- Otros costos de sistemas de computación en la etapa de desarrollo que no están todavía en uso. Estos costos son capitalizados ya que se espera que agreguen valor como ingresos o ahorros en costos en un futuro. Estos montos serán amortizados en base al método de línea recta sobre su vida económica estimada después de ser puestos en servicio.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual para determinar si existe deterioro en el valor de los activos, o con mayor frecuencia si fuera necesario. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual se efectuó la inversión, y posteriormente se convierten a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio al cierre de cada periodo. En los países con entorno económico inflacionario, los activos intangibles de vida indefinida se actualizan aplicando los factores de inflación del país de origen y se convierten al tipo de cambio de cierre del periodo.

Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Los activos intangibles con vida indefinida también incluyen el crédito mercantil. Los derechos de distribución están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores. En México, la Compañía tiene siete contratos como embotellador; para dos territorios expiran en junio de 2013, para otros dos territorios expiran en mayo de 2015 y, adicionalmente, tres contratos que surgieron de las adquisiciones de los negocios de Grupo Tampico y Grupo CIMSA, los cuales expiran en septiembre de 2014, abril de 2016 y julio de 2016. Los contratos como embotelladores con The Coca-Cola Company vencerán para los territorios en los siguientes países: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016; y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos como embotellador son renovables automáticamente por 10 años, sujeto al derecho de cada parte de no renovarlo bajo aviso previo. Además, estos contratos generalmente pueden ser terminados en caso de un incumplimiento material. Una rescisión podría evitar la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, resultados de operación y perspectivas.

El crédito mercantil representa el excedente del costo de adquisición sobre el valor razonable de la participación de la Compañía en los activos netos identificables del territorio a la fecha de adquisición. El crédito mercantil representa aquellas sinergias existentes tanto en las operaciones adquiridas, como aquellas que se espera se obtengan con la integración de los negocios. El crédito mercantil reconocido de forma separada se realizan pruebas de deterioro de forma anual y es registrado a su costo, menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Las ganancias y pérdidas por la venta de una entidad incluyen el valor en libros del crédito mercantil relacionado con dicha entidad. El crédito mercantil es asignado a las unidades generadoras de efectivo (UGE) con el objetivo de realizar las pruebas de deterioro. La asignación se realiza a las UGEs que se espera que reciban un beneficio de la combinación de negocios que generó el crédito mercantil.

**m) Deterioro de Activos de Larga Duración:**

Los activos tangibles de larga duración depreciables, tales como propiedad, planta y equipo, se revisan por deterioro cada vez que existan circunstancias que indiquen que el valor en libros de dichos activos tangibles de larga duración es superior a su valor de recuperación.

Los activos intangibles amortizables, tales como activos intangibles de vida definida, se revisan por deterioro cada vez que existan circunstancias que indiquen que el valor en libros de un activo o grupo de activos puede no ser recuperable a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Para activos con vida útil indefinida, tales como derechos de distribución, la Compañía lleva a cabo pruebas de deterioro anuales y cada vez que existan indicios de que el valor en libros de dichos activos pudiera exceder su valor de recuperación.

Estas evaluaciones se llevan a cabo comparando el valor en libros de los activos con su valor de recuperación. El valor de recuperación se calcula utilizando diversas metodologías reconocidas, principalmente una evaluación de los flujos de efectivo futuros esperados.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía no ha registrado ajustes por deterioro en sus activos de larga duración.

**n) Pagos de The Coca-Cola Company:**

The Coca-Cola Company participa en ciertos programas de publicidad y promociones, así como en el de inversión en refrigeradores y botellas retornables de la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta y los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 ascendieron a Ps. 2,561, Ps. 2,386 y Ps. 1,945, respectivamente

**o) Obligaciones de Carácter Laboral:**

Las obligaciones de carácter laboral se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones por causa distinta de reestructuración y se determinan a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado.

Los costos por ausencias compensadas, tales como vacaciones y primas vacacionales, son provisionados sobre una base acumulativa, para lo cual se crea una provisión.

Las obligaciones laborales se consideran partidas no monetarias, y se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El costo anual de las obligaciones laborales se registra en los resultados de operación del ejercicio y el costo por servicios pasados se amortiza en resultados tomando como base la vida laboral promedio remanente de los empleados en que se espera reciban los beneficios del plan.

Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones, a través de fideicomisos irrevocables a favor de los trabajadores.

**p) Contingencias:**

La Compañía reconoce un pasivo contingente cuando es probable (i.e. la probabilidad que el evento ocurra es mayor que la probabilidad que no) que se materialicen ciertos efectos relacionados con eventos pasados y puedan cuantificarse de manera razonable. Estos eventos, así como su impacto financiero, se revelan como pérdidas contingentes en los estados financieros consolidados cuando se considera que el riesgo de pérdida es distinto a remoto. La Compañía no reconoce activos o ingresos contingentes, a menos que se reciba el reembolso. Respecto de ciertas adquisiciones de negocios anteriores, la Compañía ha sido indemnizada por los vendedores en relación con ciertas contingencias.

**q) Reconocimiento de Ingresos:**

Las ventas de productos se reconocen como ingresos al momento en que los productos se entregan al cliente y una vez que éste toma posesión de los productos. Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de promociones, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía.

Durante 2007 y 2008, la Compañía vendió algunas de sus marcas privadas a The Coca-Cola Company. Debido a que la Compañía mantiene un involucramiento continuo de forma significativa con dichas marcas, los ingresos recibidos de The Coca-Cola Company fueron inicialmente diferidos y se amortizan contra los costos relacionados con las ventas futuras de productos durante el periodo estimado de dichas ventas. El saldo de los ingresos no devengados al 31 de diciembre de 2011 y 2010 ascendió a Ps. 302 y Ps. 547, respectivamente. La porción de dicho saldo cuyo vencimiento es a corto plazo se presenta dentro del renglón de otros pasivos circulantes y ascienden a Ps. 197 y Ps. 276 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

**r) Gastos de Operación:**

Los gastos de operación se integran de los gastos de administración y los gastos de venta. Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los costos capitalizados por implementación de sistemas.

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, depreciación de botellas retornables, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el gasto de distribución ascendió a Ps. 15,125, Ps. 12,774 y Ps. 13,395, respectivamente;

- Ventas: salarios y prestaciones, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, gastos promociones y gastos de publicidad.

#### **s) Otros Gastos:**

Los conceptos que se incluyen en otros gastos son la participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU"), método de participación de asociadas, utilidad o pérdida en venta de activo fijo, reserva de contingencias, así como también sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura, así como los gastos que se deriven de actividades que no están relacionadas a la principal fuente de ingresos de la Compañía y que no forman parte del resultado integral de financiamiento.

La PTU es aplicable para México y Venezuela. En México, se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias en lo individual, excluyendo la actualización del gasto de depreciación, las ganancias o pérdidas por fluctuación cambiaria, las cuales no son incluidas hasta que el activo es realizado o el pasivo exigible, así como otros efectos de inflación son excluidos. En Venezuela, la PTU se determina aplicando el 15% a la utilidad después de impuestos, y no debe ser mayor a 4 meses de salario por empleado. La Compañía no ha registrado ninguna provisión de la PTU diferida en ninguno de los ejercicios presentados, debido a que la Compañía no considera que las partidas diferidas relevantes se materialicen.

Los pagos por indemnizaciones como resultado de programas de reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos se registran en otros gastos, en el momento en que se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas. Estos pagos por indemnizaciones son incluidos en el rubro de otros gastos (ver Nota 18).

#### **t) Impuestos a la Utilidad:**

Los impuestos a la utilidad (incluyendo su efecto por impuestos diferidos) se registran en resultados conforme se incurren. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros consolidados, la Compañía realiza análisis retrospectivos y prospectivos a mediano plazo, con el fin de determinar la base fiscal con la cual se estará gravando en el futuro, cuando existe más de una base fiscal dentro de la misma jurisdicción. La Compañía reconoce el importe del gasto por impuesto basado en el régimen fiscal que se espera en el futuro.

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos (incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales). El impuesto diferido se registra aplicando la tasa de impuesto a la utilidad promulgada a la fecha del balance, que estará en vigor cuando los impuestos diferidos activos y pasivos se esperen recuperar o liquidar. Los activos por impuestos diferidos son reducidos por una reserva de valuación, por la cantidad que no se considere recuperable.

El saldo de impuestos diferidos está compuesto por partidas monetarias y no monetarias, en base a las diferencias temporales que le dieron origen, y se clasifican como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se revertan las diferencias temporales.

El 1 de enero de 2010 entró en vigor la Reforma Fiscal Mexicana cuyos efectos más importantes en la Compañía son los siguientes: la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) incrementa del 15% al 16%; la tasa del impuesto sobre la renta cambia de 28% en 2009, a 30% en 2010, 2011 y 2012 y posteriormente en 2013 y 2014 disminuirá a 29% y 28% respectivamente.

#### **u) Resultado Integral de Financiamiento:**

El resultado integral de financiamiento incluye intereses, ganancias o pérdidas por tipo de cambio, ganancias o pérdidas en la valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados y utilidad o pérdida por posición monetaria, a excepción de cantidades que fueron capitalizadas y aquellas reconocidas como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. A continuación se describe cada partida del resultado integral de financiamiento:

- Intereses: Los gastos y productos financieros son registrados cuando se devengan, excepto por el gasto financiero capitalizado de los pasivos adquiridos para financiar activos de largo plazo;
- Fluctuación Cambiaria: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en moneda del país de origen al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio aplicable al cierre de cada periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria capitalizada de los financiamientos contratados para proyectos de inversión de activos de largo plazo y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo (ver Nota 3);
- Resultado en Valuación de la Porción Inefectiva de Instrumentos Financieros Derivados: Representa las variaciones netas en el valor razonable de la porción inefectiva de los instrumentos financieros derivados, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos; y
- Resultado por Posición Monetaria: El resultado por posición monetaria es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias de las subsidiarias que operan en entornos económicos inflacionarios, y se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo el financiamiento intercompañías en moneda extranjera considerado como inversión de largo plazo por su naturaleza (ver Nota 3), y el resultado por posición monetaria capitalizado correspondiente a los pasivos para financiar activos de largo plazo.
- En el año terminado el 31 de diciembre de 2011, la Compañía capitalizó Ps. 156 dentro del resultado integral de financiamiento. La capitalización dentro del resultado integral de financiamiento se basa en una tasa de capitalización de 5.8% aplicada a las inversiones en activos a largo plazo que requieren un año o más a la Compañía para preparar el activo para su uso. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009 la Compañía capitalizó Ps. 12 y Ps. 55, respectivamente, con base en una tasa de capitalización de 5.3% y 7.2%, respectivamente.

#### **v) Instrumentos Financieros Derivados:**

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

La Compañía valúa y registra en su balance como otros activos u otros pasivos todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, incluyendo ciertos instrumentos financieros derivados implícitos en otros contratos, y los valúa a su valor razonable, considerando precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información de mercado confiable y válida, reconocida por el sector financiero. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados en resultados del ejercicio u otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y de la efectividad de la cobertura.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el saldo de instrumentos financieros derivados fue Ps. 345 y Ps. 16 presentado en otros activos circulantes (ver Nota 8), y de Ps. 1 presentado en otros activos, al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 12). Los pasivos reconocidos al 31 de diciembre de 2011 y 2010 correspondientes a instrumentos financieros derivados ascienden a Ps. 8 y Ps. 19, y se presentan en otros pasivos circulantes (ver Nota 24a), y Ps. 424 y Ps. 498 en otros pasivos, respectivamente (ver Nota 24b).

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo de efectivo al inicio, cuando la transacción cumple con los requisitos de contabilidad de coberturas. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva de valuación se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la utilidad integral en el capital contable, y posteriormente, se reclasifica a los resultados del periodo al mismo tiempo que la posición primaria cubierta se reconoce en resultados. Cuando los instrumentos financieros derivados no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura, el cambio en el valor razonable se reconoce inmediatamente en resultados. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de la valuación del instrumento financiero derivado, se reconoce en los resultados consolidados en el periodo en que dicha variación ocurra, en la cuenta de valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

La Compañía analiza todos sus contratos para identificar derivados implícitos que debieran estar segregados del contrato principal para propósitos de valuación y registro. Cuando un instrumento financiero derivado implícito se identifica y al contrato principal no se le ha determinado su valor razonable, el derivado implícito es separado del anterior y se determina su valor razonable y se clasifica como de negociación. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos se reconocen en el resultado consolidado del periodo.

#### w) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral:

Las otras partidas acumuladas de la utilidad integral representan el ingreso neto del periodo, como se describe en la NIF B-3 "Estado de Resultados", más el resultado acumulado por conversión que resulta de la conversión de subsidiarias extranjeras a pesos mexicanos, así como el efecto de ganancias o pérdidas no realizadas en coberturas de flujo de efectivo de instrumentos financieros derivados.

Los saldos acumulados de las otras partidas de la utilidad (pérdida) integral controladora, netos de pasivos por impuestos diferidos (ver nota 23d), se especifican a continuación:

		<b>2011</b>		<b>2010</b>
Resultado acumulado por conversión	Ps.	4,364	Ps.	1,000
Ganancia no realizada en valores negociables		4		-
Pérdida en coberturas de flujo de efectivo		44		16
	Ps.	4,412	Ps.	1,016

Los cambios en el saldo del resultado acumulado por conversión fueron los siguientes:

		<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>
Saldo inicial	Ps.	1,000	Ps.	3,055	Ps.	118
Efecto de conversión		3,343		(2,078)		2,877
Efecto cambiario de préstamos intercompañía a largo plazo		21		23		60
Saldo final	Ps.	4,364	Ps.	1,000	Ps.	3,055

#### x) Emisiones de Capital:

La Compañía reconoce como una transacción de capital la emisión de acciones propias o de sus subsidiarias. La diferencia entre el valor contable de las acciones emitidas y el monto aportado por la participación no controladora o un tercero, se registra como una prima en suscripción de acciones.

#### y) Utilidad por acción:

La utilidad por acción se determina dividiendo la utilidad neta de la participación controladora entre el promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

## Nota 5. Adquisiciones.

La Compañía ha efectuado ciertas adquisiciones de negocios que fueron registradas utilizando el método de compra. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de la fecha en que la Compañía obtuvo el control de esos negocios como se revela a continuación; por lo tanto, los estados consolidados de resultados y de situación financiera por los años en los que hubo adquisiciones no son comparables con respecto a los de años anteriores.

i) El 10 de octubre de 2011, la compañía completó la adquisición del 100% de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V. ("Grupo Tampico"), un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, así como en parte de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró: (i) la emisión de 63,500,000 acciones Serie L no emitidas anteriormente y (ii) asumir una deuda previa con partes relacionadas por Ps. 2,436 millones, a cambio del 100% de participación en Grupo Tampico, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 10,264, basado en el precio por acción de Ps. 123.27 del 10 de octubre de 2011. Los costos

relacionados con la transacción fueron por Ps. 20 los cuales fueron registrados por la Compañía cuando se incurrieron, de conformidad con las NIF Mexicanas y fueron registrados como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Tampico fue incluido en los resultados de operación a partir de octubre de 2011.

A continuación se presenta la estimación preliminar del valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo Tampico:

---

**Balance General:**

Total activo circulante, incluyendo efectivo adquirido de Ps. 22	Ps.	461
Total activo no circulante		2,529
Derechos de distribución		4,800
Total activo		7,790
Total pasivo		(804)
Activos netos adquiridos		6,986
Crédito mercantil		3,278
Total precio de compra	Ps.	10,264

---

La asignación del precio de compra es de carácter preliminar, ya que se encuentra pendiente de obtener el reporte de valuación final del valor razonable de los derechos de distribución realizado por un experto valuador externo. A la fecha, sólo se ha recibido el reporte preliminar.

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

---

**Estado de Resultados:**

Ingresos totales	Ps.	1,056
Utilidad de operación		117
Utilidad antes de impuestos		43
Utilidad neta		31

---

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

A continuación se presenta la estimación preliminar del valor razonable de los activos netos adquiridos de Grupo CIMSA:

---

**Balance General:**

Total activo circulante, incluyendo efectivo adquirido de Ps. 188	Ps.	737
Total activo no circulante		2,802
Derechos de distribución		6,228
Total activo		9,767
Total pasivo		(586)
Activos netos adquiridos		9,181
Crédito mercantil		1,936
Total precio de compra	Ps.	11,117

---

La asignación del precio de compra de la Compañía es de carácter preliminar, ya que se encuentran pendientes de obtener los reportes de valuación final del valor razonable de propiedad, planta y equipo y los derechos de distribución realizados por expertos valuadores externos. A la fecha, sólo se han recibido reportes preliminares.

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de Grupo CIMSA por el mes de diciembre de 2011:

---

**Estado de Resultados:**

Ingresos totales	Ps.	429
Utilidad de operación		60
Utilidad antes de impuestos		32
Utilidad neta		23

---

iii) En febrero de 2009, la Compañía, junto con The Coca-Cola Company, adquirió ciertos activos del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Esta adquisición se realizó con el objetivo de reforzar la posición de la Compañía en el negocio de agua en Colombia. El negocio de agua embotellada Brisa pertenecía previamente a una subsidiaria de SABMiller. La transacción consistió en un precio de compra inicial de \$ 92, de los cuales \$ 46 fueron pagados por la Compañía y \$ 46 por The Coca-Cola Company. La marca Brisa y ciertos activos intangibles, fueron adquiridos por The Coca-Cola Company, y la propiedad, equipo e inventario relacionados con la producción fueron adquiridos por la Compañía; así como también adquirió el derecho de distribución de los productos Brisa en el territorio colombiano. Además del precio inicial de compra se acordó una contraprestación contingente relacionada con las ventas netas subsecuentes del negocio de agua embotellada Brisa. El precio total de compra incurrido por la Compañía fue Ps. 730, los cuales consisten de Ps. 717 en pagos en efectivo, y pasivos asumidos por Ps. 13. Los costos relacionados con la transacción fueron registrados en resultados por la Compañía en el momento en que se incurrieron, como lo requieren las NIF's mexicanas. Después de un periodo de transición, la Compañía comenzó a consolidar los resultados de las operaciones de Brisa el 1 de junio de 2009.

A continuación se muestra el valor razonable estimado de los activos netos de Brisa adquiridos por la Compañía:

Propiedad y equipo relacionados con la producción, a valor razonable	Ps.	95
Derechos de distribución de vida indefinida, a valor razonable		635
Activos netos adquiridos / precio de compra	Ps.	730

Los resultados de operación de Brisa por el periodo de adquisición y hasta el 31 de diciembre de 2009, no fueron materiales para el resultado consolidado de operación de la Compañía.

iv) Información financiera pro forma no auditada.

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

Los ajustes pro forma no auditados asumen que las adquisiciones fueron hechas al inicio del año inmediato anterior al año de la adquisición y se basan en la información disponible y supuestos que la administración de la Compañía considera razonables. La información financiera pro forma no pretende representar el efecto que hubiese tenido en las operaciones consolidadas de la Compañía de haber efectuado estas transacciones al inicio de cada año, ni con la intención de predecir los resultados futuros de las operaciones de la Compañía.

**Información financiera pro forma  
consolidada no auditada por el  
periodo 1 de enero al 31 de diciembre**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Ingresos totales	Ps. 132,552	Ps. 111,710
Utilidad antes de impuestos	17,866	15,454
Utilidad neta	Ps. 12,019	Ps. 10,968
Utilidad por acción	Ps. 6.15	Ps. 5.67

El negocio de Brisa no se incluye en esta información financiera pro forma consolidada por ser una adquisición de 2009.

## Nota 6. Cuentas por Cobrar, neto.

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Clientes	Ps. 6,533	Ps. 4,616
Documentos por cobrar a clientes a corto plazo	74	232
Estimación de cuentas incobrables	(298)	(223)
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 13)	1,157	1,030
FEMSA y subsidiarias (Nota 13)	314	161
Otras partes relacionadas (Nota 13)	157	114
Otros	697	433
	Ps. 8,634	Ps. 6,363

Los cambios en el saldo de la reserva de cuentas incobrables se integran de la siguiente forma:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Saldo inicial	Ps. 223	Ps. 215	Ps. 185
Provisión del año	153	113	78
Cargos y cancelaciones de cuentas incobrables	(86)	(95)	(73)
Actualización de saldos iniciales en economías inflacionarias	8	(10)	25
Saldo final	Ps. 298	Ps. 223	Ps. 215

## Nota 7. Inventarios, neto.

	2011		2010	
Productos terminados	Ps.	2,559	Ps.	1,732
Materias primas		2,835		2,032
Refacciones		626		596
Material de empaque		153		128
Mercancías en tránsito		1,428		422
Estimación de inventarios obsoletos		(106)		(105)
Otros		78		202
	Ps.	7,573	Ps.	5,007

## Nota 8. Otros Activos Circulantes.

	2011		2010	
Pagos anticipados	Ps.	1,070	Ps.	528
Activos disponibles para la venta		25		123
Acuerdos con clientes		194		90
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)		345		16
Otros		43		117
	Ps.	1,677	Ps.	874

A continuación se presentan los pagos anticipados al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

	2011		2010	
Anticipos para inventarios	Ps.	449	Ps.	124
Publicidad y gastos promocionales diferidos		209		200
Anticipos para proveedores de servicios		220		147
Seguros pagados por anticipado		47		20
Otros		145		37
	Ps.	1,070	Ps.	528

El monto total de publicidad y gastos promocionales diferidos cargado a los estados consolidados de resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, fue de Ps. 4,508, Ps. 3,979 y Ps. 3,278, respectivamente.

## Nota 9. Inversión en Acciones.

Compañía	% Tenencia	2011		2010	
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") <sup>(1)(3)</sup>	19.2%	Ps.	100	Ps.	67
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. <sup>(1)(3)</sup>	24.0%		819		603
KSP Participações, LTDA <sup>(1)</sup>	38.7%		102		93
Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, LTDA (SABB) <sup>(1)(3)</sup>	19.7%		931		-
Sucos del Valle do Brasil, LTDA <sup>(1)(3)</sup>	19.9%		-		340
Mais Industria de Alimentos, LTDA <sup>(1)(3)</sup>	19.9%		-		474
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA <sup>(1)</sup>	50.0%		142		87
Holdfab2 Participações Societárias, LTDA ("Holdfab2") <sup>(1)</sup>	27.7%		262		300
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. <sup>(1)</sup>	35.0%		70		69
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") <sup>(2)</sup>	2.5%		69		69
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I., S.A. de C.V. <sup>(1)</sup>	50.0%		703		-
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V. <sup>(1)</sup>	50.0%		161		-
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. <sup>(1)</sup>	13.2%		281		-
Otras	Varios		16		6
		Ps.	3,656	Ps.	2,108

### Método de valuación:

<sup>(1)</sup> Método de participación. La fecha de los estados financieros de las afiliadas utilizada para la valuación bajo el método de participación es al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

<sup>(2)</sup> El menor entre el costo de adquisición y su valor razonable estimado.

<sup>(3)</sup> La Compañía tiene influencia significativa en estas compañías por tener representación en el Consejo de Administración y en las decisiones operativas.

En agosto de 2010, la Compañía hizo una inversión por aproximadamente Ps. 295 (R\$ 40 millones) en Holdfab2 representando un 27.7%. Holdfab2 tiene una inversión del 50% en Leao Junior, una compañía productora de té en Brasil.

En 2010, los accionistas de Jugos del Valle, incluyendo a la Compañía, acordaron escindir los derechos de distribución. Esta distribución le representó a la Compañía una disminución de su inversión en acciones de Ps. 735 y un incremento de los activos intangibles (derechos de distribución de una entidad legal independiente) por el mismo monto. En 2011, la Compañía incrementó su porcentaje de participación en Jugos del Valle de 19.8% a 24%, como resultado de las participaciones que tenían las compañías adquiridas reveladas en la Nota 5.

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

En junio de 2011, una reorganización de las inversiones brasileñas ocurrió a través de la fusión de las compañías Sucos del Valle do Brasil, LTDA y Mais Industria de Alimentos, LTDA, surgiendo una nueva compañía con el nombre de Sistema de Alimentos e Bebidas do Brasil, LTDA.

## Nota 10. Propiedad, Planta y Equipo, neto.

2010	Terrenos	Edificios, Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Inversiones en Proceso	Activos valuados a su Valor Neto Realizable	Botellas	Otros	Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2010	Ps. 3,661	Ps. 40,469	Ps. 9,173	Ps. 2,364	Ps. 288	Ps. 2,024	Ps. 527	Ps. 58,506
Compras	-	1,286	977	3,454	-	1,013	115	6,845
Transferencias de/(a) activos clasificados como mantenidos para su venta	(64)	28	-	-	71	-	-	35
Bajas	(27)	(1,451)	(540)	-	(30)	(612)	(32)	(2,692)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(269)	(5,094)	(730)	(496)	(140)	-	(214)	(6,943)
Efectos por actualización por reconocimiento de la inflación	98	1,508	249	47	-	14	64	1,980
Transferencias a propiedades de inversión	-	1,937	700	(3,046)	-	409	-	-
Capitalización de resultado integral de financiamiento	-	-	-	(33)	-	-	-	(33)
Saldo al 31 de diciembre de 2010	Ps. 3,399	Ps. 38,683	Ps. 9,829	Ps. 2,290	Ps. 189	Ps. 2,848	Ps. 460	Ps. 57,698

2011	Terrenos	Edificios, Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Inversiones en Proceso	Activos valuados a su Valor Neto Realizable	Botellas	Otros	Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2011	Ps. 3,399	Ps. 38,683	Ps. 9,829	Ps. 2,290	Ps. 189	Ps. 2,848	Ps. 460	Ps. 57,698
Compras y activos adquiridos en combinaciones de negocios	598	4,000	1,788	3,866	-	1,441	184	11,877
Transferencias de/(a) activos clasificados como mantenidos para su venta	125	114	-	-	(42)	-	-	197
Bajas	(51)	(1,731)	(572)	-	(89)	(694)	(114)	(3,251)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	183	1,862	481	107	20	110	44	2,807
Efectos por actualización por reconocimiento de la inflación	113	1,916	301	83	-	31	11	2,455
Transferencias de inversiones en proceso completadas	23	2,532	380	(3,333)	-	398	-	-
Capitalización de resultado integral de financiamiento	-	-	-	(14)	-	-	-	(14)
Saldo al 31 de diciembre de 2011	Ps. 4,390	Ps. 47,376	Ps. 12,207	Ps. 2,999	Ps. 78	Ps. 4,134	Ps. 585	Ps. 71,769

Depreciación 2010	Edificios, Maquinaria y Equipo	Equipo de Refrigeración	Botellas	Otros	Total
Saldo inicial al 1 de enero de 2010	Ps. (21,186)	Ps. (6,016)	Ps. (166)	Ps. (195)	Ps. (27,563)
Transferencias de/(a) activos clasificados como mantenidos para su venta	64	-	-	-	64
Bajas	1,196	528	215	1	1,940
Depreciación del periodo	(1,763)	(826)	(700)	(44)	(3,333)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	3,233	642	56	85	4,016
Efectos por actualización por reconocimiento de la inflación	(756)	(177)	-	(15)	(948)
Saldo al 31 de diciembre de 2010	Ps. (19,212)	Ps. (5,849)	Ps. (595)	Ps. (168)	Ps. (25,824)

<b>Depreciación 2011</b>	<b>Edificios, Maquinaria y Equipo</b>	<b>Equipo de Refrigeración</b>	<b>Botellas</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
Saldo inicial al 1 de enero de 2011	Ps. (19,212)	Ps. (5,849)	Ps. (595)	Ps. (168)	Ps. (25,824)
Transferencias de / (a) activos clasificados como mantenidos para su venta	(39)	-	-	-	(39)
Bajas	1,704	206	201	64	2,175
Depreciación del periodo	(2,143)	(1,080)	(894)	(46)	(4,163)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(946)	(340)	22	(18)	(1,282)
Efecto por actualización por reconocimiento de la inflación	(951)	(166)	-	(17)	(1,134)
Saldo al 31 de diciembre de 2011	Ps. (21,587)	Ps. (7,229)	Ps. (1,266)	Ps. (185)	Ps. (30,267)

<b>Valor en libros - neto</b>	<b>Terrenos</b>	<b>Edificios, Maquinaria y Equipo</b>	<b>Equipo de Refrigeración</b>	<b>Inversiones en proceso</b>	<b>Activos Valuados a Valor de Realización</b>	<b>Botellas</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
Al 1 de enero de 2010	Ps. 3,661	Ps.19,283	Ps. 3,157	Ps. 2,364	Ps. 288	Ps. 1,858	Ps. 332	Ps. 30,943
Al 31 de diciembre de 2010	3,399	19,471	3,980	2,290	189	2,253	292	31,874
Al 1 de enero de 2011	3,399	19,471	3,980	2,290	189	2,253	292	31,874
Al 31 de diciembre de 2011	4,390	25,788	4,979	2,999	78	2,868	400	41,502

La Compañía tiene identificados activos de larga duración que no son considerados estratégicos para la operación actual y futura del negocio y se consideran en desuso. Dichos activos consisten en terrenos, edificios y equipo de acuerdo con los programas aprobados para la disposición de estas inversiones. Dichos activos de larga duración han sido valuados a su valor estimado de realización, sin exceder su costo de adquisición y se integran como sigue:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Brasil	Ps. -	Ps. 33
Venezuela	55	96
Panamá	17	37
Costa Rica	3	12
Nicaragua	3	9
Guatemala	-	2
	Ps. 78	Ps. 189
Terrenos	Ps. 38	Ps. 100
Edificios, maquinaria y equipo	40	89
	Ps. 78	Ps. 189

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración, la Compañía reconoció pérdidas (ganancias) de Ps. 5, Ps. 41 y Ps. (8), por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

El monto total estimado al que ascenderán los proyectos de construcción en proceso es de Ps. 2,007, los cuales se esperan tener completados en un periodo de no más de un año.

Como se menciona en la Nota 4u), durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía capitalizó Ps. 156, Ps. 12 y Ps. 55 en el resultado integral de financiamiento, respectivamente, los cuales surgen de Ps. 3,748, Ps. 1,929 y Ps. 845 de activos calificables. Los importes se han capitalizado, asumiendo una tasa de capitalización anual de 5.8%, 5.3% y 7.2%, respectivamente, y una vida estimada de los activos calificables por 7 años.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el resultado integral de financiamiento se analiza de la siguiente manera:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Resultado integral de financiamiento	Ps. 1,214	Ps. 1,240	Ps. 1,428
Monto capitalizado	156	12	55
Monto neto en el estado de resultados	Ps. 1,058	Ps. 1,228	Ps. 1,373

## Nota 11. Activos Intangibles, neto.

	2011	2010
<b>Activos intangibles no amortizables:</b>		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios de: <sup>(1)</sup>		
México, Centroamérica <sup>(2)</sup> , Venezuela, Colombia y Brasil	Ps. 46,413	Ps. 44,157
Argentina, Buenos Aires	339	297
México, Tapachula, Chiapas	132	132
Costa Rica, Compañía Latinoamericana de Bebidas	142	148
Argentina (CICAN)	16	14
México (Agua de los Ángeles) (Nota 5)	18	18
Brasil (REMIL) (Nota 5)	2,880	2,866
Colombia (Brisa) (Nota 5)	786	705
Derechos de distribución de productos marca Jugos del Valle	886	735
Derechos de distribución de bebidas marca Mundet en Puebla, México	97	97
Derechos de distribución de Grupo Tampico (Nota 5)	4,800	-
Derechos de distribución de Grupo CIMSA (Nota 5)	6,228	-
Crédito Mercantil por adquisición de Grupo Tampico (Nota 5)	3,278	-
Crédito Mercantil por adquisición de Grupo CIMSA (Nota 5)	1,936	-
Otros	85	-
<b>Activos intangibles amortizables:</b>		
Costos por sistemas en desarrollo	1,743	1,788
Costo por implementación de sistemas, neto	891	248
Otros	5	8
	Ps. 70,675	Ps. 51,213

<sup>(1)</sup> Los territorios de la tabla anterior son agrupados con base en la transacción de adquisición de manera específica. Por ejemplo México, Centroamérica, Venezuela, Colombia y Brasil fueron adquiridos de Panamco en 2003 y por lo tanto se presentan juntos.

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

Los cambios en el saldo de los activos intangibles no amortizables se presentan a continuación:

	2011	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 49,169	Ps. 49,520	Ps. 46,892
Adquisiciones	16,478	832	695
Efecto por conversión de activos intangibles denominados en moneda extranjera	2,389	(1,183)	1,933
Saldo final	Ps. 68,036	Ps. 49,169	Ps. 49,520

Los cambios en el saldo de los activos intangibles amortizables se presentan a continuación:

	Inversión Acumulado al inicio del año	Adiciones	Transferencias de proyectos terminados	Amortización Acumulado al inicio del año	Por el año	Neto	Amortización estimada por año
<b>2011</b>							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,788	Ps. 419	Ps. (464)	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,743	Ps. -
Costo por implementación de sistemas, neto	882	326	464	(634)	(147)	891	425
Otros	15	-	-	(7)	(3)	5	3
<b>2010</b>							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,188	Ps. 751	Ps. (151)	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,788	Ps. -
Costo por implementación de sistemas, neto	694	37	151	(515)	(119)	248	306
Otros	15	-	-	(4)	(3)	8	3
<b>2009</b>							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 333	Ps. 855	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,188	Ps. 170
Costo por implementación de sistemas, neto	558	136	-	(344)	(171)	179	18
Otros	15	-	-	(1)	(3)	11	3

La amortización estimada para los activos intangibles de vida útil definida por los próximos cinco años, se presenta a continuación:

	2012	2013	2014	2015	2016
Amortización de sistemas	Ps. 425	Ps. 365	Ps. 333	Ps. 314	Ps. 285
Otros	3	2	-	-	-

## Nota 12. Otros Activos.

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Acuerdos con clientes, neto (Nota 4j)	Ps. 256	Ps. 186
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	309	267
Cuentas por cobrar a largo plazo de Grupo Estrella Azul con vencimiento en 2021 (Nota 13)	785	-
Cuentas por cobrar a largo plazo	20	15
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	-	1
Comisiones y gastos por colocación de deuda, neta	57	56
Publicidad pagada por anticipado a largo plazo	113	125
Depósitos en garantía	942	893
Anticipos para adquisiciones de propiedad, planta y equipo	296	226
Bonos por devengar	97	84
Otros	375	232
	Ps. 3,250	Ps. 2,085

## Nota 13. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas.

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

<b>Saldos</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Activos (corto plazo incluido dentro de las cuentas por cobrar)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 314	Ps. 161
The Coca-Cola Company	1,157	1,030
Otros	163	134
Activos (largo plazo incluido en otros activos)		
Grupo Estrella Azul	785	-
	2,419	1,325
Pasivos (incluidos dentro de los proveedores, otros pasivos y préstamos)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 753	Ps. 603
The Coca-Cola Company	2,853	1,911
BBVA Bancomer, S.A. <sup>(1)</sup>	1,000	1,000
Banco Nacional de México, S.A. <sup>(1)</sup>	-	500
Grupo Tampico	8	-
Otros	704	388
	Ps. 5,318	Ps. 4,402

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. En consecuencia, por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, no hubo gastos por incobrabilidad de saldos de partes relacionadas.

Operaciones	2011		2010		2009	
<b>Ingresos:</b>						
Ventas a partes relacionadas	Ps.	2,186	Ps.	1,665	Ps.	1,300
<b>Egresos:</b>						
Compras de materia prima, cerveza, activos y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias		3,665		5,412		5,941
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company		21,183		19,371		16,863
Compras de cerveza y gastos operativos con Heinelcen		3,343		2,619		-
Publicidad reembolsada a The Coca-Cola Company		874		1,117		780
Compras de azúcar a Beta San Miguel		1,398		1,307		713
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.		701		684		783
Compras a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.		1,248		1,206		1,044
Compras de productos enlatados a IEQSA		262		196		208
Intereses pagados a The Coca-Cola Company		7		5		25
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)		61		52		54
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. <sup>(1)</sup>		51		52		65
Intereses pagados por deuda a Banco Nacional de México, S.A. <sup>(1)</sup>		6		26		33
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. <sup>(1)</sup>		37		-		38
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. <sup>(1)</sup>		20		29		39
Compras a Grupo Tampico		175		-		-
Otros gastos con partes relacionadas		40		16		17

<sup>(1)</sup> 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 directivos relevantes) de la Compañía y sus subsidiarias fueron:

	2011		2010		2009	
Beneficios directos a corto y largo plazo	Ps.	743	Ps.	748	Ps.	762
Beneficios por terminación		10		31		41

## Nota 14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

De acuerdo a la NIF B-15, los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda de registro, funcional o de reporte de cada unidad reportada. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, los activos, pasivos y operaciones denominados en moneda extranjera expresados en pesos mexicanos son:

Saldos	2011			2010		
	Dólares Americanos	Euros	Total	Dólares Americanos	Euros	Total
<b>Activos</b>						
Corto plazo	Ps. 5,167	Ps. -	Ps. 5,167	Ps. 7,154	Ps. -	Ps. 7,154
Largo plazo	785	-	785	20	-	20
<b>Pasivos</b>						
Corto plazo	1,964	41	2,005	1,250	245	1,495
Largo plazo	7,199	-	7,199	6,401	-	6,401

Operaciones	2011		2010		2009	
	Dólares Americanos					
<b>Ingresos</b>						
	Ps.	418	Ps.	429	Ps.	571
<b>Egresos:</b>						
Compra de materia prima	Ps.	8,753	Ps.	5,197	Ps.	6,907
Intereses		338		282		148
Compra de activo fijo		226		258		173
Otros		623		651		682
	Ps.	9,940	Ps.	6,388	Ps.	7,910

Al 2 de marzo de 2012, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 12.7723 por dólar americano. La posición financiera de la Compañía en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2011.

## Nota 15. Obligaciones Laborales.

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales relacionados a pensiones, primas de antigüedad y beneficios por retiro. Los beneficios varían dependiendo del país.

### a) Supuestos:

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad de los supuestos utilizados en sus cálculos de pasivos laborales. Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo:

	2011	2011	2010	2010	2009	2009
	Tasas reales para países inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios	Tasas reales para países inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios	Tasas reales para países inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios
Tasa de descuento anual	1.5%-2.2%	5.5%-9.7%	1.5% - 2.6%	5.5% - 9.7%	1.5% - 3.0%	6.5% - 9.8%
Incremento de sueldos	1.0%-1.5%	4.0%-6.5%	1.5%	4.0% - 6.5%	1.5%	4.5% - 8.0%
Tasa de rendimiento de la inversión	0.5%	7.0%-9.7%	0.5%	7.0% - 11.2%	1.5% - 3.0%	8.2% - 9.8%

Las bases utilizadas para la determinación de la tasa de rendimiento a largo plazo están soportadas a través de un análisis histórico de los rendimientos promedio en términos reales de los últimos 30 años para los Certificados de Tesorería del Gobierno Federal para inversiones mexicanas, Bonos del Tesoro de cada país para otras inversiones y de las expectativas de rendimiento a largo plazo para el portafolio de inversión que se maneja actualmente.

Con base en estos supuestos, se realizó una estimación de los beneficios esperados a ser pagados en los próximos años por las obligaciones laborales, los cuales se muestran a continuación:

	Plan de Pensiones y Jubilaciones		Prima de Antigüedad		Indemnizaciones	
2012	Ps.	194	Ps.	10	Ps.	108
2013		119		9		98
2014		98		10		94
2015		98		11		92
2016		95		11		88
2017 a 2021		640		71		415

### b) Saldos de las Obligaciones:

	2011		2010	
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>				
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	586	Ps.	569
Obligaciones por personal activo		702		671
Obligaciones por beneficios adquiridos		1,288		1,240
Obligaciones por beneficios definidos		2,160		1,636
Fondo de plan de pensiones a valor razonable		(1,068)		(774)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear		1,092		862
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(188)		(198)
Pérdida actuarial por amortizar		(5)		115
Total	Ps.	899	Ps.	779
<b>Prima de antigüedad:</b>				
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps.	7	Ps.	7
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años		81		57
Obligaciones por beneficios adquiridos		88		64
Obligaciones por beneficios definidos		167		94
Fondo de prima de antigüedad a valor razonable		(19)		-
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear		148		94
Pérdida actuarial por amortizar		(7)		(11)
Total	Ps.	141	Ps.	83
<b>Indemnizaciones:</b>				
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	483	Ps.	560
Obligaciones por beneficios definidos		534		421
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(37)		(73)
Total	Ps.	497	Ps.	348
Total obligaciones laborales	Ps.	1,537	Ps.	1,210

Las utilidades o pérdidas actuariales acumuladas fueron generadas por las diferencias en los supuestos utilizados en los cálculos actuariales al principio del ejercicio contra el comportamiento real de dichas variables al cierre del ejercicio actual.

### c) Activos del Fondo:

Los activos del fondo están constituidos por instrumentos de rendimiento fijo y variable, valuados a valor de mercado.

Los activos del fondo se encuentran invertidos en los siguientes instrumentos financieros:

Tipo de instrumento	2011	2010
<b>Rendimiento Fijo:</b>		
Instrumentos bursátiles	2%	3%
Instrumentos bancarios	1%	3%
Instrumentos del Gobierno Federal de sus respectivos países	84%	76%
<b>Rendimiento Variable:</b>		
Acciones listadas en mercados de valores	13%	18%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos gubernamentales y/o Sociedades de Inversión de Renta Fija y para el porcentaje restante estableció un portafolio objetivo. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este portafolio en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan.

Los montos y tipos de acciones de la Compañía y las partes relacionadas, incluidos en los activos del plan, son los siguientes:

	2011	2010
<b>Deuda:</b>		
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	Ps. 2	Ps. 2
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	-
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	2	2
Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	17	-
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	7	-
<b>Capital:</b>		
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	1	-
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	5	-

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera realizar contribuciones significativas a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

### d) Costo Neto del Periodo:

	2011	2010	2009
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>			
Costo laboral	Ps. 103	Ps. 85	Ps. 88
Costo financiero	137	119	115
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(83)	(60)	(51)
Amortización de servicios pasados	11	11	1
Amortización de pérdida actuarial	2	(3)	11
	Ps. 170	Ps. 152	Ps. 164
<b>Prima de antigüedad:</b>			
Costo laboral	Ps. 15	Ps. 11	Ps. 11
Costo financiero	8	7	6
Amortización de la pérdida neta actuarial	2	3	-
	Ps. 25	Ps. 21	Ps. 17
<b>Indemnizaciones:</b>			
Costo laboral	Ps. 59	Ps. 52	Ps. 47
Costo financiero	26	23	26
Amortización del pasivo de transición	38	36	36
Amortización de la pérdida neta actuarial	28	49	23
	151	160	132
	Ps. 346	Ps. 333	Ps. 313

**e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>		
Saldo inicial	Ps. 1,636	Ps. 1,424
Costo laboral	103	85
Costo financiero	137	119
Pérdida (utilidad) actuarial	61	102
Pérdida (utilidad) en valuación por tipo de cambio	50	(3)
Pagos de beneficios	(77)	(91)
Adquisiciones	250	-
Saldo final	Ps. 2,160	Ps. 1,636
<b>Prima de antigüedad:</b>		
Saldo inicial	Ps. 94	Ps. 85
Costo laboral	15	11
Costo financiero	8	6
Utilidad (pérdida) actuarial	(1)	3
Pagos de beneficios	(11)	(11)
Adquisiciones	62	-
Saldo final	Ps. 167	Ps. 94
<b>Indemnizaciones:</b>		
Saldo inicial	Ps. 421	Ps. 426
Costo laboral	59	52
Costo financiero	26	23
Pérdida actuarial	11	49
Pagos de beneficios	(96)	(129)
Adquisiciones	113	-
Saldo final	Ps. 534	Ps. 421

**f) Cambios en los Saldos de los Activos del Fondo:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>		
Saldo inicial	Ps. 774	Ps. 727
Rendimientos de los activos del fondo	40	69
Valuación por tipo de cambio pérdida (utilidad)	5	(5)
Beneficios pagados	(12)	(17)
Adquisiciones	229	-
Rentas vitalicias	32	-
Saldo final	Ps. 1,068	Ps. 774
<b>Primas de antigüedad:</b>		
Saldo inicial	Ps. -	Ps. -
Rendimientos de los activos del fondo	(1)	-
Adquisiciones	20	-
Saldo final	Ps. 19	Ps. -

A continuación se presenta la información anual relacionada a las diferentes obligaciones de beneficios definidos, por el año terminado al 31 de diciembre de 2011 y por los 4 años precedentes:

	2011	2010	2009	2008	2007
<b>Plan de pensiones y jubilaciones al 31 de diciembre:</b>					
Obligaciones por beneficios definidos	Ps. 2,160	Ps. 1,636	Ps. 1,424	Ps. 1,351	Ps. 1,188
Fondo de plan de pensiones a valor razonable	(1,068)	(774)	(727)	(517)	(566)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	Ps. 1,092	Ps. 862	Ps. 697	Ps. 834	Ps. 622
<b>Prima de antigüedad al 31 de diciembre:</b>					
Obligaciones por beneficios definidos	Ps. 167	Ps. 94	Ps. 85	Ps. 79	Ps. 77
Prima de antigüedad a valor razonable	(19)	-	-	-	-
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	Ps. 148	Ps. 94	Ps. 85	Ps. 79	Ps. 77
<b>Indemnizaciones al 31 de diciembre:</b>					
Obligaciones por beneficios definidos	Ps. 534	Ps. 421	Ps. 426	Ps. 392	Ps. 308

## Nota 16. Programa de Bonos.

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

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono y se establecen con base en la metodología del Valor Económico Agregado (Economic Value Added por sus siglas en inglés "EVA"). El objetivo establecido para los ejecutivos de cada negocio está basado en una combinación del EVA generado por la Compañía y FEMSA consolidado, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales, representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios del año para cada ejecutivo.

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo para la compra de acciones u opciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades en la organización, el resultado del EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual. Para los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, el bono anual consiste en un 50% en acciones u opciones de FEMSA y el 50% restante en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 599, Ps. 547 y Ps. 630, respectivamente.

## Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

Al 31 de diciembre de 2011

	2012	2013	2014	2015	2016	En adelante	Valor en libros	Diciembre 2010
<b>Deuda a corto plazo:</b>								
<b>Pesos argentinos</b>								
Préstamos bancarios	Ps. 325	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 325	Ps. 507
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	14.9%	-	-	-	-	-	14.9%	15.3%
<b>Pesos Colombianos</b>								
Préstamos bancarios	295	-	-	-	-	-	295	1,072
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	6.8%	-	-	-	-	-	6.8%	4.4%
<b>Reales Brasileños</b>								
Documentos por pagar	-	-	-	-	-	-	-	36
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	-	-	Varias
<b>Pesos Mexicanos</b>								
Préstamos bancarios	18	-	-	-	-	-	18	-
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	6.9%	-	-	-	-	-	6.9%	-
	Ps. 638	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 638	Ps. 1,615
<b>Deuda a largo plazo:</b>								
<b>Deuda de interés fijo:</b>								
<b>Dólares Americanos</b>								
Bonos	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 6,990	Ps. 6,990	Ps. 6,179
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	4.6%
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	4
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	-	-	3.8%
<b>Pesos Mexicanos</b>								
Certificados Bursátiles <sup>(2)</sup>	-	-	-	-	-	2,500	2,500	-
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	8.3%	8.3%	-
<b>Pesos Argentinos</b>								
Préstamos bancarios	514	81	-	-	-	-	595	684
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	16.4%	15.7%	-	-	-	-	18.5%	16.5%
<b>Reales Brasileños</b>								
Documentos por pagar	9	15	15	14	10	36	99	102
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%
<b>Deuda de interés variable:</b>								
<b>Dólares Americanos</b>								
Préstamos bancarios	42	209	-	-	-	-	251	222
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	0.7%	0.7%	-	-	-	-	0.7%	0.6%
<b>Pesos Mexicanos</b>								
Préstamos bancarios	67	266	1,392	2,825	-	-	4,550	4,550
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	-	-	5.0%	5.1%
Certificados Bursátiles <sup>(2)</sup>	3,000	-	-	-	2,500	-	5,500	3,000
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	4.7%	-	-	-	4.9%	-	4.8%	4.8%
<b>Pesos Colombianos</b>								
Préstamos bancarios	1,140	181	-	-	-	-	1,321	994
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	6.2%	6.6%	-	-	-	-	6.3%	4.7%
<b>Pesos Argentinos</b>								
Préstamos bancarios	130	-	-	-	-	-	130	-
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	27.3%	-	-	-	-	-	27.3%	-
<b>Reales Brasileños</b>								
Documentos por pagar	-	-	-	-	-	-	-	1
Tasa de interés <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	-	-	Varias
<b>Deuda a largo plazo</b>	<b>4,902</b>	<b>752</b>	<b>1,407</b>	<b>2,839</b>	<b>2,510</b>	<b>9,526</b>	<b>21,936</b>	<b>15,736</b>
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	4,902	-	-	-	-	-	4,902	225
<b>Total deuda a largo plazo</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. 752</b>	<b>Ps. 1,407</b>	<b>Ps. 2,839</b>	<b>Ps. 2,510</b>	<b>Ps. 9,526</b>	<b>Ps. 17,034</b>	<b>Ps. 15,511</b>

<sup>(1)</sup> Tasa anual promedio ponderada.

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de apalancamiento. A la fecha de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

<sup>(2)</sup> Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía cuenta con los siguientes certificados bursátiles emitidos en la Bolsa Mexicana de Valores:

Fecha de Emisión	Vencimiento	Importe	Tasa
2007	2012	Ps. 3,000	Tasa TIIE <sup>(1)</sup> a 28 días – 6 bps
2011	2016	Ps. 2,500	Tasa TIIE <sup>(1)</sup> a 28 días – 13 bps
2011	2021	Ps. 2,500	8.27%

<sup>(1)</sup> TIIE - Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

El 5 de febrero de 2010, la Compañía emitió US \$500 en Bonos a una tasa fija de interés de 4.625%. Estos Bonos tienen vencimiento el 15 de febrero de 2020.

El 18 de abril de 2011, la Compañía emitió Ps. 2,500 en Bonos Nacionales a una tasa fija de interés de 8.27%. Estos Bonos tienen vencimiento al 5 de abril de 2021.

El 18 de abril de 2011, la Compañía emitió Ps. 2,500 en Bonos Nacionales a una tasa variable de interés de TIIE + 13 bps. Estos Bonos tienen vencimiento al 11 de abril de 2016.

Al 31 de diciembre de 2011, del total de deuda de KOF por Ps. 22,574 millones, Ps. 19,791 estaban garantizados por Propimex, la principal subsidiaria en México, y el resto de la deuda no estaba garantizada.

## Nota 18. Otros Gastos.

	2011	2010	2009
PTU (ver Nota 4s)	Ps. 1,060	Ps. 672	Ps. 792
Pérdida en venta de activo fijo	98	231	187
Provisión de contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	112	104	152
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)	–	(179)	(311)
Indemnizaciones por reestructura	217	470	113
Método de participación en asociadas	(86)	(217)	(142)
Provisión de vacaciones - Reconocimiento inicial	–	–	236
Pérdida en el retiro de activos de larga duración	606	7	124
Otros	319	204	298
Total	Ps. 2,326	Ps. 1,292	Ps. 1,449

## Nota 19. Valor Razonable de los Instrumentos Financieros.

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

- **Nivel 1:** Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que puede acceder la Compañía a la fecha de medición.
- **Nivel 2:** Datos observables para el activo o pasivo ya sea de forma directa o indirecta, pero que son diferentes a los precios cotizados incluidos en el Nivel 1.
- **Nivel 3:** Es información no observable para el activo o pasivo. Información no observable es utilizada para medir el valor razonable cuando no hay datos observables disponibles, para efectos de determinar dicho valor aún cuando exista poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como Nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados a valor presente. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

	2011		2010	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Fideicomiso de los activos del plan de pensiones (Nota 15f)	Ps. 1,068	Ps. –	Ps. 774	Ps. –
Instrumentos financieros derivados activo (Nota 4v)	–	345	–	16
Instrumentos financieros derivados (pasivo) (Nota 4v)	–	(432)	–	(517)
Valores negociables (Nota 4c)	330	–	–	–

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

**a) Deuda Total:**

El valor razonable de los préstamos bancarios y de los créditos sindicados se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento aplicada se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares. El valor razonable de los documentos por pagar se calcula con los precios cotizados en el mercado a la fecha de cierre del ejercicio.

	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Valor en libros	Ps. 22,574	Ps. 17,351
Valor razonable	23,290	17,350

**b) Swaps de Tasa de Interés:**

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el balance general a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima con precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral hasta el momento en que son reconocidos en resultados.

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

<b>Fecha de Vencimiento</b>	<b>Valor de Referencia</b>	<b>Valor Razonable Pasivo</b>
2012	Ps. 1,600	Ps. (12)
2013	1,312	(43)
2014	575	(43)
2015 a 2018	1,963	(184)

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas, se reconoce como un gasto financiero en el resultado integral de financiamiento.

**c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:**

La Compañía tiene contratos forwards para la compra de monedas extranjeras con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas.

Estos instrumentos son reconocidos en el balance general a su valor razonable el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La ganancia o pérdida de los contratos vencidos se reconoce como parte de la fluctuación cambiaria o costo de ventas dependiendo de la naturaleza de la cobertura.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tenía los siguientes forwards para compra de monedas extranjeras:

<b>Fecha de vencimiento</b>	<b>Valor de Referencia</b>	<b>Valor Razonable Activo</b>
2012	Ps. 1,161	Ps. 33

**d) Opciones para compra de monedas extranjeras:**

La Compañía ha entrado en una estrategia de collar para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias. Un collar es una estrategia que limita la exposición al riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio de una forma similar a un contrato de forward

Estos instrumentos son reconocidos en el balance general consolidado a su valor razonable estimado, el cual se determina con base en los tipos de cambio prevaletentes del mercado para terminar los contratos al final del periodo. Los cambios en el valor razonable de estas opciones correspondientes al valor intrínseco son inicialmente registrados como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad integral. Los cambios en el valor razonable, correspondientes al valor extrínseco son registrados en el estado de resultados en el rubro "pérdida o ganancia de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados", como parte de los resultados consolidados. La ganancia/pérdida neta de contratos vencidos es reconocida dentro del costo de ventas.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene los siguientes collares contratados para la compra de monedas extranjeras (compuestos por una opción de compra y una opción de venta con diferentes niveles de precios de ejercicio con el mismo valor de referencia y vencimiento):

<b>Fecha de vencimiento</b>	<b>Valor de Referencia</b>	<b>Valor Razonable Activo</b>
2012	Ps. 1,901	Ps. 300

**e) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio:**

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y en otras monedas, los cuales son reconocidos en el estado de situación financiera consolidado a su valor estimado. El valor razonable se calcula con los tipos de cambio y tasas de interés cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Dichos contratos no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado de resultados como una pérdida o ganancia de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados dentro de los resultados consolidados.

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

<b>Fecha de Vencimiento</b>	<b>Valor de Referencia</b>	<b>Valor Razonable Pasivo</b>
2012	Ps. 357	Ps. (130)

**f) Contratos de Precio de Materias Primas:**

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El valor razonable de estos contratos se calcula con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. El cambio en el valor razonable de los contratos de precio de materia prima se reconoce como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

Las variaciones en el valor razonable de contratos de precio de materia prima, se reconocen formando parte del costo de ventas.

Al 31 de diciembre de 2011 la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de materias primas:

<b>Fecha de Vencimiento</b>	<b>Valor de Referencia</b>	<b>Valor Razonable Pasivo</b>
2012	Ps. 427	Ps. (14)
2013	327	(5)

**g) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos:**

La Compañía ha determinado que ciertos contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima con base en modelos técnicos formales. Los cambios en el valor razonable se registran como parte del resultado integral de financiamiento en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

**h) Valor Razonable de Instrumentos Financieros Derivados que Cumplen con los Criterios de Cobertura:**

<b>Derivados designados como instrumentos de cobertura</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Coberturas de flujo de efectivo:</b>			
<b>Activos (Pasivos):</b>			
Swaps de tasa de interés	Ps. (282)	Ps. (263)	Ps. (133)
Forwards para compra de moneda extranjera	33	(16)	-
Opciones para compra de moneda extranjera	300	-	-
Contratos de precio de materias primas	(19) <sup>(1)</sup>	445 <sup>(1)</sup>	133 <sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Contratos de precio de materias primas con vencimiento en 2012 y 2013.

**i) Efectos Netos de Contratos Vencidos que Cumplen con los Criterios de Cobertura:**

<b>Tipos de Derivados</b>	<b>Impacto en el Estado de Resultados</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Swaps de tasas de interés	Gasto financiero	Ps. 120	Ps. 169	Ps. 46
Forwards para compra de moneda extranjera	Fluctuación cambiaria/ gasto financiero	-	27	-
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	(257)	(393)	(247)

**j) Efecto Neto de Cambios en el Valor Razonable de Instrumentos Financieros Derivados que no Cumplen con los Criterios Contables de Cobertura:**

<b>Tipos de Derivados</b>	<b>Impacto en el Estado de Resultados</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Opciones para compra de monedas extranjeras	(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. (6)	Ps. -	Ps. -
Contratos de forward para la compra de monedas extranjeras		-	-	63
Swaps de tipos de cambio		(95)	(256)	(220)

**k) Efecto neto de Contratos Expirados que no Cumplen con los Criterios Contables de Cobertura:**

<b>Tipos de derivados</b>	<b>Impacto en el Estado de Resultados</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Instrumentos financieros derivados implícitos	Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. 2	(38)	(12)
Swaps de tipos de cambio		239	50	51

## Nota 20. Participación no Controladora en Subsidiarias Consolidadas.

La participación no controladora de Coca-Cola FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2011 y 2010 es como sigue:

	2011		2010	
México	Ps.	2,595	Ps.	2,147
Colombia		27		25
Brasil		467		430
	Ps.	3,089	Ps.	2,602

En octubre 2011, la Compañía adquirió participación no controladora de sus operaciones en Brasil mediante un pago de Ps. 114.

## Nota 21. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 2011, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,985,453,929 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal. El capital fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el resto corresponde al capital variable el cual es ilimitado.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, sin restricción de voto y representarán como mínimo el 75% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones de transferencia.
- Acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Acciones serie "D" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "L" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y tienen voto y otros derechos corporativos limitados.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de acciones	Miles de acciones
"A"	992,078
"D"	583,546
"L"	409,830
Total	1,985,454

La actualización del capital contable se presenta distribuida en cada una de las cuentas del capital que le dio origen y se integra de la siguiente manera:

	2011		
	Saldo Histórico	Actualización	Saldo actualizado
Capital social	Ps. 882	Ps. 2,296	Ps. 3,178
Prima en suscripción de acciones	26,309	3,627	29,936
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	42,404	7,146	49,550
Utilidad neta de participación controladora	10,444	171	10,615
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	4,412	-	4,412

	2010		
	Saldo Histórico	Actualización	Saldo actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones	9,612	3,627	13,239
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	37,438	6,670	44,108
Utilidad neta de participación controladora	9,324	476	9,800
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	1,016	-	1,016

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta actualmente a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, debido a que ésta ya ha alcanzado el 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la reserva legal asciende a Ps. 164 (a valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital, están gravados para efectos de impuesto a la utilidad de acuerdo a la tasa vigente, excepto por el capital social aportado actualizado o si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta ("CUFIN") o de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida ("CUFINRE").

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarían el impuesto a la utilidad sobre una base piramidada con la tasa vigente. Este impuesto podrá ser acreditado contra el impuesto a la utilidad del mismo año, en el cual los dividendos son pagados, así como en los dos años siguientes contra impuesto a la utilidad y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el saldo del CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 549 y Ps. 1,242, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 los dividendos pagados por la Compañía fueron:

<b>Serie de acciones</b>	<b>2011<sup>(1)</sup></b>	<b>2010<sup>(2)</sup></b>	<b>2009<sup>(3)</sup></b>
"A"	Ps. 2,341	Ps. 1,399	Ps. 722
"D"	1,377	823	425
"L"	640	382	197
<b>Total</b>	<b>Ps. 4,358</b>	<b>Ps. 2,604</b>	<b>Ps. 1,344</b>

<sup>(1)</sup> En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada al 23 de marzo de 2011, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 4,358, el cual se pagó en abril de 2011.

<sup>(2)</sup> En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada al 14 de abril de 2010, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 2,604, el cual se pagó en abril de 2010.

<sup>(3)</sup> En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 23 de marzo de 2009, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 1,344, el cual se pagó en abril de 2009.

## Nota 22. Utilidad de Participación Controladora por Acción.

Representa la utilidad neta mayoritaria correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio, el cual fue de 1,865,342,044 y 1,846,530,201 acciones comunes por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente. En los periodos presentados en estos estados financieros, no hay equivalentes de acciones comunes en circulación.

## Nota 23. Entorno Fiscal.

### a) Impuestos a la Utilidad:

El Impuesto a la Utilidad se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable, principalmente por el tratamiento del resultado integral de financiamiento, las provisiones por obligaciones laborales, la depreciación y otras provisiones contables. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en periodos futuros contra utilidades fiscales.

La diferencia entre la suma de los importes mencionados y la utilidad consolidada antes de impuestos, se refiere a los dividendos que se eliminan en el estado financiero consolidado de la Compañía. Estos dividendos han sido remitidos sobre una base exenta de impuestos.

Las tasas de impuestos a la utilidad aplicables al 31 de diciembre de 2011 en los países en donde opera la Compañía, el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales y los ejercicios anteriores sujetos a revisión se mencionan a continuación:

	<b>Tasa ISR</b>	<b>Vigencia de las Pérdidas Fiscales (Años)</b>	<b>Periodos Abiertos (Años)</b>
México	30%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4
Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	25%	5	3
Colombia	33%	Indefinido	2-5
Venezuela	34%	1-3	4-6
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

En Colombia las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en un periodo de ocho años, sin exceder del 25% de la utilidad gravable del ejercicio.

En Brasil las pérdidas fiscales no se actualizan y pueden ser aplicadas por un periodo indefinido, sin que excedan del 30% de la utilidad gravable del ejercicio.

En 2010 y 2009, Brasil aprobó nuevas leyes que otorgan amnistías fiscales. Los programas de amnistía fiscal permiten a las entidades legales y personas físicas de Brasil la oportunidad de pagar sus deudas por impuestos a la utilidad e impuestos indirectos en condiciones menos estrictas de las que normalmente aplicarían. Los programas de amnistía también incluyen una opción bajo la cual, los contribuyentes pueden utilizar pérdidas fiscales de años anteriores para compensar deudas de impuestos a la utilidad e impuestos indirectos pendientes. La Compañía decidió participar en los programas de amnistía, lo cual le permitió liquidar algunas contingencias por impuestos indirectos que fueron previamente reservadas. Durante el año terminado al 31 de diciembre de 2010, la Compañía canceló provisiones de contingencias por impuestos indirectos por Ps. 333 (ver Nota 24d) y se pagaron Ps. 118, registrando un crédito a otros gastos de Ps. 179 (ver Nota 18), cancelando las provisiones previas contra las pérdidas fiscales de 2009 y registrando impuestos por recuperar. En 2011, la Compañía no aplicó programas de amnistía fiscal.

#### b) Impuesto al Activo:

El 1° de enero de 2007, el impuesto al activo en México se modifica la tasa de 1.8% a 1.25%, así como la base del cálculo eliminando las deducciones de pasivos. A partir de 2008 el impuesto al activo desaparece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única "IETU" (ver Nota 23c). Los pagos del impuesto al activo en México de ejercicios anteriores a la entrada en vigor del IETU podrán ser acreditados en forma actualizada contra el importe del impuesto a la utilidad generado en el ejercicio, cuando éste sea mayor al importe generado de IETU del mismo periodo, hasta por el equivalente al 10% del pago del impuesto al activo realizado en los ejercicios de 2007, 2006 ó 2005, el que sea menor.

Adicionalmente, en Guatemala, Nicaragua, Colombia, y Argentina, se calcula un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje sobre activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

#### c) Impuesto Empresarial a Tasa Única ("IETU"):

A partir de 2008 entró en vigor en México el IETU, este impuesto reemplaza al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto a la renta empresarial mínimo, excepto que las cantidades pagadas no pueden ser acreditadas a los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU con el ISR, calculado bajo las leyes del impuesto sobre la renta. El IETU aplica a personas morales y físicas, incluyendo los establecimientos permanentes de entidades extranjeras en México, a una tasa de 17.5% a partir de 2010. Para los años 2008 y 2009, las tasas a aplicar serán de 16.5% y de 17.0%, respectivamente. El IETU es calculado sobre una base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto es determinada dependiendo de la procedencia del efectivo con ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso aparecerá como realizado después de los 12 meses. Adicionalmente, a diferencia del ISR el cual es utilizado para la consolidación fiscal, las compañías que incurran en IETU deberán reportarlo de forma individual.

Con base en proyecciones financieras, la Compañía identificó que esencialmente sólo pagará ISR en sus entidades mexicanas, por lo tanto, la entrada en vigor del IETU no tuvo efectos en su información financiera consolidada.

#### d) Impuestos a la Utilidad Diferidos:

A continuación se presentan los (activos) y pasivos que dan lugar a los impuestos a la utilidad diferidos:

<b>Impuestos a la Utilidad Diferidos (activo) pasivo</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Inventarios	Ps. (58)	Ps. 26
Propiedad, planta y equipo	1,898	1,519
Inversión en acciones	(10)	(7)
Intangibles y otros activos	2,431	1,887
Obligaciones laborales	(349)	(260)
Pérdidas fiscales por amortizar	(340)	(347)
Otros pasivos diferidos	(538)	(1,262)
<b>Impuestos a la utilidad diferido pasivo, neto</b>	<b>Ps. 3,034</b>	<b>Ps. 1,556</b>

#### **Impuestos a la Utilidad Diferidos (activo) pasivo <sup>(1)</sup>**

Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	Ps. (451)	Ps. (345)
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	3,485	1,901
<b>Impuestos a la utilidad diferidos pasivo, neto</b>	<b>Ps. 3,034</b>	<b>Ps. 1,556</b>

<sup>(1)</sup> Para efectos de presentación

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

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Saldo inicial	Ps. 1,556	Ps. 1,640	Ps. 434
Provisión del año	(93)	481	267
Impuesto a la utilidad diferido de combinación de negocios	186	-	-
Efecto por actualización en subsidiarias en entornos inflacionarios	40	244	453
Otras partidas de (pérdida) utilidad integral	1,345	(809)	486
<b>Saldo final</b>	<b>Ps. 3,034</b>	<b>Ps. 1,556</b>	<b>Ps. 1,640</b>

A partir de enero de 2008, de acuerdo a lo establecido en la NIF B-10, "Efectos de Inflación", en México se suspende la aplicación de la contabilidad inflacionaria. Sin embargo, para efectos fiscales, el saldo de activo fijo se continúa actualizando a través de la aplicación del INPC, por lo que la diferencia entre los valores fiscales y contables se incrementará, generando un impuesto diferido.

**e) Provisión del Año:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Impuesto a la utilidad causado	Ps. 5,692	Ps. 3,779	Ps. 3,776
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto	(74)	474	309
Efecto del cambio en la tasa impositiva de ISR	(19)	7	(42)
<b>Impuestos a la utilidad</b>	<b>Ps. 5,599</b>	<b>Ps. 4,260</b>	<b>Ps. 4,043</b>

Un análisis de los componentes nacionales y extranjeros de pre-impuesto sobre la renta y el impuesto sobre la renta para los años terminados el 31 de diciembre 2011, 2010 y 2009, es el siguiente:

<b>2011</b>	<b>México</b>	<b>Extranjeras</b>	<b>Total</b>
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,968	Ps. 10,800	Ps. 16,768
Impuesto a la utilidad causado	2,009	3,683	5,692
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto	(219)	126	(93)
<b>Total impuesto a la utilidad</b>	<b>Ps. 1,790</b>	<b>Ps. 3,809</b>	<b>Ps. 5,599</b>

<b>2010</b>	<b>México</b>	<b>Extranjeras</b>	<b>Total</b>
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,368	Ps. 9,191	Ps. 14,559
Impuesto a la utilidad causado	1,649	2,130	3,779
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto	(59)	540	481
<b>Total impuesto a la utilidad</b>	<b>Ps. 1,590</b>	<b>Ps. 2,670</b>	<b>Ps. 4,260</b>

<b>2009</b>	<b>México</b>	<b>Extranjeras</b>	<b>Total</b>
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,579	Ps. 7,434	Ps. 13,013
Impuesto a la utilidad causado	1,585	2,191	3,776
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) gasto	(16)	283	267
<b>Total impuesto a la utilidad</b>	<b>Ps. 1,569</b>	<b>Ps. 2,474</b>	<b>Ps. 4,043</b>

**f) Pérdidas Fiscales por Amortizar e Impuesto al Activo por Recuperar:**

Las subsidiarias en México, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar. Las fechas en que expiran las pérdidas fiscales se presentan a continuación:

<b>Año</b>	<b>Pérdidas Fiscales por Amortizar</b>	<b>Impuesto al Activo por Recuperar</b>
2017 y años subsecuentes	Ps. 749	Ps. 41
Indefinidas (Brasil - ver Nota 23a)	342	-
	<b>Ps. 1,091</b>	<b>Ps. 41</b>

A continuación se muestran los cambios en la estimación y en el impuesto al activo no recuperable, los cuales reducen el impuesto diferido asociado:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Saldo inicial	Ps. -	Ps. 1	Ps. 45
Cancelación de reserva	-	-	(57)
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios	-	(1)	13
<b>Saldo final</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. -</b>	<b>Ps. 1</b>

**g) Conciliación entre la Tasa de ISR en México y la Tasa Efectiva de Impuestos a la Utilidad Consolidada:**

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Tasa impositiva de ISR en México	30.00%	30.00%	28.00%
ISR de ejercicios anteriores	0.47	(0.76)	0.52
Ganancia por posición monetaria	(0.28)	(0.85)	(1.05)
Ajuste anual por inflación	0.99	1.15	1.31
Gastos no deducibles	1.02	0.61	0.87
Ingresos no acumulables	(0.56)	(0.66)	(0.15)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	2.16	1.86	2.97
Efecto por actualización de valores fiscales	(1.00)	(1.03)	(0.78)
Cambios en la estimación de impuesto diferido activo por pérdidas fiscales no recuperables	-	-	(0.38)
Efectos de cambios en tasas impositivas	0.03	0.05	(0.33)
Otros	0.56	(1.11)	0.09
<b>Tasa efectiva de impuestos a la utilidad consolidada</b>	<b>33.39%</b>	<b>29.26%</b>	<b>31.07%</b>

## Nota 24. Otros Pasivos, Contingencias y Compromisos.

### a) Otros Pasivos Circulantes:

	2011		2010	
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	Ps.	8	Ps.	19
Acreedores diversos		1,025		974
Total	Ps.	1,033	Ps.	993

### b) Otros Pasivos:

	2011		2010	
Contingencias	Ps.	2,284	Ps.	2,153
Otros pasivos		987		1,261
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)		424		498
Total	Ps.	3,695	Ps.	3,912

### c) Contingencias Registradas en el Balance General:

La Compañía registra pasivos por contingencias cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de las contingencias registradas provienen de adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

	2011		2010	
Impuestos, principalmente impuestos indirectos	Ps.	925	Ps.	799
Laborales		1,128		1,134
Legales		231		220
Total	Ps.	2,284	Ps.	2,153

### d) Cambios en el Saldo de Contingencias Registradas:

	2011		2010		2009	
Saldo inicial	Ps.	2,153	Ps.	2,467	Ps.	2,076
Multas y otros cargos		277		376		258
Nuevas contingencias		139		156		475
Contingencias asumidas por combinaciones de negocios		181		-		-
Cancelación y expiración		(353)		(205)		(241)
Pagos		(175)		(211)		(190)
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)		-		(333)		(433)
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios		62		(97)		522
Saldo final	Ps.	2,284	Ps.	2,153	Ps.	2,467

### e) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual el negocio participa.

El monto acumulado de estos juicios equivale a Ps. 6,781 y de acuerdo a los abogados de la Compañía estas contingencias tienen un nivel de riesgo menor a probable, pero mayor a remoto de que terminen en fallos desfavorables para la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material adverso en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años, en los territorios de México, Costa Rica y Brasil, la Compañía ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de la industria en la que el negocio participa y la Compañía no espera que se genere algún pasivo importante derivado de estas contingencias.

### f) Contingencias Garantizadas:

En Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,418 y Ps. 2,292, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente, a través de activos garantizados y de fianzas que cubren dichas contingencias.

### g) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2011, se integran de la siguiente forma:

		Pesos Mexicanos		Dólares Americanos
2011	Ps.	339	Ps.	33
2012		248		29
2013		227		20
2014		161		9
2015		165		-
2016 en adelante		690		-
<b>Total</b>	Ps.	<b>1,830</b>	Ps.	<b>91</b>

El gasto por rentas fue de Ps. 859, Ps. 570 y Ps. 546 por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

La Compañía cuenta con algunos arrendamientos operativos que están denominados en dólares americanos, por los cuales han sido identificados y registrados instrumentos financieros derivados implícitos en los presentes estados financieros.

## Nota 25. Información por Segmentos.

El Director Operativo con Toma de Decisiones ("CODM") de la Compañía es el Director General. Los segmentos operativos están a nivel país, excepto por Centroamérica el cual es considerado un segmento operativo por sí mismo. Con anterioridad a 2011, la Compañía agrupaba la información por segmentos de la siguiente manera para fines de estados financieros consolidados: (i) México, (ii) Latincentro, el cual agrupaba Colombia y Centroamérica, (iii) Venezuela, y (iv) Mercosur, en el que se agrupaban Brasil y Argentina.

En agosto de 2011, la Compañía cambió algunos aspectos de su estructura de negocios y organización, aunque su "CODM" y segmentos operativos continúan siendo los mismos. Con el objetivo de alinear sus revelaciones con su nueva estructura interna, la Compañía ha decidido cambiar la agrupación de sus segmentos operativos en los siguientes segmentos reportables para fines de estados financieros consolidados: (i) División México y Centroamérica (incluyendo los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) y (ii) División Sudamérica (incluyendo los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela). Venezuela opera en una economía con control de cambios e hiperinflación, lo cual es limitante para que sea integrada al segmento de Sudamérica, de acuerdo a lo establecido en el Boletín B-5 "Información por Segmentos". La Compañía opina que los aspectos cualitativos y cuantitativos de la agrupación de los segmentos operativos son similares en su naturaleza por todos los periodos presentados.

<b>2011</b>	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración	Activos de Largo Plazo	Total Activos	Total Pasivos
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Ps. 52,196	Ps. 8,906	Ps. 4,117	Ps. 81,425	Ps. 94,370	Ps. 34,245
Sudamérica <sup>(2)</sup>	52,408	7,943	3,067	30,447	44,798	13,111
Venezuela	20,111	3,303	642	7,662	12,440	3,472
<b>Consolidado</b>	<b>Ps. 124,715</b>	<b>Ps. 20,152</b>	<b>Ps. 7,826</b>	<b>Ps. 119,534</b>	<b>Ps. 151,608</b>	<b>Ps. 50,828</b>

<b>2010</b>	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración	Activos de Largo Plazo	Total Activos	Total Pasivos
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Ps. 45,213	Ps. 7,714	Ps. 3,427	Ps. 54,593	Ps. 67,234	Ps. 24,919
Sudamérica <sup>(2)</sup>	44,210	6,921	3,547	27,560	39,048	12,829
Venezuela	14,033	2,444	504	5,472	7,779	2,432
<b>Consolidado</b>	<b>Ps. 103,456</b>	<b>Ps. 17,079</b>	<b>Ps. 7,478</b>	<b>Ps. 87,625</b>	<b>Ps. 114,061</b>	<b>Ps. 40,180</b>

<b>2009</b>	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración
México y Centroamérica <sup>(1)</sup>	Ps. 43,034	Ps. 7,998	Ps. 3,086
Sudamérica <sup>(2)</sup>	37,303	6,022	1,948
Venezuela	22,430	1,815	1,248
<b>Consolidado</b>	<b>Ps. 102,767</b>	<b>Ps. 15,835</b>	<b>Ps. 6,282</b>

<sup>(1)</sup> Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos nacionales (solamente México) fueron de Ps. 44,561, Ps. 38,782 y Ps. 36,785 durante los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo nacionales (solamente México) fueron de Ps. 72,616 y Ps. 46,847 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente

<sup>(2)</sup> Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, aunque Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Brasil por Ps. 31,132, Ps. 26,841 y Ps. 21,456, por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo de Brasil fueron por Ps. 14,770 y Ps. 14,026 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica también incluyen los ingresos de Colombia de Ps. 11,920, Ps. 10,850 y Ps. 9,744 por los años terminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente. Los activos de largo plazo de Colombia fueron de Ps. 12,721 y Ps. 11,069 al 31 de diciembre de 2011 y 2010, respectivamente.

## Nota 26. Diferencias entre NIF Mexicanas y U.S. GAAP

Como se menciona en la Nota 2, los estados financieros consolidados de la Compañía son preparados de acuerdo con NIF mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos importantes de U.S. GAAP. La Nota 27 muestra una conciliación entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, en lo referente a la utilidad neta, el capital contable y la utilidad integral.

En las Notas 26 y 27 se hace referencia a ciertas Codificaciones de U.S. GAAP ("ASC") que fueron adoptados durante los periodos presentados.

Las principales diferencias entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, incluidas en la conciliación y que tienen un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía, se describen a continuación:

### a) Actualización de los Estados Financieros de años anteriores para efectos inflacionarios:

Para efectos de U.S. GAAP, la Compañía aplica las reglas emitidas por la Securities and Exchange Commission of the United States of America ("SEC"), las cuales incluyen algunas adaptaciones contables. Como consecuencia, no se requiere que la Compañía reconcilie los efectos de inflación reconocidos previo a la adopción de la NIF B-10, ya que los estados financieros consolidados fueron actualizados, con un método integral, en unidades constantes de la moneda de reporte.

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10, la Compañía suspendió la contabilidad inflacionaria en las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios. Como resultado, la información financiera de años anteriores y los demás ajustes para fines de U.S. GAAP, fueron actualizados y convertidos al 31 de diciembre de 2007, la cual es la última fecha en que se reconoció la contabilidad inflacionaria. El efecto acumulado del Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios (RETANM) realizado y no realizado correspondiente a ejercicios anteriores fue reclasificado a utilidades retenidas. Esta reclasificación no representó una diferencia para conciliar en U.S. GAAP.

A partir de 2008, como resultado de la suspensión de la contabilidad inflacionaria para las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios, los estados financieros de la Compañía ya no se considera que están presentados en una moneda de reporte que incluye los efectos de los cambios en el nivel de precios. Por lo tanto, los efectos inflacionarios de los entornos económicos que se consideran inflacionarios bajo NIF mexicanas, pero no hiperinflacionarios bajo U.S. GAAP que surgieron desde 2008 hasta 2011, representan una diferencia que es conciliada para fines de U.S. GAAP.

Como se revela en la Nota 4a, la inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 108.2% para el periodo de 2008 a 2010. La inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 102.9% al 31 de diciembre de 2011. Como consecuencia, la Compañía considera a Venezuela como economía hiperinflacionaria para fines de U.S. GAAP a partir del 1 de enero de 2010. Para efectos de conciliación con U.S. GAAP, la Compañía ha aplicado una adaptación disponible en el artículo 17 de las instrucciones de la Forma 20-F por el que se aplica un enfoque de indexación de la Norma Internacional de Información Financiera 21 y 29. De otra manera, U.S. GAAP requeriría que una economía hiperinflacionaria fuera reportada utilizando el dólar americano como moneda funcional. La información relacionada con los ingresos y la utilidad de operación, así como los activos a largo plazo y los activos totales relacionados con la subsidiaria venezolana, se muestran en la revelación de la nota de información por segmentos (ver Nota 25). Las devaluaciones recientes a la moneda de Venezuela también son comentadas en la Nota 3.

### b) Diferencias en Clasificación:

Algunas partidas requieren una clasificación diferente en el balance general o en el estado de resultados bajo U.S. GAAP. A continuación se describen dichas diferencias en clasificación:

- La ganancia o pérdida en la venta de activos fijos, los pagos por indemnizaciones asociados con beneficios preestablecidos y modificaciones a los planes de pensiones, así como los gastos financieros de obligaciones laborales y la participación de los trabajadores en la utilidad deben ser registrados formando parte del resultado de operación bajo U.S. GAAP;
- Bajo NIF mexicanas, los impuestos diferidos son presentados como no circulantes, en tanto bajo U.S. GAAP estos se basan en la clasificación de acuerdo al activo o pasivo que los origina, o su fecha estimada de reversión cuando no están asociados con un activo o pasivo;
- Bajo NIF mexicanas, los costos por reestructuración son presentados como otros gastos. Para fines de U.S. GAAP, los costos de reestructuración son registrados como gastos de operación;
- Bajo NIF mexicanas, debido a los cambios en la NIF C-1, el efectivo restringido fue reclasificado a la línea de efectivo y equivalentes de efectivo, para efectos de U.S. GAAP éste se presenta en otros activos circulantes;
- Bajo NIF mexicanas, las mejoras a locales arrendados son clasificadas como otros activos, mientras que para U.S. GAAP éstas son reclasificadas a propiedad, planta y equipo;
- Bajo NIF mexicanas, los costos por intereses de obligaciones laborales son presentados como parte del resultado integral de financiamiento, mientras que para U.S. GAAP éstos son reclasificados a gastos operativos;

### c) Gastos Promocionales Diferidos:

Como se explica en la Nota 4f, para efectos de NIF mexicanas, los gastos promocionales relativos al lanzamiento de nuevos productos o presentaciones, se registran como pagos anticipados. Para efectos de U.S. GAAP, todos los gastos promocionales se registran en resultados cuando se incurren.

### d) Activos Intangibles:

De acuerdo con NIF mexicanas, la amortización de activos intangibles con vida útil indefinida se suspendió en 2003. Para fines de U.S. GAAP, la amortización de activos intangibles con vida útil indefinida se suspendió en 2002. Como resultado, la Compañía realizó una prueba inicial de deterioro de los activos intangibles el 1 de enero de 2002 y no se encontró ningún deterioro. La Compañía ha realizado pruebas de deterioro subsiguientes de forma anual o con mayor frecuencia, ante la existencia de eventos o cambios circunstanciales que indiquen que un activo pudo haber sufrido deterioro.

En el año terminado el 31 de diciembre de 2009, la Compañía adquirió el negocio de agua Brisa en Colombia (ver Nota 5). Para U.S. GAAP, los activos intangibles por derechos de distribución adquiridos, se registraron a su valor razonable estimado a la fecha de compra. Bajo NIF mexicanas, dichos derechos de distribución se registran en los activos intangibles a su valor razonable estimado, sin exceder el importe pagado al momento de la compra. Esto resulta en una diferencia contable entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, para los activos intangibles adquiridos. Esta diferencia resultó en una utilidad registrada en 2009 para fines de U.S. GAAP por un importe de Ps. 72.

**e) Actualización de Maquinaria y Equipo de Importación:**

Hasta diciembre de 2007, la Compañía actualizó la maquinaria y equipo de importación mediante la aplicación de índices de inflación y el tipo de cambio de la moneda del país de origen. Los importes resultantes eran convertidos a pesos mexicanos al tipo de cambio de cierre.

El 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la NIF B-10, la cual establece que la maquinaria y equipo de importación debe ser registrada utilizando el tipo de cambio de la fecha de adquisición. Las compañías que operan en entornos económicos inflacionarios deben actualizar la maquinaria y equipo de importación aplicando la tasa de inflación del país en el cual el activo haya sido adquirido. Sin embargo, este cambio en metodología no tuvo un impacto material en los estados financieros consolidados de la Compañía (ver Nota 4a).

**f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:**

De acuerdo con U.S. GAAP, si se incurre en gastos financieros durante la construcción de activos calificables y el efecto neto es material, la capitalización es necesaria para todos los activos que requieren un periodo sustancial para dejar el activo listo para su uso intencional. El efecto neto de los gastos financieros en los que se incurrió para dejar el activo calificable listo para su uso intencional fue Ps. 92, Ps. 90 y Ps. 61 por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, respectivamente.

Una partida en conciliación es presentada por la diferencia entre las políticas del resultado integral de financiamiento capitalizado bajo NIF mexicanas y las políticas de gasto financiero capitalizado bajo U.S. GAAP

**g) Mediciones a Valor Razonable:**

Los pronunciamientos del FASB establecen un marco para la medición de valor razonable con un enfoque en el precio de salida (“exit price”) y en el uso de información de valores de mercado en vez de datos específicos de la Compañía. Este pronunciamiento requiere a las compañías considerar su propio riesgo de incumplimiento (el riesgo que la obligación no se cumpla) para medir los pasivos a valor razonable, incluyendo los instrumentos financieros derivados. La fecha de vigencia de esta norma para activos no financieros y pasivos no financieros que se reconocen o se revelan a valor razonable de forma periódica (por lo menos anualmente) empezó el 1 de enero de 2009.

U.S. GAAP permite a las entidades elegir voluntariamente algunos activos y pasivos financieros para medirlos a valor razonable (opción de valor razonable). Salvo en determinadas circunstancias, la opción del valor razonable es aplicada sobre la base de instrumento por instrumento y es irrevocable, a menos que una nueva fecha de elección ocurra. Cuando se elija utilizar la opción de valor razonable para un instrumento, las ganancias y pérdidas no realizadas de dicho instrumento deben ser registradas en resultados en cada una de las fechas de reporte subsecuentes. La Compañía eligió no adoptar la opción de valor razonable para cualquiera de sus instrumentos pendientes; por lo tanto, no tuvo ningún impacto en sus estados financieros consolidados.

**h) Impuestos a la Utilidad Diferidos, Participación de los Trabajadores en la Utilidad y Posiciones Fiscales Inciertas:**

El cálculo de los impuestos a la utilidad diferidos y la participación de los trabajadores en la utilidad para fines de U.S. GAAP difieren de las NIF mexicanas en lo siguiente:

- Bajo NIF mexicanas, los efectos de inflación en el saldo de impuestos diferidos generado por partidas monetarias son reconocidos en el estado de resultados formando parte del resultado por posición monetaria, cuando las entidades operen en un entorno económico inflacionario. Bajo U.S. GAAP, el saldo de los impuestos diferidos se clasifica como una partida no monetaria. Como consecuencia, el estado de resultados consolidado difiere respecto a la presentación de la ganancia o pérdida por posición monetaria y la provisión de impuestos a la utilidad diferidos;
- Bajo NIF mexicanas, la participación de los trabajadores en la utilidad diferida es calculada utilizando el método de activos y pasivos, que es el método utilizado para calcular el impuesto a la utilidad diferido bajo U.S. GAAP. La participación de los trabajadores en la utilidad es deducible para efectos del impuesto a la utilidad mexicano. Esta deducción reduce los pagos de impuestos a la utilidad en años subsecuentes. Para efectos de NIF mexicanas, la Compañía no registró ninguna reducción de impuestos por participación de los trabajadores en la utilidad diferida, ya que no se espera que la reducción se materialice en el futuro;
- Las diferencias en la actualización de maquinaria y equipo importada, capitalización de resultado integral de financiamiento, gastos promocionales, participación de los trabajadores en la utilidad y los beneficios a empleados explicados en la Nota 26c), e), f) e i), dan origen a una diferencia en el impuesto a la utilidad calculado bajo U.S. GAAP comparado con el impuesto a la utilidad calculado bajo NIF mexicanas (ver Nota 23d).

A continuación se presenta la conciliación del impuesto a la utilidad y la participación de los trabajadores en la utilidad diferidos para fines de U.S. GAAP y NIF mexicanas, así como los cambios en los saldos de los impuestos diferidos:

<b>Conciliación de Impuestos a la Utilidad Diferidos, Neto</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
Impuestos a la utilidad diferidos bajo NIF mexicanas	Ps.	3,034	Ps.	1,556
Ajustes para U.S. GAAP:				
Propiedad, planta y equipo		(130)		(33)
Activos intangibles		(230)		(166)
Cargos diferidos		(51)		(20)
Ingresos diferidos		17		26
Deducción fiscal por participación de los trabajadores en la utilidad diferida		23		55
Gastos promocionales diferidos		(4)		(14)
Obligaciones laborales por pensiones		(51)		(17)
Primas de antigüedad		(2)		(3)
Indemnizaciones		(11)		(21)
Total de ajustes para U.S. GAAP		(439)		(193)
Pasivo por impuestos a la utilidad diferidos neto, bajo U.S. GAAP	Ps.	2,595	Ps.	1,363

<b>Cambios en el Saldo de Impuestos a la Utilidad Diferidos</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>	
Saldo inicial pasivo (activo)	Ps.	1,363	Ps.	513	Ps.	(183)
Provisión del año		(260)		327		(202)
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral		1,492		523		898
Saldo final pasivo, neto	Ps.	2,595	Ps.	1,363	Ps.	513

<b>Conciliación del Saldo de la PTU Diferida</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
PTU Diferida bajo NIF mexicanas	Ps.	-	Ps.	-
Ajustes para U.S. GAAP:				
Inventarios		(3)		4
Propiedad, planta y equipo		121		(11)
Cargos diferidos		5		4
Obligaciones laborales		(108)		(84)
Indemnizaciones		(31)		(18)
Otras reservas		(66)		(90)
Total de ajustes para U.S. GAAP		(82)		(195)
Activo por PTU diferida neto, bajo U.S. GAAP	Ps.	(82)	Ps.	(195)

<b>Cambios en el Saldo de la PTU Diferida</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>	
Saldo inicial (activo) pasivo	Ps.	(195)	Ps.	(24)	Ps.	71
Provisión del año		133		(163)		(83)
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral		(20)		(8)		(12)
Saldo final activo, neto	Ps.	(82)	Ps.	(195)	Ps.	(24)

De acuerdo con U.S. GAAP, se requiere que la Compañía reconozca una posición fiscal en sus estados financieros cuando se considere "más probable que no" que dicha posición se mantenga en caso de una revisión. Si la posición fiscal se encuentra dentro de dicho supuesto, la posición fiscal es reconocida por el monto probable de realizarse en última instancia. Cualquier diferencia entre la posición fiscal adoptada en la declaración de impuestos y la posición fiscal reconocida en los estados financieros utilizando los criterios mencionados, se reconocerá como un pasivo en los estados financieros. De acuerdo con NIF mexicanas, la Compañía requiere registrar contingencias fiscales en sus estados financieros cuando dichos pasivos son probables por su naturaleza y puedan ser estimados. Si bien los conceptos fundamentales para el reconocimiento de incertidumbres del impuesto a la utilidad varían entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, esta diferencia no ha generado partidas en conciliación en los periodos presentados en este documento.

#### **i) Beneficios a los Empleados:**

El 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la NIF D-3. Esta norma elimina el reconocimiento de un pasivo laboral adicional por la diferencia entre los beneficios actuales y el pasivo neto proyectado. La NIF D-3 también establece un periodo máximo de cinco años para la amortización del saldo inicial de los costos de servicios anteriores de los planes de pensiones e indemnizaciones y requiere que las ganancias o pérdidas actuariales de las indemnizaciones sean cargadas o abonadas al resultado de operación del periodo en que se presenten. La adopción de la NIF D-3 dio origen a una diferencia entre el pasivo de transición neto no amortizado y los gastos de amortización reales del plan de pensiones e indemnizaciones. Bajo U.S. GAAP, la Compañía está obligada a reconocer completamente como activo o pasivo el exceso o insuficiencia de los planes de beneficio definido por pensiones e indemnizaciones definidas en la NIF D-3.

La adopción de la NIF B-10 para NIF mexicanas, requiere la aplicación de tasas reales para cálculos actuariales de las entidades que operan en entornos económicos inflacionarios y tasas nominales para aquellas que operan en entornos económicos no inflacionarios. La Compañía utiliza los mismos criterios bajo U.S. GAAP.

La conciliación del costo neto del periodo y del pasivo por pensiones es como sigue:

<b>Costo Neto del Periodo</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>	
Costo neto de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps.	170	Ps.	152	Ps.	164
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición		-		-		1
Amortización de servicios anteriores		1		1		1
Amortización de utilidad neta actuarial		(3)		(3)		(1)
<b>Costo neto de pensiones bajo U.S. GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>168</b>	<b>Ps.</b>	<b>150</b>	<b>Ps.</b>	<b>165</b>

<b>Pasivo Plan de Pensiones</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
Plan de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps.	899	Ps.	779
Ajustes U.S. GAAP:				
Costo por servicios anteriores no reconocido		188		199
Utilidad neta actuarial no reconocida		5		(115)
<b>Plan de pensiones bajo U.S. GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>1,092</b>	<b>Ps.</b>	<b>863</b>

La conciliación del costo neto de indemnizaciones y el pasivo por indemnizaciones es como sigue:

<b>Costo Neto de Indemnizaciones</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>	
Costo neto de indemnizaciones registrado bajo NIF mexicanas	Ps.	151	Ps.	160	Ps.	132
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición		(38)		(36)		(36)
<b>Costo neto de indemnizaciones bajo U.S. GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>113</b>	<b>Ps.</b>	<b>124</b>	<b>Ps.</b>	<b>96</b>

<b>Pasivo por Indemnizaciones</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
Pasivo por indemnizaciones bajo NIF mexicanas	Ps.	497	Ps.	348
Ajustes U.S. GAAP:				
Costo por servicios anteriores no reconocido		37		72
<b>Pasivo por indemnizaciones bajo U.S. GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>534</b>	<b>Ps.</b>	<b>420</b>

La conciliación del pasivo por primas de antigüedad es como sigue:

<b>Costo Neto de Primas de Antigüedad</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>	
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	25	Ps.	21	Ps.	17
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición (ganancia) pérdida		(3)		(1)		2
<b>Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo U.S. GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>22</b>	<b>Ps.</b>	<b>20</b>	<b>Ps.</b>	<b>19</b>

<b>Pasivo por Primas de Antigüedad</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
Pasivo por primas de antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	141	Ps.	83
Ajustes U.S. GAAP:				
Pérdida neta actuarial no reconocida		7		11
<b>Pasivo por primas de antigüedad bajo U.S. GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>148</b>	<b>Ps.</b>	<b>94</b>

A continuación se presentan las estimaciones de los elementos no reconocidos que se espera que sean reconocidos formando parte del costo neto de pensiones durante 2012:

	<b>Plan de Pensiones</b>	<b>Prima de Antigüedad</b>
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos en otras partidas de la utilidad integral durante el periodo	Ps. 117	Ps. (1)
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos formando parte del costo neto del periodo	12	-
Pérdida neta actuarial, costo de servicios pasados y pasivo en transición incluidos en otras partidas de la utilidad integral acumuladas	(108)	(24)
Estimación a ser reconocida formando parte del costo neto del periodo durante el siguiente periodo fiscal:		
Obligación en transición	11	-
(Pérdida) ganancia actuarial	2	1

#### j) Desconsolidación de las marcas de agua Crystal en Brasil:

En 2009, la Compañía estableció un negocio conjunto con TCCC para la producción y venta de agua de la marca Crystal en Brasil. La Compañía ha registrado una ganancia para fines de U.S. GAAP de Ps. 120 relacionados con la desconsolidación de sus activos netos relacionados con las operaciones de Crystal. Aproximadamente Ps. 120 de los ingresos no realizados previamente registrados, relacionados con las operaciones de Crystal, se mantienen registrados para fines de NIF's Mexicanas, y están siendo amortizados en resultados junto con la participación del negocio conjunto durante los próximos tres años (hasta 2012) para fines de NIF's mexicanas.

**k) Información Financiera bajo U.S. GAAP:**

<b>Estados Consolidados de Situación Financiera</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo Circulante:</b>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 11,843	Ps. 12,140
Valores negociables	330	-
Cuentas por cobrar	8,634	6,363
Inventarios	7,573	5,007
Impuestos por recuperar	1,529	1,658
Otros activos circulantes	2,150	1,223
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	852	830
<b>Total activo circulante</b>	<b>32,911</b>	<b>27,221</b>
Inversión en acciones	3,656	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto	41,442	32,032
Activos intangibles, neto	69,795	50,697
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	691	1,197
Otros activos	2,885	1,758
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>Ps. 151,380</b>	<b>Ps. 115,013</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>		
<b>Pasivo Circulante:</b>		
Préstamos bancarios	Ps. 638	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	4,902	225
Intereses por pagar	206	151
Proveedores	11,852	8,988
Cuentas por pagar	3,661	3,743
Impuestos por pagar	2,785	1,931
Otros pasivos	1,033	993
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	3	10
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>25,080</b>	<b>17,656</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo:</b>		
Préstamos bancarios y documentos por pagar	17,034	15,511
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	4,053	3,185
Obligaciones laborales	1,774	1,378
Contingencias	2,284	2,152
Otros pasivos	1,361	1,663
<b>Total pasivo a largo plazo</b>	<b>26,506</b>	<b>23,889</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>51,586</b>	<b>41,545</b>
<b>Capital contable:</b>		
Participación no controladora	3,124	2,633
Participación controladora	96,670	70,835
<b>Total capital contable:</b>	<b>99,794</b>	<b>73,468</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	<b>Ps. 151,380</b>	<b>Ps. 115,013</b>

<b>Estados Consolidados de Resultados y Utilidad Integral</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Ventas netas	Ps. 123,622	Ps. 102,640	Ps. 99,835
Otros ingresos de operación	666	482	558
Ingresos totales	124,288	103,122	100,393
Costo de ventas	68,240	55,944	54,335
Utilidad bruta	56,048	47,178	46,058
Gastos de operación:			
De administración	5,380	4,555	5,341
De venta	32,686	27,253	26,514
Pérdida (ganancia) en instrumentos financieros derivados operativos	2	(38)	(12)
	38,068	31,770	31,843
Utilidad de operación	17,980	15,408	14,215
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto financiero	1,634	1,595	1,775
Producto financiero	(600)	(285)	(282)
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta	35	384	365
Ganancia por posición monetaria	(58)	(228)	-
Pérdida (ganancia) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	138	(206)	(106)
	1,149	1,260	1,752
Otros gastos, neto	480	163	226
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	16,351	13,985	12,237
Impuesto a la utilidad	5,422	4,097	3,525
Utilidad antes de participación en compañías afiliadas	10,929	9,888	8,712
Participación en resultados de compañías afiliadas	86	217	141
Utilidad neta consolidada	11,015	10,105	8,853
Menos: Utilidad neta atribuible a participación no controladora	(548)	(497)	(446)
Utilidad neta atribuible a participación controladora	Ps. 10,467	Ps. 9,608	Ps. 8,407
Utilidad neta consolidada	Ps. 11,015	Ps. 10,105	Ps. 8,853
Otras partidas de la utilidad integral	2,945	(70)	2,060
Utilidad integral consolidada	13,960	10,035	10,913
Menos: Utilidad integral atribuible a participación no controladora	(517)	(604)	(592)
Utilidad integral atribuible a participación controladora	Ps. 13,443	Ps. 9,431	Ps. 10,321
Utilidad neta por acción:	Ps. 5.61	Ps. 5.20	Ps. 4.55

<b>Estados Consolidados de Flujos de Efectivo</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Actividades de operación:</b>			
Utilidad neta consolidada	Ps. 11,015	Ps. 10,105	Ps. 8,853
Partidas virtuales operativas	385	323	228
Método de participación de asociadas	(86)	(217)	(142)
Ganancia no realizada en valores negociables	(4)	-	(112)
Ganancia en desconsolidación la marca de agua Crystal en Brasil	-	-	(120)
Ganancia en adquisición de activos intangibles de Brisa	-	-	(72)
Otras partidas operativas	-	-	8
Partidas relacionadas con partidas de inversión:			
Depreciación	4,192	3,381	3,696
Amortización	396	694	307
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo	98	231	186
Bajas de planta y equipo	606	47	124
Intereses	(601)	(285)	(286)
Impuesto a la utilidad	5,433	4,106	3,574
Partidas relacionadas con partidas de financiamiento:			
Intereses	1,616	1,579	1,850
Fluctuación cambiaria, neta	33	424	370
Ganancia en posición monetaria, neta	(57)	(228)	-
Instrumentos financieros derivados	2	(468)	(318)
Aumento en cuentas por cobrar	(1,640)	(1,092)	(394)
(Aumento) disminución en inventarios	(1,782)	10	(90)
Disminución (aumento) en otros activos	908	(743)	(191)
(Disminución) aumento en proveedores y cuentas por pagar	(301)	585	2,808
Disminución en otros pasivos	(205)	(208)	(424)
Disminución en obligaciones laborales	(230)	(192)	(169)
Impuestos a la utilidad pagados	(4,565)	(3,882)	(3,061)
<b>Flujo neto de efectivo de actividades de operación</b>	<b>15,213</b>	<b>14,170</b>	<b>16,625</b>
<b>Actividades de inversión:</b>			
Adquisición del negocio de Grupo Tampico (Nota 5)	(2,414)	-	-
Adquisición del negocio de Grupo CIMSA (Nota 5)	(1,912)	-	-
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)	-	-	(717)
Compra de inversiones disponibles para la venta	(326)	-	(2,001)
Cobros por venta de valores negociables	-	1,108	-
Intereses cobrados	601	285	286
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(7,344)	(6,845)	(5,883)
Cobros por venta de propiedad, planta y equipo	377	477	638
Otros activos	(1,545)	(545)	132
Inversión en acciones de Grupo Estrella Azul	(621)	-	-
Adquisición de activos intangibles	(956)	(1,325)	(1,355)
<b>Flujo neto de efectivo de actividades de inversión</b>	<b>(14,140)</b>	<b>(6,845)</b>	<b>(8,900)</b>
<b>Actividades de Financiamiento:</b>			
Obtención de préstamos bancarios	6,934	9,251	6,641
Pago de préstamos bancarios	(2,755)	(6,824)	(9,376)
Intereses pagados	(1,567)	(1,436)	(2,047)
Dividendos pagados	(4,366)	(2,612)	(1,344)
Adquisición de participación no controladora	(114)	(282)	-
Otros pasivos	(338)	(108)	97
<b>Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento</b>	<b>(2,206)</b>	<b>(2,011)</b>	<b>(6,029)</b>
(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(1,133)	5,314	1,696
Efectos de conversión e inflación	836	(801)	(261)
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo</b>	<b>12,140</b>	<b>7,627</b>	<b>6,192</b>
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo</b>	<b>Ps. 11,843</b>	<b>Ps. 12,140</b>	<b>Ps. 7,627</b>

<b>Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable</b>	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
Capital contable al inicio del año	Ps.	73,468	Ps.	66,037
Dividendos decretados		(4,366)		(2,604)
Adquisición de Grupo Tampico		7,828		-
Adquisición de Grupo CIMSA		9,018		-
Adquisición de participación no controladora		(114)		-
Otras cuentas de la utilidad (pérdida) integral:				
Resultado acumulado por conversión		3,364		(2,084)
Ganancia (pérdida) en coberturas de flujos de efectivo y ganancia no realizada en valores negociables, neto		32		(56)
Reversión del efecto de inflación en subsidiarias en entornos inflacionarios		(451)		2,070
Total otras cuentas de la utilidad (pérdida) integral		2,945		(70)
Utilidad neta		11,015		10,105
<b>Capital contable al final del año</b>	Ps.	99,794	Ps.	73,468

## Nota 27. Conciliación entre NIF Mexicanas y U.S. GAAP

### a) Conciliación de la Utilidad Neta del Año:

	<b>2011</b>		<b>2010</b>		<b>2009</b>	
<b>Utilidad neta consolidada bajo NIF mexicanas</b>	Ps.	11,169	Ps.	10,299	Ps.	8,970
Ajustes para U.S. GAAP:						
Reversión del efecto de inflación (Nota 26a)		79		(116)		(553)
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)		(190)		(184)		(195)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)		(129)		57		(29)
Ganancia en desconsolidación de la marca de agua Crystal en Brasil (Nota 26j)		(25)		(44)		120
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)		-		-		72
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)		167		154		469
PTU diferida (Nota 26h)		(133)		(163)		(83)
Costo de pensiones (Nota 26i)		2		2		(1)
Costo de prima de antigüedad (Nota 26i)		3		2		(2)
Costo de indemnizaciones (Nota 26i)		38		36		36
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)		34		62		49
Total de ajustes bajo U.S. GAAP		(154)		(194)		(117)
<b>Utilidad neta consolidada bajo U.S. GAAP</b>	Ps.	11,015	Ps.	10,105	Ps.	8,853

Bajo los U.S. GAAP, el efecto por posición monetaria de los ajustes del estado de resultados de los entornos económicos inflacionarios está incluido en cada ajuste, excepto por la capitalización de gastos financieros, activos intangibles así como el pasivo por plan de pensiones, los cuales son no monetarios.

### b) Conciliación del Capital Contable:

	<b>2011</b>		<b>2010</b>	
<b>Capital contable mayoritario bajo NIF mexicanas</b>	Ps.	100,780	Ps.	73,881
Ajustes para U.S. GAAP:				
Reversión del efecto inflacionario		(1,675)		(1,334)
Activos intangibles (Nota 26d)		46		46
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)		192		366
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)		58		184
Ganancia en desconsolidación de la marca de agua Crystal en Brasil (Nota 26k)		50		75
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)		72		72
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)		439		193
PTU diferida (Nota 26h)		82		195
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)		(13)		(43)
Plan de pensiones (Nota 26i)		(193)		(84)
Prima de antigüedad (Nota 26i)		(7)		(11)
Indemnizaciones (Nota 26i)		(37)		(72)
Total de ajustes bajo U.S. GAAP		(986)		(413)
<b>Capital contable bajo U.S. GAAP</b>	Ps.	99,794	Ps.	73,468

## c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
<b>Utilidad integral consolidada bajo NIF mexicanas</b>	Ps. 14,533	Ps. 8,295	Ps. 12,200
Ajustes para U.S. GAAP:			
Utilidad neta (Nota 27a)	(154)	(194)	(117)
Resultado acumulado por conversión	102	(89)	(59)
Reversión del efecto de inflación	(451)	2,070	(1,171)
Obligaciones laborales	(70)	(47)	60
<b>Utilidad integral consolidada bajo U.S. GAAP</b>	Ps. 13,960	Ps. 10,035	Ps. 10,913

## Nota 28. Implementación de Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards “IFRS”).

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

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

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

- **Estimaciones**

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

- **Baja de activos y pasivos financieros**

A la fecha de transición, la Compañía aplicó las reglas del IAS 39, “Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición”, que requiere dar de baja activos y pasivos financieros que ocurrieron a dicha fecha y que no cumplen con los criterios de clasificación bajo esta norma. Sin embargo, no hubo impacto derivado de la aplicación de esta excepción.

- **Contabilidad de coberturas**

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

Por lo tanto, no hubo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía debido a la aplicación de esta excepción.

- **Participación no controladora**

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

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

- **Combinaciones de negocios**

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

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

- **Costo atribuido**

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

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

- **Efecto de conversión acumulado**

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

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

- **Costos por préstamos**

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

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

**Registro de los efectos de transición de NIF Mexicanas a IFRS:**

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

**a) Efectos de inflación:**

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

**b) Beneficios a empleados:**

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

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

**c) Programa de bonos:**

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

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

**d) Impuesto a la utilidad diferido:**

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

**e) Utilidades retenidas:**

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

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

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

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

Los efectos de los puntos previos son los siguientes:

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

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

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

## Nota 29. Eventos Subsecuentes.

El 24 de febrero de 2012, el Consejo de Administración de la compañía acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 5,625 millones, a pagarse durante el segundo trimestre de 2012. Este dividendo está sujeto a aprobación en la Asamblea Anual de Accionistas a celebrarse el 20 de marzo de 2012.

El 15 de diciembre de 2011, Coca-Cola FEMSA y Grupo Fomento Queretano acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Fomento Queretano opera principalmente en el estado de Querétaro, así como en partes de los estados de México, Hidalgo y Guanajuato. El acuerdo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA y está sujeto a un proceso adicional de auditoría (due diligence) legal, financiera y operativa, y a las aprobaciones regulatorias y corporativas habituales, incluyendo, la aprobación de The Coca-Cola Company y de la Comisión Federal de Competencia. La transacción involucrará la emisión de aproximadamente 45.1 millones de acciones serie L de la compañía que no se habían emitido anteriormente, además de que la compañía asumirá una deuda neta estimada de Ps. 1,221 millones. Coca-Cola FEMSA espera cerrar esta transacción durante 2012.

El 20 de febrero de 2012, la Compañía firmó un acuerdo de exclusividad por 12 meses con The Coca-Cola Company para evaluar la potencial adquisición de una participación controladora en las operaciones de The Coca-Cola Company en Filipinas. Este acuerdo no obliga a ninguna de las partes a participar en la transacción, y no existen garantías de que se ejecutará un acuerdo definitivo.

## Glosario

**The Coca-Cola Company:** Fundada en 1886, The Coca-Cola Company es la compañía de bebidas más grande del mundo, refrescando a sus consumidores con más de 500 marcas de refrescos y bebidas no-carbonatadas. Las oficinas centrales de The Coca-Cola Company se encuentran en Atlanta, con operaciones locales en más de 200 países por todo el mundo.

**Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA):** FEMSA es una empresa líder que participa en la industria de bebidas, a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador independiente más grande de productos Coca-Cola en el mundo; en comercio al detalle a través de FEMSA Comercio, operando OXXO, la cadena de tiendas de conveniencia más grande y de mayor crecimiento en América Latina; y en cerveza, siendo el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países.

**Consumidor:** Persona que consume productos de Coca-Cola FEMSA.

**Cliente:** Establecimiento minorista, restaurante y otros establecimientos que venden o sirven los productos de la compañía directamente a los consumidores.

**Consumo per Capita:** El número de porciones de ocho onzas que consume cada persona al año en un mercado específico. Para calcular el consumo per cápita, la compañía multiplica su volumen de cajas unidad por 24 y divide el total por el número de habitantes.

**Porción:** Unidad de medida equivalente a 8 onzas de fluido.

**Caja Unidad:** Unidad de medida equivalente a 24 porciones de 8 onzas.

**Refresco (Bebida Gaseosa):** Una bebida carbonatada no-alcohólica que contiene saborizantes y endulzantes. Excluye aguas de sabores, té, café y bebidas para deportistas, carbonatadas o no carbonatadas.

**Bebidas no-carbonatadas:** Bebidas sin gas, no-alcohólicas excluyendo agua natural embotellada.

## Comités del Consejo de Administración

**1. Comité de Finanzas y Planeación.** El Comité de Finanzas y Planeación trabaja junto con la administración para determinar el plan estratégico y financiero anual y de largo plazo de la compañía y revisa la adherencia a estos planes. El Comité es responsable de determinar la estructura de capital óptima de la compañía y recomienda los niveles de endeudamiento apropiados, así como la emisión de acciones y/o deuda. Adicionalmente el Comité de Finanzas y Planeación es responsable de la administración de riesgos financieros. Irial Finan es el presidente del Comité de Finanzas y Planeación. Los miembros de este comité son: Javier Astaburuaga Sanjines, 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.

**2. 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 y de desempeñar las actividades definidas en la Ley del Mercado de Valores. El Comité de Auditoría es responsable directamente del nombramiento, compensación, retención y supervisión del auditor independiente, el cual reporta directamente al Comité de Auditoría. El Comité de Auditoría ha implementado procesos para recibir, retener y responder quejas en relación con asuntos contables, de control interno y de auditoría, incluyendo la presentación de quejas confidenciales y anónimas por parte de empleados en relación a asuntos contables y de auditoría cuestionables. Para llevar a cabo estas funciones, el Comité de Auditoría podrá contratar consultores independientes y otros asesores. Cuando sea necesario, la compañía compensará al auditor independiente y a cualquier otro asesor externo contratado por el Comité de Auditoría y proporcionará los fondos para cubrir los gastos administrativos en los que incurra el Comité de Auditoría en el cumplimiento de sus funciones. Alexis E. Rovzar de la Torre(†) es el Presidente del Comité de Auditoría. Los miembros del Comité son: Alfonso González Migoya, Charles H. McTier, José Manuel Canal Hernando y Francisco Zambrano Rodríguez. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente de acuerdo con 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, es José González Ornelas, actualmente Director de Administración y Control Operativo de FEMSA.

**3. Comité de Prácticas Societarias.** El Comité de Prácticas Societarias, integrado exclusivamente por consejeros independientes, 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 asamblea de accionistas e incluir temas en la agenda de esa reunión que consideren apropiados, aprobar políticas sobre transacciones con partes relacionadas, aprobar la compensación del Presidente Ejecutivo 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. Otros miembros del comité son: Helmut Paul y Karl Frei Buechi. Los secretarios del Comité de Prácticas Societarias, son Gary Fayard y Alfonso Garza Garza, director de Recursos Humanos de FEMSA.

**Directores****Carlos Salazar Lomelín**

Director General Ejecutivo  
11 años como Director

**Héctor Treviño Gutiérrez**

Director de Finanzas y Administración  
18 años como Director

**John Santa María Otazúa**

Director de Operaciones - Sudamérica  
15 años como Director

**Ernesto Silva Almaguer**

Director de Operaciones – México & Centroamérica  
14 años como Director

**Rafael Suárez Olaguibel**

Director de Proyectos Corporativos  
17 años como Director

**Eulalio Cerda Delgadillo**

Director de Recursos Humanos  
10 años como Director

**Alejandro Duncan Ancira**

Director de Tecnología  
9 años como Director

**Hermilo Zuart Ruíz**

Director de Abastecimiento Estratégico  
8 años como Director

**Juan Ramón Félix Castañeda**

Director de Nuevos Negocios y Desarrollo Comercial  
2 años como Director

**Juan Carlos Villacís Martínez**

Director Planeación Estratégica  
1 año como Director

**Consejeros****Consejeros nombrados por los Accionistas Serie A****José Antonio Fernández Carbajal**

Presidente del Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA. Director General y Presidente del Consejo de Administración de FEMSA  
19 años como Consejero  
Suplente: Alfredo Livas Cantú

**Alfonso Garza Garza**

Director de Recursos Humanos, Insumos Estratégicos y Tecnologías de Información de FEMSA  
16 años como Consejero  
Suplente: Bárbara Garza Lagüera Gonda

**Carlos Salazar Lomelín**

Director General de Coca-Cola FEMSA  
10 años como Consejero  
Suplente: Max Michel Suberville

**Ricardo Guajardo Touché**

Director de SOLFI, S.A.  
19 años como Consejero  
Suplente: Eduardo Padilla Silva

**Paulina Garza Lagüera Gonda**

Inversionista Privado  
3 años como Consejero  
Suplente: Mariana Garza Lagüera Gonda

**Federico Reyes García**

Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA  
19 años como Consejero  
Suplente: Alejandro Bailleres Gual

**Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines**

Director Ejecutivo de Finanzas y Desarrollo Estratégico de FEMSA  
6 años como Consejero  
Suplente: Francisco José Calderón Rojas

**Alfonso González Migoya<sup>(1)</sup>**

Presidente del Consejo y Director General de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.  
6 años como Consejero  
Suplente: Francisco Garza Zambrano

**Daniel Servitje Montull<sup>(1)</sup>**

Director General de Grupo Bimbo  
14 años como Consejero  
Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi

**Enrique F. Senior Hernández**

Director de Administración de Allen & Company  
8 años como Consejero  
Suplente: Herbert Allen III

**José Luis Cutrale**

Director General de Sucocítrico Cutrale, Ltda.  
8 años como Consejero  
Suplente: José Luis Cutrale, Jr.

**Herman H. Fleishman Kahn**

Director General de Grupo Tampico S.A. de C.V.  
6 meses como Consejero  
Suplente: Robert A. Fleishman Kahn

**Consejeros nombrados por los Accionistas Serie D****Gary Fayard**

Director de Finanzas y Administración, The Coca-Cola Company  
9 años como Consejero  
Suplente: Marie Quintero-Johnson

**Irial Finan**

Presidente de Inversiones en Embotelladores y la Cadena de Suministro, The Coca-Cola Company  
8 años como Consejero  
Suplente: Mark Harden

**Charles H. McTier<sup>(1)</sup>**

Presidente de la fundación Robert W. Woodruff  
14 años como Consejero

**Eva María Garza Lagüera Gonda**

Inversionista privado  
3 años como Consejero  
Suplente: Geoffrey J. Kelly

**Consejeros nombrados por los Accionistas Serie L****Alexis E. Rovzar de la Torre<sup>(1)</sup> (†)**

Socio ejecutivo de White & Case, S.C.  
19 años como Consejero  
Suplente: Arturo Estrada Treanor

**José Manuel Canal Hernando<sup>(1)</sup>**

Consultor Privado  
9 años como Consejero  
Suplente: Helmut Paul

**Francisco Zambrano Rodríguez<sup>(1)</sup>**

Director General, Desarrollo de Fondos Inmobiliarios, S.A. de C.V. (DFI) y Vicepresidente de Desarrollos Inmobiliarios y de Valores, S.A. de C.V. (DIV)  
9 años como Consejero  
Suplente: Karl Frei Buechi

**Secretario****Carlos Eduardo Aldrete Ancira**

Director Legal de FEMSA  
19 años como Secretario  
Suplente: Carlos Luis Díaz Sáenz

(1) Consejero Independiente

**Información para analistas y accionistas****Relación con inversionistas**

José Castro  
jose.castro@kof.com.mx

Roland Karig  
roland.karig@kof.com.mx

Carlos Uribe  
carlos.uribe@kof.com.mx

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

Guillermo Gonzalez Camarena N° 600  
Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,  
México, D.F. México  
Tel.: (5255) 5081-5121 / 5120 / 5148 / 5186  
Fax: (5255) 5292-3473  
Página: www.coca-colafemsa.com

**Director legal de la Compañía**

Carlos L. Díaz Sáenz  
Guillermo Gonzalez Camarena N° 600  
Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,  
México, D.F. México  
Phone: (5255) 5081-5297

**Auditores Independientes**

Mancera, S.C.  
Miembro de Ernst & Young Global  
Antara Polanco  
Av. Ejercito Nacional Torre Paseo 843-B Piso 4  
Colonia Granada 11520  
México, D.F. México  
Tel.: (5255) 5283 1400

**Información de acciones**

Las acciones de Coca-Cola FEMSA cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo las siglas KOF L y en la Bolsa de Nueva York (NYSE) bajo las siglas KOF.

**Banco depositario**

Bank of New York  
101 Barclay Street 22W  
New York, New York 10286, U.S.A.  
Tel: (212) 815 2206

**KOF****Bolsa de Valores de Nueva York****Información Trimestral por ADR**

<b>Dólares americanos por ADR</b>				<b>2011</b>		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		98.41		83.21		95.21
Septiembre 30		102.59		84.00		88.73
Junio 30		95.12		77.31		93.01
Marzo 31		85.04		71.35		76.99

<b>Dólares americanos por ADR</b>				<b>2010</b>		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		84.60		75.55		82.43
Septiembre 30		81.83		61.09		78.22
Junio 30		71.84		61.56		62.59
Marzo 31		70.23		56.51		66.45

**KOF L****Bolsa Mexicana de Valores****Información Trimestral por acción**

<b>Pesos mexicanos por acción</b>				<b>2011</b>		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		136.24		115.01		132.72
Septiembre 30		128.10		104.00		122.91
Junio 30		111.02		91.00		108.72
Marzo 31		104.51		87.19		92.35

<b>Pesos mexicanos por acción</b>				<b>2010</b>		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		104.78		92.25		102.17
Septiembre 30		103.88		79.51		98.75
Junio 30		95.50		78.61		80.93
Marzo 31		88.45		73.00		82.52



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

(BMV: KOF L; NYSE: KOF) es el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo, distribuyendo cerca de 2,650 millones de cajas unidad al año.

La compañía produce y distribuye Coca-Cola, Fanta, Sprite, Del Valle y otros productos de las marcas de The Coca-Cola Company en México (una parte importante del centro de México, incluyendo la ciudad de México y el Sureste y Noroeste de México), Guatemala (la ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país), Panamá (todo el país), Colombia (la mayoría del país), Venezuela (todo el país), Brasil (São Paulo, Campiñas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, parte del estado de Goiás y parte del estado de Minas Gerais) y Argentina (Buenos Aires y sus alrededores), además de agua embotellada, jugos, té, isotónicos, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios.

El 48.9% de nuestro capital social es propiedad de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA), el 28.7% de subsidiarias de The Coca-Cola Company y el 22.4% del público inversionista\*. Las acciones que cotizan públicamente son acciones Serie L con derechos de voto limitados, listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV: KOF L) y como Certificados de Depósito Americanos (ADS por sus siglas en inglés), en el mercado de valores de Nueva York (NYSE: KOF). Cada ADS representa diez acciones de la Serie L.

\* Asumiendo el cierre exitoso de la fusión con Grupo Fomento Queretano



Coca Cola FEMSA, consistente con su compromiso de preservar el medio ambiente y beneficiar a las comunidades donde opera, ha seleccionado los materiales utilizados para producir este documento, usando papel certificado por la FSC (Forest Stewardship Council) que asegura la implementación de criterios económicos, sociales y medioambientales y mide su implementación mediante una cadena de custodia. Así mismo, las tintas usadas fueron vegetales y la energía de la planta que lo elaboró proviene de fuentes eólicas al 100%, reduciendo de forma muy importante su huella de carbono.



[www.coca-colafemsa.com](http://www.coca-colafemsa.com)

Guillermo González Camarena N° 600  
Col. Centro de Ciudad Santa Fe  
Delegación Álvaro Obregón,  
México D.F. 01210  
Tel.: (52 55) 50 81 51 00  
Fax: (52 55) 52 92 34 72