

nuevos horizontes

Coca-Cola FEMSA

INFORME ANUAL 2012



para aprender a...



...transformarnos en una organización más simple, humilde y tolerante ante la incertidumbre. Nuestra historia de crecimiento ha creado una organización multicultural y viva que trabaja 24/7 alrededor del mundo, fomentando la movilidad de nuestros empleados para permitir que nuestra compañía haga frente a los retos y aproveche las oportunidades que se presentan en la industria de bebidas de manera disciplinada y responsable.





nuevos horizontes operativos

A medida que la complejidad de nuestro negocio crece, trabajamos continuamente para aumentar la capacidad de nuestras operaciones para alcanzar el pleno potencial de nuestro negocio, afrontar con éxito los retos de nuestra industria, satisfacer una creciente base de consumidores en forma más eficiente y efectiva, y preparar a nuestra compañía para el futuro.



nuevos horizontes innovadores

La innovación es un elemento clave de nuestra estrategia de crecimiento y desarrollo. Con nuestra pasión por la innovación, aseguramos nuestra capacidad para anticipar y satisfacer las necesidades siempre cambiantes de los consumidores, incursionar en nuevas categorías, adaptarnos a mercados específicos y aprovechar nuevas oportunidades para ampliar los horizontes de la industria.



para ver más allá de nuestras fronteras



nuevos horizontes de mercado

En los últimos años, hemos demostrado nuestra capacidad para identificar y adoptar nuevas formas de complementar el crecimiento orgánico de nuestro negocio, a través de transacciones que generan valor, incluyendo fusiones, adquisiciones y *joint-ventures*.



nuevos horizontes sostenibles

Adoptamos la sostenibilidad como parte integral de la estrategia de nuestro negocio y en la toma de decisiones del día con día. Construida sobre tres pilares: nuestra gente, nuestras comunidades y nuestro planeta, la estrategia de sostenibilidad nos permite concentrar y asignar más eficientemente los recursos en aquellas áreas que generen el mayor impacto positivo en nuestro negocio, el medio ambiente y las comunidades que servimos.



resultados financieros

Millones de pesos mexicanos y U.S. dólares al 31 de diciembre de 2012
(excepto la información de volumen de ventas y por acción) ²

Bajo Normas Internacionales de Información Financiera. Las cifras no incluyen resultados de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. o Grupo Yoli.

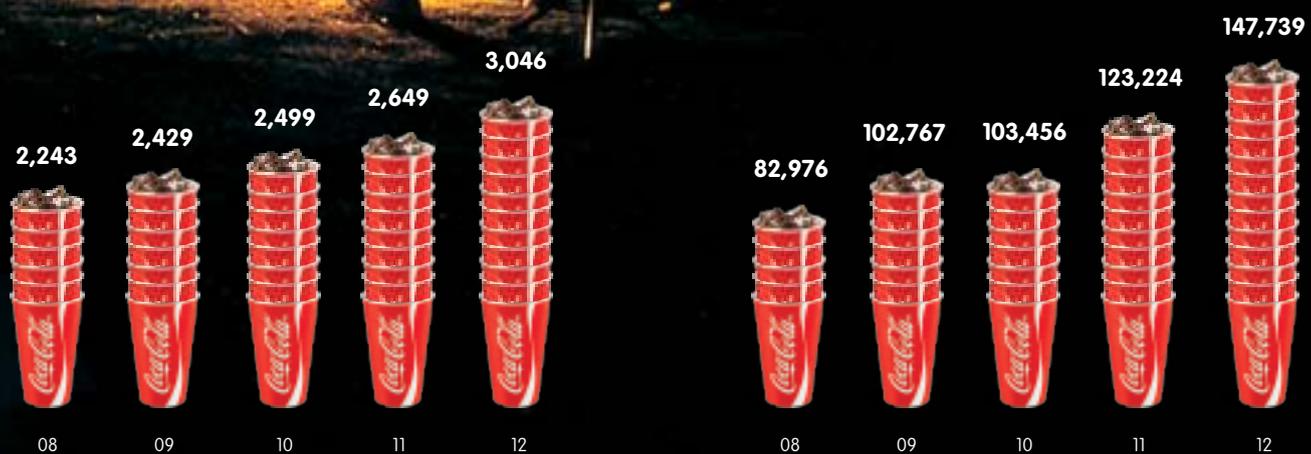
	(U.S.\$) 2012 ¹	(Ps.) 2012	(Ps.) 2011	cambio
Volumen de Ventas (millones de cajas unidad)	3,046.2	3,046.2	2,648.7	15.0%
Ingresos Totales	11,396	147,739	123,224	19.9%
Utilidad de Operación	1,694	21,956	18,392	19.4%
Utilidad Neta de la Participación Controladora	1,028	13,333	10,662	25.1%
Activos Totales	12,813	166,103	141,738	17.2%
Deuda Largo Plazo y Documentos por Pagar	1,911	24,775	16,821	47.3%
Participación Controladora	7,841	101,649	90,028	12.9%
Inversión en Activo Fijo	791	10,259	7,862	30.5%
Valor en Libros de la Acción ²	3.86	50.06	45.34	10.4%
Utilidad Neta de la Participación Controladora por Acción ³	0.51	6.62	5.72	15.7%

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 31 de diciembre de 2012, el cual fue de Ps. 12.9635 por cada \$ 1.00.

² Con base en 2,030.5 y 1,985.5 millones de acciones en circulación en 2012 y 2011, respectivamente.

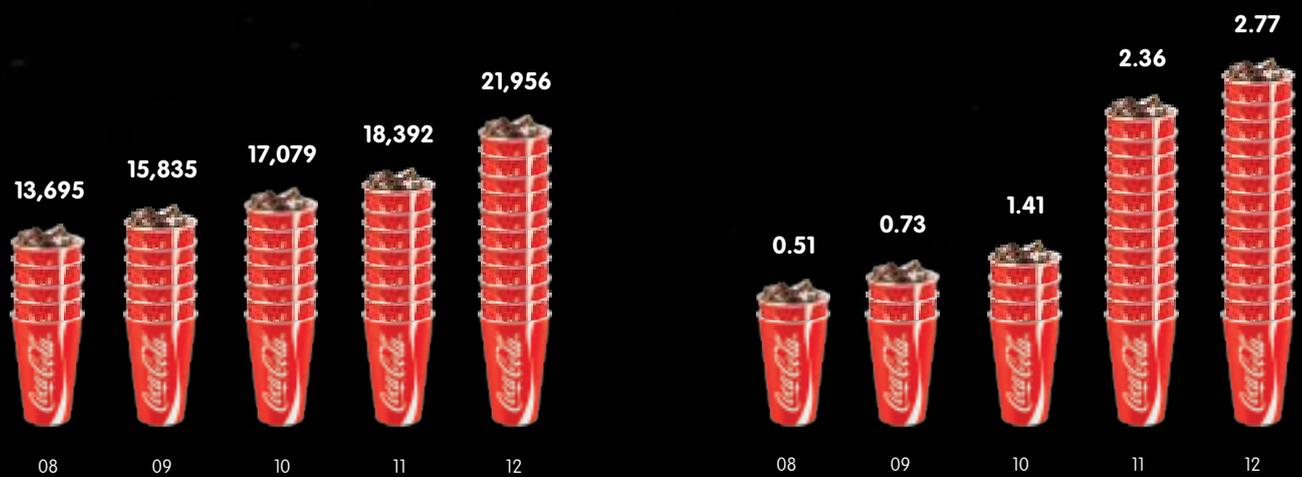
³ Con base en un promedio ponderado de 2,015.2 y 1,865.6 millones de acciones en circulación en 2012 y 2011, respectivamente.

20% crecimiento en ingresos



Volumen Ventas
millones de cajas unidad

Ingresos Totales
millones de pesos mexicanos



Utilidad de Operación
millones de pesos mexicanos

Dividendos por acción
pesos mexicanos por acción

Utilidad de operación para los años 2008, 2009 y 2010 se presenta bajo Normas de Información Financiera Mexicanas.

**Estimados
accionistas:**

**José Antonio
Fernández**

Presidente del
Consejo de
Administración

Carlos Salazar

Director General
Ejecutivo

nuevos horizontes

Como una organización en constante aprendizaje, trabajamos en lo individual y colectivo para ampliar nuestros horizontes y alcanzar el pleno potencial de nuestro negocio; desarrollar formas innovadoras de anticipar, estimular y satisfacer las necesidades de nuestros consumidores; complementar nuestro crecimiento orgánico a través de fusiones y adquisiciones; y crear valor económico, social y ambiental para todos nuestros accionistas.

Frente a un entorno desafiante de insumos durante parte del año, nuestros comprometidos colaboradores en Latinoamérica, generaron crecimientos de doble dígito. En el 2012, el volumen de ventas creció 15.0% a 3,046 millones de cajas unidad. Los ingresos aumentaron 19.9%, a Ps. 147,739 millones. La utilidad de operación mejoró 19.4% a Ps. 21,956 millones, y la participación controladora creció 25.1% a Ps. 13,333 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 6.62.

nuevos horizontes operativos

A medida que la complejidad de nuestro negocio crece, aumentamos continuamente la capacidad de nuestras operaciones, maximizando su potencial, afrontando los retos de nuestra industria, satisfaciendo una creciente base de consumidores y preparando a la empresa para el futuro.

En 2011, simplificamos y fortalecimos nuestra estructura organizacional en dos nuevas divisiones: México y Centroamérica, y Sudamérica. Durante el 2012, aprovechamos esta estructura para seguir fortaleciendo nuestra base de colaboradores con experiencia operativa internacional, brindándonos las habilidades y capacidades necesarias para capitalizar las oportunidades de nuevos y existentes mercados abriendo nuevos horizontes.

Además, aceleramos aún más nuestra evolución hacia un modelo comercial basado en el valor, a fin de capturar todo el potencial de la industria de bebidas no-alcohólicas. Durante 2012, completamos el despliegue de nuestro modelo comercial basado en el valor en todos nuestros territorios, incluyendo los recientemente fusionados en México.

En consistencia con el lanzamiento de nuestro modelo comercial, aumentamos agresivamente nuestra cobertura de enfriadores, una ventaja competitiva distintiva en todas nuestras franquicias. Durante el 2012, instalamos 121,000 enfriadores adicionales, particularmente en Venezuela, Colombia, Brasil, Argentina y México.

En la parte operativa, nos mantenemos a la vanguardia tecnológica. A principios de año, nuestra mega planta de Toluca, en México, instaló un proceso de fabricación de última generación que integra la sopladora, la etiquetadora y la llenadora en un bloque interconectado. Esta nueva tecnología tri-bloque genera una alta eficiencia, al tiempo que mejora considerablemente la productividad.



Bebidas No-Carbonatadas
millones de cajas unidad

nuevos horizontes innovadores

A través de nuestro firme compromiso con la innovación, una parte integral de nuestro crecimiento y desarrollo estratégico, mantenemos la capacidad para anticipar y satisfacer las cambiantes necesidades de los consumidores, incursionar en nuevas categorías de bebidas, adaptarnos a mercados específicos y aprovechar nuevas oportunidades para ampliar los horizontes de nuestra industria.

En mayo de 2012, lanzamos FUZE tea en una variedad de presentaciones en la mayoría de nuestras operaciones. Gracias a la implementación de nuestra estrategia de marketing integrado, duplicamos la cobertura histórica de clientes de la marca anterior,



atrayendo a una base más amplia de consumidores e impulsando un crecimiento de 25% en el volumen consolidado de esta categoría.

Sobre la base de la renovada marca Estrella Azul en Panamá, lanzamos nuevos productos lácteos y presentaciones innovadoras para reforzar nuestro portafolio en este dinámico mercado. Por ejemplo, desarrollamos e introducimos Duo, un refrescante y nutritivo producto a base de leche con todas las características de yogurt líquido, en un práctico envase de 250 ml de polietileno de alta densidad (HDPE). Por otra parte, para complementar los tradicionales envases de cartón de leche de un litro, lanzamos a un precio asequible, una botella de 1.125 litros de HDPE con una práctica tapa rosca—el único envase en su tipo en dicho tamaño, en este mercado. Estas y otras iniciativas nos permitieron recuperar participación de mercado en varios segmentos lácteos, incluyendo cerca de 50% de crecimiento de participación en la categoría de leche de alta duración, el sector de más rápido crecimiento en el mercado lácteo.

También, aprovechamos nuestro mayor conocimiento de mercado para expandir nuestro negocio de máquinas vending. Analizamos diferentes patrones de consumo para afinar nuestro portafolio y satisfacer mejor a las necesidades de nuestros clientes y consumidores. Al mismo tiempo extrapolamos nuestra labor de inteligencia de mercado para ir más allá del detallista a otras prometedoras zonas de alto tráfico, como universidades y oficinas, atendiendo directamente al consumidor. Por ejemplo, realizamos una alentadora prueba ofreciendo bebidas y botanas en una serie de centros de trabajo en México. Teniendo en cuenta la aceptación de los latinoamericanos por el uso de máquinas vending, este negocio ofrece atractivos nuevos horizontes de crecimiento.

nuevos horizontes de mercado

Seguimos capitalizando nuestra flexibilidad financiera y operativa para avanzar firmemente en nuestra estrategia de crecimiento, a través de transacciones, como las fusiones con Grupo Tampico, CIMSA y FOQUE; la incursión en Filipinas, a través de la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc.; o nuestro reciente acuerdo de fusión con Grupo Yoli. En conjunto, estas cinco transacciones en el sistema embotellador de Coca-Cola en los últimos

El lanzamiento de FUZE tea contribuyó al crecimiento de 25% en la categoría de té



De manera proactiva ofrecemos presentaciones reducidas en calorías a nuestros consumidores

18 meses representan un valor agregado de cerca de Ps. 45,000 millones. Además incursionamos en el segmento de leche y lácteos de valor agregado en México con la adquisición conjunta de Santa Clara con nuestro socio, The Coca-Cola Company, y el resto del sistema embotellador de Coca-Cola en México.

Aprovechando nuestra experiencia, trabajamos de cerca con nuestros nuevos socios para integrar rápida y eficientemente las franquicias de Grupo Tampico, CIMSA y FOQUE, a nuestras operaciones en México. Con este proceso, implementamos nuestro modelo comercial; establecimos la plataforma de TI para soportar este modelo; instalamos más de 12,000 nuevos enfriadores en estas franquicias y reestructuramos la red de producción y distribución para mejorar aún más la eficiencia de estos territorios. Como resultado de estos esfuerzos, aumentamos nuestra meta de sinergias de Ps. 800 millones a Ps. 900 millones.

A través de Jugos del Valle, nuestro *joint-venture* con The Coca-Cola Company y el resto del sistema embotellador en México, incorporamos a Santa Clara, un jugador relevante en las categorías de leche, helados y lácteos de valor agregado en el país. Esta transacción permitirá a nuestro sistema aprovechar el conocimiento y experiencia adquiridos en Estrella Azul en Panamá para continuar construyendo el valor de marca de Santa Clara y ampliar el horizonte de nuestro portafolio y ofrecer alternativas para el estilo de vida saludable de nuestros consumidores.

Sobre la base de nuestra historia de transacciones generadoras de valor con nuestro socio, The Coca-Cola Company, en enero de 2013, concretamos la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI), las operaciones de embotellado de The Coca-Cola Company en Filipinas. Siendo esta la primera incursión de una embotelladora Latinoamericana fuera de la región, esta transacción representa una importante expansión estratégica de nuestra presencia más allá de Latinoamérica, reforzando nuestra exposición a economías de rápido crecimiento, así como nuestro compromiso con el sistema Coca-Cola.

Como en cada nueva incursión que hemos emprendido, estamos plenamente conscientes de los retos que implica la entrada a un nuevo territorio, especialmente en esta atractiva operación de creación de valor de mediano y largo plazo. A lo largo de nuestra historia, hemos ido capacitando a nuestra empresa para aprovechar estas oportunidades. Para ello, desarrollamos y preparamos a un capaz equipo de profesionales que goza de una probada trayectoria de resultados en condiciones de mercado difíciles. En colaboración con nuestros talentosos colegas de CCBPI, recibimos la oportunidad de aprender y compartir nuevas capacidades para crecer como empresa integrada.

Mientras emprendemos los primeros pasos en la construcción de una presencia de largo plazo en mercados emergentes, permanecemos enfocados en las oportunidades que Latinoamérica presenta. En enero de 2013, llegamos a un acuerdo de fusión con Grupo



Yoli. Nuevamente, unimos fuerzas con una de las más antiguas y respetadas familias embotelladoras de Coca-Cola en México, con quienes compartimos una visión empresarial y valores.

nuevos horizontes sostenibles

En Coca-Cola FEMSA, asumimos la sostenibilidad como parte integral de la estrategia de nuestro negocio y en la toma de decisiones del día con día. Sobre la base de nuestros valores y trabajo ético, nuestra visión es asegurar la sostenibilidad de nuestro negocio, transformando positivamente a nuestras comunidades a través de la creación simultánea de valor económico, social y ambiental.

Estamos comprometidos con ofrecer a nuestros más de 100,000 colaboradores el mejor lugar para trabajar, basado en el respeto de los derechos humanos. En última instancia, fomentamos un ambiente incluyente, seguro y de respeto, donde los empleados estén motivados para sobresalir en una organización productiva y orientada a resultados.

Más allá de nuestros centros de trabajo, estamos comprometidos a ayudar a las personas a lograr estilos de vida más activos y saludables, incluyendo una buena nutrición, hidratación y actividad física constante. Con esto en mente, realizamos y promovimos una variedad de programas de salud y actividad física en nuestras comunidades. En total, durante 2012, más de 306,000 personas se beneficiaron de estos programas.

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. Como resultado de este esfuerzo, en 2012 redujimos nuestro consumo promedio a 1.64 litros de agua por litro de bebida producida, una disminución de 22% frente al 2004.

Consistente con nuestro compromiso de "crecer nuestro negocio sin aumentar las emisiones de carbono," nuestro objetivo es reducir la cantidad de gramos de dióxido de carbono (CO₂) que emitimos por litro de bebida producido. Para ello, compartimos el compromiso de FEMSA para garantizar que fuentes de energía renovables, como la eólica, cubran el 85% de las necesidades energéticas de nuestras operaciones mexicanas en 2014.

Estamos invirtiendo en tecnologías que nos permitan producir presentaciones cada vez más amigables con el medio ambiente. En los últimos tres años, hemos más que triplicado la cantidad de PET reciclado y renovable que utilizamos para producir nuestras botellas.

La ejecución de todas estas iniciativas no solo promueve el desarrollo sostenible de nuestra empresa, sino que también sienta las bases para las futuras generaciones de hacer una diferencia responsable en nuestro mundo.

Reconociendo que, al final del día, la gente está en el corazón de cada organización exitosa, queremos dedicar un momento para lamentar el deceso de un querido amigo y colega, Shankar Dadoo, quien se desempeñó como Director General de nuestra empresa cuando comenzamos nuestra historia en el Valle de México, en 1979. Shankar contribuyó con su talento, liderazgo y asesoría para ayudar a construir la empresa que hoy somos. La manera ejemplar en que se condujo perdurará por mucho tiempo entre nosotros.

A nombre de todas las personas orgullosamente laboran todos los días en nuestra empresa, agradecemos su confianza y apoyo. Guiados por nuestro marco estratégico para el crecimiento, buscaremos extender nuestra trayectoria de creación de valor sostenible para ustedes.

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo de Administración

Carlos Salazar Lomelín
Director General Ejecutivo



En 2012, el volumen de Powerade creció 33% en nuestros territorios

nuevos horizontes operativos



Población Atendida
por País
millones

A medida que la complejidad de nuestro negocio crece, trabajamos continuamente para aumentar la capacidad de nuestras operaciones para alcanzar el pleno potencial de nuestro negocio, afrontar con éxito los retos de nuestra industria, satisfacer una creciente base de consumidores en forma más eficiente y efectiva, y preparar a nuestra compañía para el futuro.

En consecuencia, en 2011, racionalizamos y fortalecimos nuestra estructura organizacional de tres a dos divisiones: México y Centroamérica, que comprende México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá; y Sudamérica, cubriendo Colombia, Brasil, Venezuela y Argentina. Durante el 2012, aprovechamos esta nueva estructura, mientras reforzamos nuestra base de talento, procurando las habilidades y capacidades necesarias para capitalizar las oportunidades de mercados nuevos y existentes—abriendo así nuevos horizontes. También alineamos de manera más eficiente nuestras estrategias de negocio, garantizando una mayor rapidez en el lanzamiento de nuevos productos y categorías, y permitiendo un más agil y efectivo diseño e implementación de modelos comerciales.

De hecho, en 2012, aceleramos nuestra evolución hacia un modelo comercial basado en el valor, a fin de capturar el potencial de la industria de bebidas no-alcohólicas. En el año, completamos el despliegue de nuestro modelo comercial Gestión de Valor del Cliente (GVC) en todos los puntos de venta de nuestras franquicias, así como en los territorios recientemente incorporados en México. Este esquema segmenta a nuestros clientes del canal tradicional en cuatro grupos: diamante, oro, plata y bronce, con base en su potencial para generar valor para la industria. Con esta herramienta, mejoramos nuestra capacidad para asignar recursos de manera más efectiva y eficiente, capturar ingresos adicionales de la industria, mejorar el rendimiento de nuestros clientes en el canal tradicional y seguir construyendo el crecimiento orgánico de nuestra compañía.

En consistencia con nuestro modelo comercial GVC, incrementamos de manera importante nuestra cobertura de enfriadores, una ventaja competitiva distintiva en todas nuestras operaciones. Durante el 2012, instalamos 121,000 refrigeradores, particularmente en Venezuela, Colombia, Brasil, Argentina y México. De hecho, los enfriadores son un activo clave de la foto de éxito de nuestros clientes, ya que representan la parte más importante del proceso de decisión del consumidor. El número de puertas frías que determinamos para cada segmento de clientes ofrece un gran potencial para generar valor en el punto de venta. No sólo mejoran la visibilidad y el consumo de

nuestras bebidas, sino también garantizan que éstas se venden a la temperatura adecuada. En consecuencia, nuestros refrigeradores actúan no solo como una inversión sino también como un incentivo para nuestros clientes.

Con el lanzamiento del modelo GVC y el proceso de transformación comercial que hemos experimentado en Venezuela, incluyendo inversiones en la flota de distribución, el lanzamiento de nuevos productos, empaques y categorías, la inversión en enfriadores y la ejecución del punto de venta, capacitamos a cerca de 4,000 integrantes de nuestra fuerza de ventas en los principales factores para ganar en el punto de venta. Desde técnicas de venta y ejecución del cliente, hasta la gestión de condiciones comerciales y diálogos de valor con nuestros clientes, diseñamos un creativo y efectivo esquema de entrenamiento en video que nos permite cubrir a más empleados en menos tiempo.

En la parte operativa, nos mantenemos a la vanguardia de la tecnología. En México, nuestra mega-planta de Toluca instaló recientemente un proceso de producción de última generación que integra



~90 millones de cajas unidad de naranjadas vendidas en 2012



Refreshcos
millones de cajas unidad

a la sopladora, la etiquetadora y la llenadora en una línea o bloque interconectado. A diferencia de las líneas convencionales, donde estos tres procesos están conectados por transportadores—requiriendo esfuerzo y tiempo adicional para alimentar el material de una operación a otra—esta nueva tecnología tri-bloque genera una alta eficiencia, al tiempo que mejora considerablemente la productividad. Actualmente, tenemos tres tri-bloques en Toluca y se están empezando a instalar en otras plantas embotelladoras.

También implementamos la automatización de almacenes en dos de las mayores operaciones de embotellado en el Sistema

Coca-Cola global: nuestras operaciones en Jundiá, Brasil y Toluca, México. En lugar de utilizar el montacargas para apilar los pallets de productos en dos o tres niveles, utilizamos carros automatizados sobre rieles para apilar los pallets dos o cuatro niveles más alto. En Toluca, podemos apilar pallets en cinco



niveles, mientras que en Jundiá, levantamos el techo del almacén, lo que nos permite apilar pallets hasta en ocho niveles. Como resultado, obtuvimos una capacidad de inventario considerablemente mayor en la misma área, al tiempo que balanceamos el embarque de productos de las dos mayores plantas embotelladoras con nuestra capacidad de almacenamiento.

Además, estamos ampliando nuestra capacidad de producción para satisfacer el crecimiento esperado en Sudamérica. Vamos a construir nuevas plantas en Minas Gerais, Brasil y en Tocancipá, Colombia, con una capacidad anual de 150 millones y 170 millones de cajas unidad, respectivamente. Ambas instalaciones incorporarán los principios de sostenibilidad en todas sus etapas de construcción y operación. Estas plantas también tendrán la capacidad de producir todas las marcas de bebidas de Coca-Cola en todas sus presentaciones. En última instancia, estas plantas, que cuentan con capacidad para expansión, sustituirán a instalaciones existentes en estos países.



Mejoramos nuestra participación en leche de larga duración en cerca de 50%

nuevos horizontes innovadores



Bebidas No-Carbonatadas incluyendo Agua millones de cajas unidad

Hemos incorporado múltiples compañías y marcas de bebidas no-carbonatadas como Jugos del Valle, Hi-C, Cepita, Brisa, Agua de los Ángeles, Matte Leao, Estrella Azul y Santa Clara para complementar nuestro portafolio.

La innovación es un elemento clave de nuestra estrategia de crecimiento y desarrollo. Con nuestra pasión por la innovación, aseguramos nuestra capacidad para anticipar y satisfacer las necesidades siempre cambiantes de los consumidores, incursionar en nuevas categorías, adaptarnos a mercados específicos y aprovechar nuevas oportunidades para ampliar los horizontes de la industria.

En mayo de 2012, lanzamos FUZE tea, una mezcla de té con sabores frutales naturales, en varias presentaciones, en México, Colombia, Venezuela, Panamá, Costa Rica y Nicaragua. Gracias a la exitosa implementación de nuestras estrategias—desde innovadoras campañas de publicidad, hasta materiales de punto de venta—duplicamos la cobertura de clientes de la marca anterior, atrayendo a más consumidores e impulsando un crecimiento de 25% en esta categoría.

Continuamos aprovechando la demanda por bebidas naturales a base de jugo, con nuestra categoría de naranjadas. En México, Valle Frut es ya nuestra tercera marca más importante, generando ventas anuales por aproximadamente 50 millones de cajas unidad. Tras su lanzamiento en 2011, Valle Fresh contribuyó con el 46%



del volumen incremental de Venezuela en el año. Por su parte, Hi-C contribuyó importantemente al crecimiento de bebidas no-carbonatadas en Argentina en 2012. En conjunto, esta categoría representó el 52% del volumen consolidado de bebidas no-carbonatadas en 2012, reflejando nuestra capacidad para identificar y desarrollar nuevos y prometedores horizontes para nuestros productos.

En la categoría de lácteos, construyendo sobre la renovada marca Estrella Azul en Panamá, lanzamos nuevos productos y presentaciones para reforzar nuestro portafolio en este dinámico mercado. Para complementar los tradicionales envases de cartón de un litro de leche, introdujimos un asequible envase de polietileno de alta densidad (HDPE) de 1.125 litros, con una práctica tapa rosca, ofreciendo así el único envase de plástico para leche en este tamaño. También, lanzamos Estrella Azul D'Oro Balanceada, una leche con 2% de grasa, en un envase Tetra Pak, para ofrecer un portafolio más robusto en esta categoría. Introdujimos Vita-Slim, una leche sin grasa que favorece el proceso digestivo del consumidor. Además, desarrollamos y lanzamos Duo, una refrescante y nutritiva bebida a base de leche con todas las características del yogurt bebible, en un práctico envase de HDPE de 250 ml. Con este tipo de iniciativas, hemos recuperado participación de mercado en todos los segmentos lácteos, incluyendo un crecimiento de cerca de 50% en la participación de

mercado en la categoría de leche de larga duración, el sector de más rápido crecimiento.

En el frente de empaques, continuamos identificando y anticipando las siempre cambiantes necesidades de los consumidores, con una creciente variedad de alternativas. En Venezuela, introdujimos presentaciones asequibles de 355 ml. y un litro, en PET, permitiendo a los consumidores disfrutar de la magia de Coca-Cola en múltiples ocasiones. En Colombia, lanzamos la marca Fanta en varias presentaciones y tres sabores (naranja, manzana y uva), ofreciendo una alternativa refrescante e impulsando el consumo de nuestras marcas. En México, además de nuestra presentación de 200 ml. de Fanta, lanzamos una botella de vidrio retornable de 500 ml., para complementar nuestra amplia gama de presentaciones de Coca-Cola, ofreciendo así una atractiva propuesta de valor a nuestros consumidores. En Argentina, introdujimos un práctico envase PET de 250 ml. para Coca-Cola, impulsando el consumo individual. Además, en Brasil, reforzamos nuestra presentación de PET retornable de 2 litros para



En México lanzamos 15 diferentes presentaciones para disfrutar FUZE tea



Lanzamos nuevos productos y presentaciones innovadoras para reforzar nuestro portafolio en un mercado dinámico

Coca-Cola y Fanta. A través de nuestra creciente gama de presentaciones, aprovechamos oportunidades para satisfacer a nuestros consumidores en cada ocasión de consumo.

Además, impulsamos el potencial de nuestra innovadora plataforma de café Blak. Con aproximadamente 12,000 máquinas en México, ofrecemos a nuestros clientes del canal tradicional, una gama de 16 tipos de café para satisfacer esta importante ocasión de consumo, complementando nuestra oferta y generando mayores ingresos para este importante canal. Aprovechando una creciente tendencia, continuamos expandiendo la presencia de Blak en otros países, incluyendo prometedoras pruebas en mercados como Brasil y Colombia. También extendemos Blak a otras ocasiones de consumo de gran potencial, particularmente en lugares de trabajo con alto tráfico. A través de esta versátil plataforma de crecimiento, aprendemos e identificamos nuevas formas de estimular y satisfacer las preferencias de los consumidores.



Adicionalmente, aprovechamos nuestro mayor conocimiento del mercado para expandir nuestro negocio de máquinas vending. Analizamos diferentes patrones de consumo para afinar nuestro portafolio y satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes y consumidores. También vamos más allá de la venta al detalle, a otras zonas de alto tráfico como escuelas, universidades y oficinas, atendiendo directamente a los consumidores. Así, aprendemos dónde, cuándo y qué ofrecer para atraer y satisfacer mejor a los consumidores, mientras generamos valor incremental. Por ejemplo, realizamos una prometedora prueba ofreciendo bebidas y botanas en varios centros de trabajo en México. Hacia adelante, buscaremos complementar nuestros productos con servicios que atiendan aún más ocasiones de consumo. Dada la disposición de los consumidores latinoamericanos para usar máquinas vending, este negocio ofrece atractivos nuevos horizontes de crecimiento.

En Colombia lanzamos Fanta en tres diferentes sabores para complementar nuestro portafolio de refrescos





Cerca de Ps. 45,000 millones en fusiones y adquisiciones en el sistema Coca-Cola en los últimos 18 meses

nuevos horizontes de mercado

69

Yoli

37

FOQUE

63

Grupo Tampico

75

CIMSA



770

Filipinas

Puntos de Venta por Fusiones y Adquisiciones
miles

En los últimos años, hemos demostrado nuestra capacidad para identificar y adoptar nuevas formas de complementar el crecimiento orgánico de nuestro negocio, a través de transacciones que generan valor, incluyendo fusiones, adquisiciones y *joint-ventures*.

Las recientes transacciones destacan nuestra capacidad para reaccionar rápidamente a las oportunidades que surgen de la consolidación de nuestra industria. Aprovechamos nuestra probada experiencia y el talentoso equipo de profesionales que trabajó en estrecha colaboración con nuestros nuevos compañeros para integrar de manera rápida y eficiente, las franquicias de Grupo Tampico, CIMSA y FOQUE a nuestras operaciones en México. En conjunto con estas integraciones, implementamos el modelo de Gestión de Valor del Cliente (GVC), desarrollamos una plataforma de TI para soportar nuestro modelo comercial, instalamos más de 12,000 nuevos enfriadores, ajustamos el portafolio de productos para servir mejor a nuestros nuevos clientes, lanzamos la popular marca Sidral Mundet y relanzamos importantes marcas locales, incluyendo Escuis y Victoria. Logramos todo lo anterior al mismo tiempo que reestructuramos la red de producción y distribución

a fin de mejorar aún más la eficiencia de estos territorios. Como resultado de estos esfuerzos, aumentamos nuestra meta de sinergias de Ps. 800 millones a Ps. 900 millones. Hacia adelante, continuaremos trabajando para aumentar la productividad de nuestros territorios combinados.

En julio de 2012, a través de Jugos del Valle, nuestro *joint-venture* con The Coca-Cola Company y el resto del sistema embotellador de Coca-Cola en México, incorporamos a Santa Clara, un importante jugador en la categoría de leche, helados y productos lácteos de valor agregado en México. Mediante esta operación, aprovecharemos el amplio conocimiento que hemos adquirido en Estrella Azul, para continuar construyendo sobre el sólido valor de marca de Santa Clara. Además de la capacidad para producir, distribuir, comercializar y vender leche y productos lácteos de valor agregado, tenemos la oportunidad de capitalizar nuestra capacidad para implantar un sistema de distribución en frío. Además, con la incorporación de estos productos, ampliaremos los horizontes de nuestro extenso portafolio de bebidas no-carbonatadas para complementar los estilos de vida saludables de nuestros consumidores.

Con base en nuestra amplia trayectoria de transacciones creadoras de valor con nuestro socio, The Coca-Cola Company, en enero de 2013, concluimos la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI), la operación de embotellado de

The Coca-Cola Company en Filipinas. Marcando la primera incursión de una embotelladora latinoamericana fuera de la región, esta transacción representa una importante expansión estratégica de nuestra empresa más allá de Latinoamérica, reforzando nuestra participación en economías de rápido crecimiento, así como nuestro compromiso con el sistema Coca-Cola.

Este es un momento idóneo para invertir en Filipinas, una de las economías de más rápido crecimiento en Asia, con un estable entorno político y favorables perspectivas económicas. Filipinas representa una oportunidad única para operar en un país con atractivas perspectivas de crecimiento, una economía impulsada por el consumo privado, un atractivo perfil socio-económico y demográfico, así como una semejanza estructural y cultural con nuestros territorios latinoamericanos. De hecho, Filipinas cuenta con una de las mayores tasas de consumo per cápita de productos Coca-Cola en el sureste de Asia y en comparación con las tasas de consumo en Latinoamérica, este mercado ofrece grandes oportunidades para un mayor crecimiento.

Filipinas es un mercado que favorece las fortalezas de nuestra empresa. El rápido crecimiento de la industria de bebidas no alcohólicas de este país y su compleja estructura de detallistas, permitirá aprovechar nuestro conocimiento y capacidades operativas para generar oportunidades de crecimiento en ingresos e importantes eficiencias operativas. Desde nuestra ejecución de

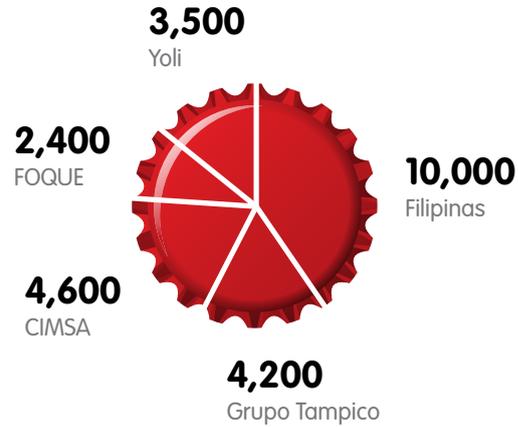
Esperamos más de Ps. 1,000 millones en sinergias por las 4 fusiones en México

+95 millones de consumidores en una de las economías de más rápido crecimiento en Asia, con semejanzas culturales y estructurales a Latinoamérica



punto de venta de clase mundial, pasando por nuestro esquema comercial GVC, hasta nuestra continua inversión en el activo más importante de todos: nuestra gente, estamos preparados para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que anticipamos en este emocionante proyecto a mediano y largo plazo.

Como en cada nueva incursión que hemos emprendido, estamos plenamente conscientes de los retos que implica la entrada a un nuevo territorio. A lo largo de nuestra historia hemos capacitado a nuestra empresa para aprovechar estas oportunidades. Para ello, preparamos a un equipo de profesionales muy capaz, que goza de una probada trayectoria de resultados en condiciones difíciles de mercado. En colaboración con nuestros talentosos compañeros de CCBPI, recibimos la oportunidad de aprender y compartir nuevas capacidades para crecer como una empresa integrada.



Nuevos Empleados por Fusiones y Adquisiciones

A través de Santa Clara, junto con el sistema Coca-Cola, podremos emplear el conocimiento y la experiencia adquirida en Estrella Azul para complementar los estilos de vida saludables de nuestros consumidores



No obstante, al emprender los primeros pasos en la construcción de una presencia geográfica en mercados emergentes, permanecemos enfocados en las oportunidades que Latinoamérica presenta de acuerdo con nuestro marco estratégico de crecimiento. En enero de 2013, llegamos a un acuerdo de fusión con Grupo Yoli. Nuevamente, unimos fuerzas con una de las más antiguas y respetadas familias embotelladoras de Coca-Cola en México, con quienes compartimos valores y visión empresarial. Juntos, aprovecharemos la proximidad geográfica de nuestros territorios, el beneficio mutuo de nuestras mejores prácticas y el gran atractivo para el consumidor por nuestro portafolio multicategorías para generar valor para todos nuestros accionistas.



**Redujimos nuestro
consumo promedio de
agua en 22% desde 2004**

nuevos horizontes sostenibles



**Eficiencia
de Uso de Agua**
litros de agua / litros de bebida

En Coca-Cola FEMSA, adoptamos la sostenibilidad como parte integral de la estrategia de nuestro negocio y en la toma de decisiones del día con día. Construida sobre tres pilares: nuestra gente, nuestras comunidades y nuestro planeta, la estrategia de sostenibilidad nos permite concentrar y asignar más eficientemente los recursos en aquellas áreas que generen el mayor impacto positivo en nuestro negocio, el medio ambiente y las comunidades que servimos.

Con base en nuestra ética de trabajo y valores, nuestra visión es asegurar la sostenibilidad de nuestro negocio transformando positivamente a nuestras comunidades a través de la creación simultánea de valor económico, social y ambiental.

Estamos conscientes que el desarrollo ético y sostenible comienza con nosotros mismos. Por ello, estamos comprometidos con ofrecer a nuestros más de 100,000 colaboradores el mejor lugar para trabajar, basado en el respeto de los derechos humanos. Garantizamos el cumplimiento de los requisitos de cada país en el que operamos, y desarrollamos iniciativas para mejorar los estándares laborales de nuestra empresa.





Fomentando consciencia acerca de la importancia del reciclaje, nuestros programas han ayudado a recolectar 1,034 toneladas de PET desde 2009



Estamos lanzando nuestras botellas Eco-Flex super-ligeras a lo largo de nuestros territorios

En última instancia, fomentamos un ambiente incluyente, seguro y de respeto, donde los empleados estén motivados para sobresalir en una organización productiva y orientada a resultados.

Más allá de los centros de trabajo, estamos dedicados al desarrollo de las comunidades en donde operamos. Con esta finalidad, estamos comprometidos a ayudar a las personas a desarrollar estilos de vida más activos y saludables, incluyendo una buena nutrición, hidratación y actividad física regular. En consecuencia, centramos nuestros esfuerzos en la promoción de comportamientos saludables, al mismo tiempo que informamos a la sociedad sobre los beneficios nutricionales de nuestras bebidas. Entre nuestras iniciativas, realizamos y promovemos una variedad de programas de salud y educación física entre niños y jóvenes. Por ejemplo, nuestro programa "Vamos a jugar" anima a una vida de ejercicio físico entre los niños. Este programa permite a los profesores comprender el gran valor de la promoción de la actividad física, especialmente entre los escolares. En total, más de 306,000 personas se beneficiaron de los programas de salud y actividad física de nuestra empresa durante el 2012.

En Coca-Cola FEMSA, estamos enfocados a mejorar el impacto ambiental de nuestras operaciones. Concretamente,



Eficiencia de Uso de Energía
litros de bebida / megajoule

nos enfocamos en tres áreas: agua, energía y residuos y reciclaje.

Unimos esfuerzos con 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, garan-



tizando un uso más eficiente de este recurso en toda nuestra cadena de valor. Como resultado de este esfuerzo, en 2012, redujimos nuestro consumo promedio de agua a 1.64 litros de agua por litro de bebida producido, una disminución de 22% contra el 2004. También alcanzamos el objetivo de tratar el 100% del agua generada en nuestras plantas embotelladoras.

Consistente con nuestro compromiso de “crecer nuestro negocio sin aumentar las emisiones de carbono,” nuestro objetivo es reducir la cantidad de gramos de dióxido de carbono (CO₂) emitidos por litro de bebida producido. De 2010 a 2012 redujimos los gramos de CO₂ emitidos por litro de bebida en 3.0%. Además, disminuimos en 21% el consumo de energía eléctrica en nuestras plantas con respecto a 2004, alcanzando un promedio de 4.85 litros de bebida producidos por megajoule de energía.

En 2010, nuestra empresa se unió a FEMSA en el compromiso de garantizar que fuentes de energía renovables, como la eólica, cubran, para el 2014, el 85% de nuestras necesidades energéticas en México. Un paso importante en el logro de ese objetivo es la participación de FEMSA en el desarrollo del parque eólico Mareña Renovables, uno de los mayores en América Latina. Con una capacidad instalada

Promovemos estilos de vida saludables, incluyendo una buena nutrición e hidratación y ejercicio físico de manera regular

de 396 megavatios, este parque comenzará a suministrar energía a nuestras operaciones en México durante 2014.

Además, invertimos en tecnologías que nos permitan producir empaques más amigables con el medio ambiente. En los últimos tres años, incrementamos la cantidad de PET reciclado y renovable utilizado para producir nuestras botellas de 4.3% a 15.3%—un total de más de 40,000 toneladas. Fabricado con solo 15.5 gramos de PET, nuestro innovador envase de 600 ml. Eco-Flex es 20% más ligero, lo que facilita su manejo y reciclaje, a la vez que emite menos CO₂ durante su producción. También aumentamos el uso de *PlantBottle*, la primera botella PET elaborada con 30% de materiales vegetales renovables, lo que reduce su huella de carbono en 20%, en comparación con la botella de PET convencional. Al cierre de 2012, hemos utilizado 26,000 toneladas de este tipo de PET.

Además, fomentamos la cultura del reciclaje en las comunidades en donde operamos. Por ejemplo, en 2012, más de 223 escuelas y más de 367,400 estudiantes participaron en nuestra cuarta edición anual “Yo Reciclo” en México. Gracias a este programa, estudiantes, maestros y padres de familia han adquirido una mayor consciencia de la importancia del reciclaje, recolectando 238 toneladas de PET.

Si usted quiere saber más de nuestro compromiso con la sostenibilidad, visite nuestro Informe de Sostenibilidad 2012 en:

www.coca-colafemsa.com.



balanceada presencia geográfica

	Población (millones)	Consumo per Cápita de Bebidas (Presentaciones de 8 oz.)	Puntos de Venta	Plantas	Centros de Distribución
México	63.5	650	852,624	16	123
Centroamérica	19.9	182	103,994	5	26
Colombia	47.1	130	395,012	6	32
Venezuela	30.4	164	209,232	4	33
Brasil	44.9	264	179,805	4	28
Argentina	12.9	404	78,504	2	4
Filipinas	95.0	134	770,000	23	—
Total	313.7	274	2,589,171	60	246



Sudeste Asiático
Nuevos Mercados



Coca-Cola FEMSA

México y
Centroamérica
Presencia Creciente

Sudamérica
Sólido Crecimiento



información operativa

Mezcla por Categoría

	Refrescos	Agua ⁽¹⁾	Garrafón ⁽²⁾	No-carbonatados
México	72.0%	5.0%	17.8%	5.2%
Centroamérica	84.8%	5.1%	0.3%	9.8%
Colombia	73.9%	9.8%	9.8%	6.5%
Venezuela	87.9%	4.4%	1.2%	6.5%
Brasil	88.6%	6.0%	0.6%	4.8%
Argentina	89.3%	6.1%	0.3%	4.3%

(1) Excluye agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt. Incluye agua saborizada.

(2) Garrafón - agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt. Incluye agua saborizada.

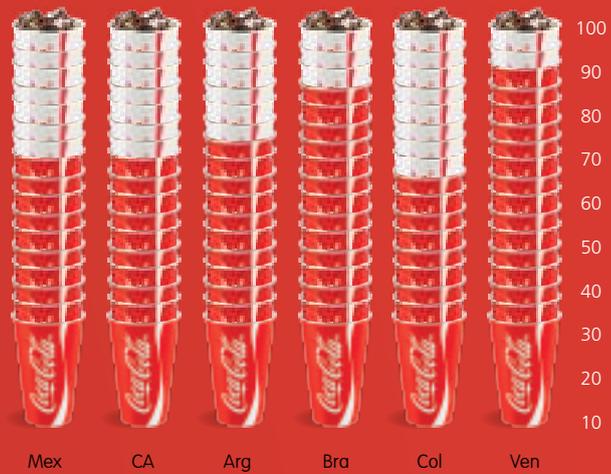
Volumen Total millones de cajas unidad



Total
3,046

Mezcla por Empaque

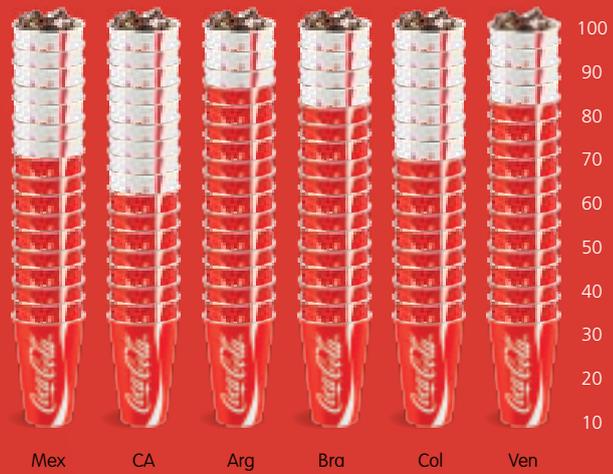
Refrescos



 **Retornable**
 **No Retornable**

Mezcla por Tamaño

Refrescos



 **Personal**
 **Familiar**



refrescos
2,370.6
 millones de cajas unidad

11.9%
 crecimiento vs. 2011



agua y garrafón
508.6
 millones de cajas unidad

28.7%
 crecimiento vs. 2011



no-carbonatados
167.0
 millones de cajas unidad

24.4%
 crecimiento vs. 2011

Héctor Treviño

Director de Finanzas y
Administración

**Estimados
accionistas:**

nuevos horizontes

Durante 2012, nuestras franquicias en Latinoamérica generaron crecimientos de doble dígito en un difícil entorno de insumos durante el primer semestre del año y de volatilidad cambiaria durante gran parte del mismo. Además de la integración de los resultados de Grupo Tampico, CIMSA y FOQUE en México, los principales impulsores de nuestro desempeño fueron las iniciativas de *Revenue Management* implementadas en todos nuestros territorios, la capacidad de aprovechar el nuevo modelo comercial y capturar las oportunidades de valor de la industria, a través de la ejecución del punto de venta y la fortaleza de nuestro portafolio de bebidas multi-categoría. En 2012, generamos los siguientes resultados:

- Los ingresos consolidados crecieron 19.9% a Ps. 147,739 millones.
- La utilidad operativa consolidada aumentó 19.4% a Ps. 21,956 millones.
- La participación controladora consolidada se elevó 25.1% a Ps. 13,333 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 6.62 o Ps. 66.15 por ADR.
- La deuda neta total al cierre del año fue de Ps. 6,680 millones.

Nuestro sólido balance y calificaciones crediticias de grado de inversión recalcan la fortaleza y flexibilidad financiera de la compañía. Al 31 de diciembre de 2012, nuestra posición de efectivo fue de Ps. 23,234 millones, y la deuda total fue de Ps. 29,914 millones. Año contra año, incrementamos nuestro EBITDA en 20.2 % sumando Ps. 27,923 millones. En 2012, la cobertura de deuda neta a EBITDA fue de 0.24 veces,

y la cobertura de intereses netos a EBITDA fue de 18.24 veces. Durante el segundo trimestre de 2012, realizamos un pago de dividendos por Ps. 5,625 millones, cuatro veces el dividendo pagado en 2009.

Seguimos aprovechando nuestra flexibilidad financiera y operativa para avanzar firmemente en la estrategia de crecimiento a través de fusiones y adquisiciones: desde las tres franquicias recientemente integradas; la incursión en Filipinas, a través de la adquisición de 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc.; y el reciente acuerdo de fusión con Grupo Yoli. En conjunto, estas cinco transacciones en el sistema



**Crecimiento de Ingresos
excluyendo efectos de conversión**

+1,000 millones de cajas unidad incorporadas por fusiones y adquisiciones en los últimos 18 meses

embotellador de Coca-Cola en los últimos 18 meses, representan un valor total de aproximadamente Ps. 45,000 millones y más de 1,000 millones de cajas unidad adicionales para nuestra empresa.

Aprovechando nuestra capacidad y experiencia, colaboramos estrechamente con nuestros nuevos socios para integrar rápida y eficientemente las franquicias de Grupo Tampico, CIMSA y FOQUE a las operaciones en México. Entre nuestras iniciativas, implementamos nuestro modelo comercial GVC; lanzamos la plataforma de TI para apoyar este modelo y reestructuramos la red de producción y distribución, para mejorar aún más la eficiencia de estos territorios. Como resultado, elevamos nuestra meta de sinergias de Ps. 800 millones a Ps. 900 millones, a ser capturadas en el flujo operativo a partir de 2014. Incluyendo las sinergias esperadas de la fusión con Grupo Yoli, la suma total de sinergias superará la marca de Ps. 1,000 millones.

Extendiendo nuestra valiosa historia con nuestro socio, The Coca-Cola Company, en enero de 2013, concretamos la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI), las operaciones de embotellado de The Coca-Cola Company en Filipinas, por US \$688.5 millones en efectivo, lo que representa un valor total de la transacción de US \$1,350 millones por el 100% de CCBPI. Esta transacción fortalece nuestra posición en la industria global de bebidas, reforzando nuestra exposición a economías de rápido crecimiento y nuestro compromiso con el sistema Coca-Cola.

Como parte de un acuerdo altamente estructurado, tendremos una opción de adquirir la totalidad, pero no menos del 49% restante de CCBPI en cualquier momento durante los siete años posteriores al cierre de la transacción, al mismo valor de la transacción, ajustado por una tasa determinada y por cualquier inversión adicional de capital o préstamos intercompañías que The Coca-Cola Company pueda hacer como accionista actual de CCBPI. Además, tendremos una opción de venta, que puede ser ejercida en el sexto año posterior al cierre de la operación, para vender nuestra participación en CCBPI a The Coca-Cola Company a un precio que será calculado utilizando el mismo múltiplo de EBITDA pagado por la transacción, y que en nin-

gún caso podrá superar el valor agregado de la empresa por el 51% adquirido, ajustado por cualquier inversión de capital o préstamos intercompañías realizadas por nosotros a CCBPI.

Si bien nosotros gestionaremos las operaciones diarias de CCBPI, The Coca-Cola Company tendrá ciertos derechos sobre el plan de negocios durante cuatro años. En consecuencia, no consolidaremos los resultados de CCBPI durante este período, pero reconoceremos sus resultados a través del método de participación.

Nuevamente, nos sentimos honrados de colaborar con nuestro socio, The Coca-Cola Company, para ampliar las oportunidades de crecimiento del sistema Coca-Cola en la industria de bebidas no-alcohólicas. Filipinas representa una importante oportunidad para desarrollar una presencia en mercados emergentes más allá de Latinoamérica.

Así, en enero de 2013, llegamos a un acuerdo de fusión con Grupo Yoli, una de las más antiguas y respetadas familias embotelladoras de Coca-Cola en México. El valor de total de esta transacción fue de Ps. 8,806 millones. Durante el 2012, Grupo Yoli registró ventas de aproximadamente 99 millones de cajas unidad, ingresos por Ps. 4,015 millones y un EBITDA pro forma de Ps. 814 millones, lo que implica un múltiplo de valor de empresa a EBITDA de 10.8 veces. Con base en la estructura de esta fusión, y tomando en cuenta el financiamiento para la adquisición de Filipinas, nuestra deuda neta a EBITDA pro forma se mantendrá en 0.7 veces, conservando así la sana posición financiera que hemos gozado en los últimos años.

En 2012, el volumen de ventas consolidado creció 15.0% a 3,046 millones de cajas unidad. Orgánicamente, excluyendo los territorios inte-





Nuestra división de México y Centroamérica generó un crecimiento de volumen de 16.1% en el año, sumando 1,871.5 millones de cajas unidad de bebidas. Orgánicamente, excluyendo los territorios fusionados en México, los volúmenes de la división crecieron 3.6%. Los ingresos totales de la división crecieron 28.0% a Ps. 66,141 millones. Orgánicamente, los ingresos totales de esta división aumentaron 8.3%. Este crecimiento se debió principalmente a aumentos selectivos de precio implementados durante el año en nuestro portafolio.

La utilidad de operación de la división México y Centroamérica aumentó 23.0% a Ps. 10,423 millones. Orgánicamente, la utilidad de operación creció 9.9%. Los gastos operativos aumentaron, principalmente como resultado de las inversiones relacionadas con el desarrollo de sistemas de información y las capacidades comerciales debido a la implementación de nuestros modelos comerciales, así como por las inversiones relacionadas con el desarrollo de nuevas líneas de negocios y categorías. Sin embargo, el margen de operación orgánico de la división México y Centroamérica se expandió 30 puntos base.

Nuestro volumen de presentaciones retornables creció 18% en 2012

grados recientemente en México, nuestro volumen de ventas se elevó 2.4%. La categoría de refrescos creció 2%. La categoría de bebidas no-carbonatadas aumentó 4%, y nuestro portafolio de agua embotellada creció 10%. Estos incrementos compensaron una caída de 4% en el negocio de agua en presentaciones iguales o mayores a 5 litros.

En 2012, la división México y Centroamérica generó resultados favorables, a pesar del difícil entorno observado en el primer semestre del año. Durante el año, mantuvimos una disciplinada ejecución de mercado. Entre nuestras iniciativas, implementamos nuestro modelo comercial líder, impulsamos las presentaciones personales de nuestros refrescos, especialmente de marca Coca-Cola y encabezamos los esfuerzos del sistema Coca-Cola para lanzar FUZE tea con excelentes resultados, duplicando la cobertura histórica de clientes de la marca anterior de té. Aprovechamos el valor de marca de nuestros productos, junto con aumentos selectivos de precios, para mitigar el efecto de la volatilidad cambiaria. Reforzamos nuestra base de envases retornables y continuamos enfocándonos en ideas innovadoras para complementar nuestro amplio portafolio de bebidas.

México y
Centroamérica



Sudamérica

EBITDA por división

20%
crecimiento de EBITDA en 2012

En 2012, la división Sudamérica generó sólidos resultados, a pesar de condiciones climáticas adversas en algunas operaciones. La categoría de bebidas no-carbonatadas arrojó resultados positivos, apoyada por la plataforma de Jugos del Valle, el lanzamiento de FUZE tea en Colombia y Venezuela, y la continua innovación en esta categoría. Además, reforzamos nuestro portafolio de refrescos con presentaciones personales y retornables, impulsando así su crecimiento. Por otra parte, la implementación de nuestro nuevo modelo comercial nos ha permitido capturar de mejor manera el potencial de valor de la industria, ampliando la cobertura de enfriadores y reforzando nuestra ejecución de mercado.



La división Sudamérica generó un crecimiento de volumen de 3.2% en el año, sumando 1,174.7 millones de cajas unidad, impulsado por crecimientos de volumen en todos los países. Los ingresos totales de la división se elevaron 14.0% a Ps. 81,598 millones, principalmente debido a crecimientos de doble dígito en los ingresos en Venezuela, Argentina y Colombia, así como el crecimiento de ingresos en Brasil, que fueron parcialmente compensados por el efecto negativo de conversión generado por la devaluación del real brasileño. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 2,905 millones, los ingresos totales aumentaron 14.2% a Ps. 78,693 millones. Este incremento fue apoyado por aumentos selectivos de precios implementados en los últimos meses, en todos los territorios.

La utilidad de operación de la división Sudamérica creció 16.2% a Ps. 11,533 millones. Los gastos operativos fueron afectados por mayores costos laborales en Venezuela, aumentos de costos laborales y de fleteo en Argentina y Brasil, y mayores inversiones de marketing para reforzar nuestra ejecución en el punto de venta y nuestros modelos comerciales. Sin embargo, el margen de operación se expandió 20 puntos base a 14.1% en 2012.

En general, nuestras operaciones reportaron sólidos resultados de doble dígito en el año. Más allá de la integración de Grupo Tampico, CIMSA y FOQUE en México, nuestras iniciativas de *Revenue Management*, implementadas en nuestras franquicias, la habilidad de nuestros operadores para aprovechar el nuevo modelo comercial y capturar las oportunidades de valor de nuestra industria, a través de la ejecución del punto de venta, y la fortaleza de nuestro portafolio de bebidas multi-categoría nos permitieron superar un difícil entorno de insumos en la primera mitad del año y volatilidad cambiaria durante el año protegiendo nuestra rentabilidad.

Hacia adelante, seguiremos construyendo sobre nuestro marco estratégico para el crecimiento, para alcanzar el pleno potencial operativo de nuestro negocio. Nos mantendremos enfocados en mejorar nuestra posición competitiva, mediante la implementación proactiva de nuestro modelo comercial y el impulso de las presentaciones personales y retornables en todos nuestros mercados y categorías. No solo complementaremos nuestro portafolio de marcas ganadoras con nuevos e innovadores productos y empaques, sino que también aprovecharemos la oportunidad para capitalizar rápida y rentablemente el potencial de crecimiento en otros canales como vending y el negocio de café Blak. Más aún, mientras construimos una plataforma en mercados emergentes, nos mantendremos enfocados en las oportunidades que presenta la industria de bebidas en Latinoamérica.

Agradecemos su confianza y apoyo. Buscaremos la creación de valor sostenible para ustedes ahora y en el futuro.

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración





sección financiera

35	Resumen Financiero
36	Análisis y Discusión de Resultados
40	Gobierno Corporativo
40	Declaración sobre el Medio Ambiente
40	Responsabilidad de la Gerencia sobre el Control Interno
41	Dictamen de los Auditores Independientes
42	Estados Consolidados de Situación Financiera
44	Estados Consolidados de Resultados
45	Estados Consolidados de Utilidad Integral
46	Estados Consolidados de Variaciones en el Capital
48	Estados Consolidados de Flujos de Efectivo
49	Notas a los Estados Financieros Consolidados
112	Glosario
112	Comités del Consejo de Administración
113	Directores y Consejeros
114	Información para analistas y accionistas

resumen financiero

Cifras expresadas en millones de dolares americanos y de pesos mexicanos, excepto información por acción y número de empleados

	U.S. ^(*)	2012 ⁽²⁾	2011 ⁽¹⁾
ESTADO DE RESULTADOS			
Ingresos totales	\$ 11,396	Ps. 147,739	Ps. 123,224
Costo de ventas	6,102	79,109	66,693
Utilidad bruta	5,294	68,630	56,531
Gastos operativos	3,583	46,440	37,233
Otros gastos, neto	73	952	1,375
Costo integral de financiamiento	96	1,246	1,129
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación.	1,542	19,992	16,794
Impuestos	484	6,274	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	14	180	86
Utilidad neta consolidada	1,072	13,898	11,213
Propietarios de la controladora	1,028	13,333	10,662
Utilidad neta de la participación no controladora	44	565	551
RAZONES A VENTAS (%)			
Margen bruto	46.5	46.5	45.9
Margen neto	9.4	9.4	9.1
FLUJO DE EFECTIVO			
Flujo operativo	1,824	23,650	13,893
Inversiones de capital ⁽³⁾	791	10,259	7,862
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	1,791	23,222	11,843
Valores negociables	1	12	330
Total de efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables	1,792	23,234	12,173
BALANCE			
Activo circulante	3,540	45,897	32,724
Inversión en acciones	413	5,352	3,656
Propiedad, planta y equipo	3,280	42,517	38,102
Activos intangibles, neto	5,169	67,013	62,163
Impuestos diferidos y otros activos, neto	411	5,324	5,093
Total Activo	12,813	166,103	141,738
Pasivo			
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	396	5,139	5,540
Intereses por pagar	15	194	206
Otros pasivos circulantes	1,868	24,217	20,029
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	1,911	24,775	16,821
Otros pasivos a largo plazo	537	6,950	6,061
Total Pasivo	4,727	61,275	48,657
Capital	8,086	104,828	93,081
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	245	3,179	3,053
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	7,841	101,649	90,028
RAZONES FINANCIERAS (%)			
Circulante	1.55	1.55	1.27
Pasivo / Capital	0.58	0.58	0.52
Capitalización	0.23	0.23	0.20
Cobertura	15.45	15.45	12.48
INFORMACIÓN POR ACCIÓN			
Valor en libros ⁽⁴⁾	3.862	50.060	45.344
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora ⁽⁵⁾	0.511	6.616	5.715
Dividendos pagados ⁽⁶⁾	0.218	2.824	2.364
Número de empleados ⁽⁷⁾	73,395	73,395	78,979

⁽¹⁾ Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios de KOF, tres meses de Administradora de Acciones del Noreste, S.A. de C.V. ("Grupo Tampico") y un mes de Corporación de los Angeles, S.A. de C.V. ("Grupo CIMSA").

⁽²⁾ Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios de KOF y ocho meses de la operación Grupo Fomento Queretano, S.A.P.I. ("Grupo Fomento Queretano").

⁽³⁾ Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo, equipo de refrigeración y botellas retornables y cajas, neto de bajas de propiedades, planta y equipo.

⁽⁴⁾ Calculado con 2,030.54 y 1,985.45 millones de acciones, al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.

⁽⁵⁾ Con base en 2,015.14 y 1,865.55 millones de acciones promedio en circulación, en 2012 y 2011, respectivamente.

⁽⁶⁾ Dividendos pagados durante el año en base a la utilidad neta del año inmediato anterior, utilizando 2,030.54 y 1,846.53 millones de acciones en circulación, por 2011 y 2010, respectivamente.

⁽⁷⁾ Incluye personal tercerizado.

^(*) Conversión al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2012, Ps. 12.9635 por dólar americano, únicamente para conveniencia del lector.

análisis y discusión de resultados

Resultados por el año terminado el 31 de diciembre de 2012 comparados con el año terminado el 31 de diciembre de 2011.

Resultados Consolidados de Operaciones

Ingresos Total

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

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

El precio promedio consolidado por caja unidad creció 4.4%, a Ps. 47.27 en 2012, comparado con Ps. 45.29 en el 2011. En moneda local, el precio promedio por caja unidad creció en todos nuestros territorios, principalmente impulsado por incrementos de precio implementados durante el año y mayores volúmenes en la categoría de refrescos, que posee un precio promedio por caja unidad más alto.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta creció 21.4% a Ps. 68,630 millones en 2012, en comparación con el 2011. El costo de ventas se incrementó 18.6% principalmente como resultado de mayores costos en edulcorantes en México durante la primera mitad del año y la depreciación del tipo de cambio promedio del real brasileño, el peso argentino y el peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en dólares estadounidenses. El margen bruto alcanzó 46.5% en 2012, una expansión de 60 puntos base en comparación con 2011.

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

Resultado Integral de Financiamiento

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

El resultado integral de financiamiento en 2012 registró un gasto de Ps. 1,246 millones en comparación con un gasto de Ps. 1,129 millones en 2011, principalmente debido a un mayor gasto financiero neto.

Impuesto sobre la Renta

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

Participación Controladora

Nuestra participación controladora consolidada se incrementó 25.1% a Ps. 13,333 millones en 2012, comparada con el 2011. La participación controladora por acción en 2012 fue de Ps. 6.62 (Ps. 66.15 por ADS) calculada sobre una base de 2,015.2 millones de acciones (cada ADS representa 10 acciones Serie L).

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México y Centroamérica

Ingresos Totales

Los ingresos totales en la división México y Centroamérica crecieron 28.0% a Ps. 66,141 millones en 2012, en comparación con el 2011, incluyendo la integración de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en la operación de México durante el 2012. Mayores volúmenes, incluyendo las fusiones de los nuevos territorios, representaron cerca de 85% de los ingresos incrementales durante el año y el incremento en los precios promedio por caja unidad representó el resto. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 35.11, un incremento de 3.1% en comparación con el 2011, principalmente reflejando incrementos selectivos de precio implementados en México y Centroamérica durante el año. Excluyendo los efectos no comparables de Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México, los ingresos totales crecieron 8.3%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los territorios recientemente fusionados en México, los ingresos totales crecieron aproximadamente 7.5%.

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

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

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

Utilidad Bruta

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

Sudamérica (excluyendo Venezuela)

Ingresos Totales

Los ingresos totales alcanzaron Ps. 54,821 millones en el 2012, un incremento de 6.5% en comparación con el 2011, como resultado de crecimientos de ingresos en Colombia, Argentina y Brasil, a pesar del efecto negativo de conversión originado por la devaluación del real brasileño. Excluyendo la cerveza que aportó Ps. 2,905 millones durante el año, los ingresos totales incrementaron 6.4% a Ps. 51,916 millones.

Excluyendo la cerveza, mayores precios promedio por caja unidad a lo largo de nuestras operaciones representaron cerca de 70% de los ingresos incrementales y el crecimiento del volumen en cada territorio contribuyó el resto. Excluyendo los efectos de conversión de moneda los ingresos totales crecieron aproximadamente 11.6%.

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

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

El volumen total de ventas en Argentina creció 3.0% a 217.0 millones de cajas unidad en el 2012, en comparación con 210.7 millones de cajas unidad en 2011. El volumen de ventas en la categoría de refrescos creció 2.5%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola*, que creció 5.1%. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.1%, impulsado principal-

mente por la marca de jugos *Cepita* y la naranjada *Hi-C*. El portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 7.0% debido principalmente a la introducción de la marca *Bonaqua*.

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

Utilidad de Operación

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

Venezuela

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 26,777 millones en 2012, un incremento de 33.1% en relación al 2011. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 128.83 en 2012, representando un incremento de 21.7% en relación al 2011 y aportando cerca de 75% de los ingresos incrementales. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de Venezuela crecieron aproximadamente 43.0%.

El volumen total de ventas en Venezuela creció 9.4% a 207.7 millones de cajas unidad en 2012, en comparación con 189.8 millones de cajas unidad en el 2011. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 150.0%, debido a la introducción de la naranjada *del Valle Fresh*. El volumen de ventas de refrescos creció 4.9%, impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola*, que creció 7.7%. La categoría de agua embotellada, incluyendo agua en garrafón, creció 12.6% debido principalmente al desempeño de la marca *Nevada*.

Utilidad de Operación

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

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, 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.

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.

dictamen de los auditores independientes

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

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, y los estados consolidados de resultados, estados consolidados de utilidad integral, estados consolidados de variaciones en el capital y estados consolidados de flujos de efectivo por cada uno de los dos años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2012, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

Responsabilidad de la Administración en relación con los estados financieros

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de desviación material, debido a fraude o error.

Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados adjuntos basada en nuestras auditorías. Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas exigen que cumplamos los requerimientos de ética, así como que planifiquemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable sobre si los estados financieros consolidados están libres de desviación material.

Una auditoría conlleva la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la evaluación de los riesgos de desviación material en los estados financieros debido a fraude o error. Al efectuar dichas evaluaciones del riesgo, el auditor tiene en cuenta el control interno relevante para la preparación y presentación razonable por parte de la Compañía de los estados financieros consolidados, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Compañía. Una auditoría también incluye la evaluación de lo adecuado de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por la administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido en nuestras auditorías proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, así como sus resultados y sus flujos de efectivo correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad

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



C.P.C. Oscar Aguirre Hernández
22 de Febrero de 2013
México, D.F. MEXICO

estados consolidados de situación financiera

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

	Nota	Diciembre 2012 (*)	Diciembre 2012	Diciembre 2011	Enero 1, 2011
ACTIVOS					
Activos corrientes:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	\$ 1,791	Ps. 23,222	Ps. 11,843	Ps. 12,142
Valores negociables	6	1	12	330	-
Cuentas por cobrar, neto	7	720	9,329	8,632	6,363
Inventarios	8	625	8,103	7,549	5,007
Impuestos por recuperar		206	2,673	2,215	2,027
Otros activos financieros corrientes	20	117	1,523	833	409
Otros activos corrientes	9	81	1,035	1,322	821
Total activos corrientes		3,541	45,897	32,724	26,769
Activos no corrientes:					
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	10	413	5,352	3,656	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto	11	3,280	42,517	38,102	28,470
Activos intangibles, neto	12	5,169	67,013	62,163	43,221
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	122	1,576	1,944	1,790
Otros activos financieros no corrientes	20	71	925	845	15
Otros activos no corrientes, neto	13	218	2,823	2,304	1,954
Total activos no corrientes		9,273	120,206	109,014	77,558
TOTAL ACTIVOS		\$ 12,814	Ps. 166,103	Ps. 141,738	Ps. 104,327

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

	Nota	Diciembre 2012 (*)	Diciembre 2012	Diciembre 2011	Enero 1, 2011
PASIVOS Y CAPITAL					
Pasivos corrientes:					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	\$ 324	Ps. 4,194	Ps. 638	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente	18	73	945	4,902	225
Intereses por pagar		15	194	206	151
Proveedores		1,096	14,221	11,852	8,988
Cuentas por pagar		352	4,563	3,676	3,752
Obligaciones fiscales por pagar		321	4,162	3,471	2,300
Otros pasivos financieros corrientes	20	98	1,271	1,030	991
Total pasivos corrientes		2,279	29,550	25,775	18,022
Pasivos no corrientes:					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	1,911	24,775	16,821	15,245
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	169	2,188	1,367	1,156
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	76	979	706	321
Otros pasivos financieros no corrientes	20	37	476	717	734
Provisiones y otros pasivos no corrientes	25	255	3,307	3,271	3,414
Total pasivos no corrientes		2,448	31,725	22,882	20,870
Total pasivos		4,727	61,275	48,657	38,892
Capital:					
Capital social	22	157	2,029	2,009	1,947
Prima en suscripción de acciones		2,583	33,488	27,230	10,533
Utilidades retenidas		4,976	64,501	56,792	50,488
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral		126	1,631	3,997	(93)
Capital atribuible a los propietarios de la controladora		7,842	101,649	90,028	62,875
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas 21		245	3,179	3,053	2,560
Total capital		8,087	104,828	93,081	65,435
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL		\$ 12,814	Ps. 166,103	Ps. 141,738	Ps. 104,327

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

Carlos Salazar Lomelín
Director General Ejecutivo

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

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

estados consolidados de resultados

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

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

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

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

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

estados consolidados de utilidad integral

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

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

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

estados consolidados de variaciones en el capital

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

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

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

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

estados consolidados de flujos de efectivo

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

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

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

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

notas a los estados financieros consolidados

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

nota 1. Actividades de la Compañía

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

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

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

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, las subsidiarias más importantes sobre las cuales ejerce control la Compañía son:

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

nota 2. Bases de Presentación

2.1 Declaración de cumplimiento

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

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

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General Ejecutivo de la Compañía, Carlos Salazar Lomelín y el Director de Finanzas y Administración, Héctor Treviño Gutiérrez el 22 de febrero de 2013, y se han considerado eventos subsecuentes hasta esa fecha (Ver Nota 29). Estos estados financieros consolidados y las notas que se acompañan serán presentados al Consejo de Administración y en la Asamblea de Accionistas de la Compañía el 26 de febrero de 2013 y el 5 de marzo de 2013, respectivamente. El Consejo de Administración y los Accionistas tienen la facultad de aprobar o modificar los estados financieros consolidados de la Compañía.

2.2 Base de medición y presentación

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

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

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

2.2.1 Presentación del estado consolidado de resultados

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

2.2.2 Presentación del estado consolidado de flujos de efectivo

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

2.2.3 Conversión a dólares americanos (\$)

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

2.3 Juicios y estimaciones contables

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

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

2.3.1 Fuentes clave de incertidumbre de la estimación

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

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

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

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

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

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

2.3.1.3 Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados

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

2.3.1.4 Impuestos a la utilidad

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

2.3.1.5 Contingencias fiscales, laborales y legales y provisiones

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

2.3.1.6 Valuación de instrumentos financieros

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

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

2.3.1.7 Adquisiciones de negocios

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

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

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

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

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

2.3.1.8 Inversiones en asociadas

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

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

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

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

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

nota 3. Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

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

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

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

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

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

3.1.1 Adquisiciones de participaciones no controladoras

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

3.1.2 Pérdida de control

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

3.2 Adquisiciones de negocios

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

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

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

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

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

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

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

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

- Las variaciones en la inversión neta en subsidiarias extranjeras generadas por la fluctuación cambiaria se incluyen en el ajuste de conversión acumulado, neto de impuestos, el cual se registra en el capital contable como parte del ajuste por conversión acumulado dentro de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.
- Los saldos por financiamiento con subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo dado que no se planea su pago en el corto plazo, por lo que la posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de ajuste acumulado por conversión en el capital contable como parte de las otras partidas acumuladas de la utilidad integral.
- La fluctuación cambiaria en operaciones realizadas para cubrir ciertos riesgos de moneda extranjera.

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

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

Tipos de Cambio para conversión de Moneda Local a Pesos Mexicanos

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

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

La Compañía ha operado bajo controles cambiarios desde 2003 en Venezuela, lo cual afecta la capacidad de la subsidiaria para remitir dividendos fuera del país o hacer pagos en una moneda diferente a la local, lo cual pudiera incrementar los precios de materias primas adquiridas en moneda local. En enero de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la devaluación de sus tipos de cambio oficiales a 4.30 Bolívares por dólar americano.

La conversión de los estados financieros de la subsidiaria Venezolana de la Compañía es realizada utilizando un tipo de cambio de 4.30 Bolívares por dólar americano (ver también Nota 29).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.5 Efectivo y equivalentes de efectivo

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

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

3.6 Activos financieros

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

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

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

3.6.1 Método de tasa de interés efectivo

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

3.6.2 Valores negociables

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

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

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

3.6.3 Préstamos y cuentas por cobrar

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

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

3.6.4 Otros activos financieros

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

3.6.5 Deterioro de activos financieros

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

La evidencia de deterioro podría incluir los indicadores siguientes:

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

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

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

3.6.6 Bajas

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

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

3.6.7 Compensación de instrumentos financieros

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

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

3.7 Instrumentos financieros derivados

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

La Compañía valúa y registra los instrumentos financieros derivados y de cobertura, en el estado consolidado de situación financiera como activo o pasivo a valor razonable, considerando los precios cotizados en mercados reconocidos. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados son registrados en resultados del ejercicio u otras partidas acumuladas de la utilidad integral, dependiendo del tipo de instrumento de cobertura y de la efectividad de la cobertura.

3.7.1 Cobertura contable

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

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

3.7.2 Cobertura de flujos de efectivo

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

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

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

3.8 Inventarios y costo de ventas

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

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

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

3.9 Otros activos corrientes

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

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

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

La Compañía tiene acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo. La mayoría de los acuerdos tienen una vigencia mayor a un año, y los costos relacionados son amortizados bajo el método de línea recta sobre la vigencia del contrato, con la amortización presentada como una reducción en la línea de ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, dicha amortización fue por Ps. 970 y Ps. 793, respectivamente. Los costos de los acuerdos que tienen una vigencia menor a un año se registran como una disminución en la línea de ventas netas cuando se incurren.

3.10 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

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

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

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

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

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

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

3.10.1 Participación en negocios conjuntos

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

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

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

3.11 Propiedad, planta y equipo

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

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

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

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

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

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

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

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

Botellas retornables y no retornables:

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

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

Existen dos tipos de botellas retornables:

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

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

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

3.12 Costos por financiamiento

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

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

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

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

3.13 Activos intangibles

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

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

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

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

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

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

3.14 Activos no corrientes mantenidos para la venta

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

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

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

3.15 Deterioro de activos no financieros

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

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

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

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

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

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

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

3.16 Arrendamientos

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

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

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

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

3.17 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.17.1 Clasificación como deuda o capital

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

3.17.2 Instrumentos de capital

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

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

3.17.3 Pasivos financieros

Reconocimiento y medición inicial.

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

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

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

Medición subsecuente.

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

3.17.4 Préstamos y financiamientos

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

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

Bajas

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

3.18 Provisiones

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

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

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

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

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

3.19 Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.20 Reconocimiento de los ingresos

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

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

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

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

Prestación de servicios y otros ingresos.

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

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

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

Ingresos por intereses

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

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

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

3.21 Gastos de administración y de ventas

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

Los gastos de venta incluyen:

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

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

3.22 Impuestos a la utilidad

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

3.22.1 Impuestos a la utilidad del periodo

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

3.22.2 Impuestos a la utilidad diferidos

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

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

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

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

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

3.23 Transacciones con pagos basados en acciones

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

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

3.24 Utilidad por acción

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

3.25 Emisión de acciones

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

nota 4. Fusiones, Adquisiciones y Ventas**4.1 Fusiones y Adquisiciones**

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

4.1.1 Fusión con Grupo Fomento Queretano

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

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

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

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

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

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

4.1.2 Adquisición de Grupo CIMSA

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

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

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

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

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

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

4.1.3 Adquisición de Grupo Tampico

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

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

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

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

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

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

Información Financiera Pro Forma No Auditada

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

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

	Grupo Fomento Queretano
	resultados consolidados pro
	forma no auditados por el
	periodo del 1 de enero
	al 31 de diciembre,
	2012
Ingresos totales	Ps. 147,895
Utilidad antes de impuestos	20,080
Utilidad neta	13,982
Utilidad por acción	6.66

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

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

nota 5. Efectivo y Equivalentes de efectivo

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

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

nota 6. Valores negociables

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

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

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

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

nota 7. Cuentas por Cobrar

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

7.1 Cuentas por cobrar

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

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

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

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

7.2 Movimiento en saldo de la estimación para cuentas incobrables

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

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

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

7.3 Pagos de The Coca-Cola Company

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

nota 8. Inventarios

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

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

nota 9. Otros Activos Corrientes

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

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

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

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

nota 10. Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

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

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

Método contable:

⁽¹⁾ Método de participación.

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

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

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

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

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

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

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

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

nota 11. Propiedad, Planta y Equipo, neto

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

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

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

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

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

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

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

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

⁽¹⁾ Importe capitalizado en propiedad, planta y equipo y amortizado en activos intangibles.

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

nota 12. Activos Intangibles

	Derechos para Producir y Distribuir Productos de la Marca Coca-Cola	Crédito Mercantil	Otros Activos Intangibles de Vida Indefinida	Costo por Implementación de Sistemas	Sistemas en Desarrollo	Otros Amortizables	Total
Costo							
Saldo al 1 de enero de 2011	Ps. 41,173	Ps. -	Ps. 11	Ps. 1,152	Ps. 1,389	Ps. 87	Ps. 43,812
Compras	-	-	85	196	300	48	629
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	11,878	4,515	-	66	3	-	16,462
Transferencia de sistemas en desarrollo a terminados	-	-	-	261	(261)	-	-
Efectos de conversión de monedas extranjeras	1,072	-	-	30	-	7	1,109
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	815	-	-	-	-	-	815
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	168	-	-	168
Saldo al 31 de diciembre de 2011	54,938	4,515	96	1,873	1,431	142	62,995
Compras	-	-	6	34	90	105	235
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	2,973	2,605	-	-	-	-	5,578
Cambios en valor razonable de adquisiciones pasadas	(42)	(148)	-	-	-	-	(190)
Desarrollo interno	-	-	-	-	38	-	38
Transferencia de sistemas en desarrollo a terminados	-	-	-	559	(559)	-	-
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(478)	-	-	(97)	(3)	(3)	(581)
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	(121)	-	-	-	-	-	(121)
Capitalización costos por financiamiento	-	-	-	-	22	-	22
Costo al 31 de diciembre de 2012	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 102	Ps. 2,369	Ps. 1,019	Ps. 244	Ps. 67,976
Gasto por Amortización							
Saldo al 1 de enero de 2011	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (588)	Ps. -	Ps. (3)	Ps. (591)
Gasto por amortización	-	-	-	(187)	-	(41)	(228)
Bajas	-	-	-	2	-	-	2
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	-	-	(15)	-	-	(15)
Saldo al 31 de diciembre de 2011	-	-	-	(788)	-	(44)	(832)
Gasto por amortización	-	-	-	(158)	-	(60)	(218)
Bajas	-	-	-	25	-	-	25
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	-	-	65	-	(3)	62
Saldo al 31 de diciembre de 2012	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (856)	Ps. -	Ps. (107)	Ps. (963)
Saldo al 1 de enero de 2011	Ps. 41,173	Ps. -	Ps. 11	Ps. 564	Ps. 1,389	Ps. 84	Ps. 43,221
Saldo al 31 de diciembre de 2011	54,938	4,515	96	1,085	1,431	98	62,163
Saldo al 31 de diciembre de 2012	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 102	Ps. 1,513	Ps. 1,019	Ps. 137	Ps. 67,013

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

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

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

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

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

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

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

En millones de Ps.

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

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

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

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

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

UGE	CPPC Real	Inflación Anual Esperada a Largo Plazo 2015-2021	Tasas de Crecimiento de Volumen Esperadas 2015-2021
México	5.5%	3.6%	2.8%
Colombia	5.8%	3.0%	6.1%
Venezuela	11.3%	25.8%	2.8%
Costa Rica	7.7%	5.7%	2.8%
Guatemala	8.1%	5.3%	4.0%
Nicaragua	9.5%	6.6%	5.1%
Panamá	7.7%	4.6%	3.6%
Argentina	10.7%	10.0%	4.2%
Brasil	5.5%	5.8%	3.8%

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

Sensibilidad a Cambios en Supuestos

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

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

⁽¹⁾ Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (TCAC)

nota 13. Otros Activos

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

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

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

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

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

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Saldos			
Activos (corrientes incluidos en cuentas por cobrar)			
Deuda de FEMSA y Subsidiarias (ver Nota 7) ⁽¹⁾⁽⁴⁾	Ps. 379	Ps. 314	Ps. 161
Deuda de The Coca-Cola Company (ver Nota 7) ⁽¹⁾⁽⁴⁾	1,835	1,157	1,030
Deuda de Heineken Company ⁽¹⁾	141	192	116
Otras cuentas por cobrar ⁽¹⁾	40	17	18
Activos (no corrientes incluidos en otros activos financieros no corrientes)			
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	828	825	-
	Ps. 3,223	Ps. 2,505	Ps. 1,325

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

⁽¹⁾ Presentada en cuentas por cobrar.

⁽²⁾ Registrada en préstamos bancarios.

⁽³⁾ Registrada en cuentas por pagar.

⁽⁴⁾ Tenedora.

⁽⁵⁾ Negocio conjunto.

⁽⁶⁾ Personal clave

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

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

Operaciones	2012	2011
Ingresos:		
Ventas a partes relacionadas	Ps. 5,111	Ps. 2,186
Intereses recibidos de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V.	58	40
Egresos:		
Compras y otros ingresos de FEMSA	4,484	3,652
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company	23,886	20,882
Compras de materia prima, cerveza y gastos de operación a Heineken	2,598	3,343
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company	1,052	872
Intereses y honorarios pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	51	51
Compras a Jugos del Valle	1,577	1,248
Compras de azúcar a Beta San Miguel	1,439	1,397
Compras de azúcar, lata y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.	711	701
Compras de productos enlatados a IEQSA	483	262
Compras de materia prima y gastos de operación a compañías afiliadas de Grupo Tampico	-	175
Intereses pagados a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V.	-	6
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)	99	56
Compras de jugo y leche en polvo a Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V.	-	60
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C.	68	37
Intereses pagados a The Coca-Cola Company	24	7
Primas de seguros por pólizas con Grupo Nacional Provincial, S.A.B.	17	20
Otros gastos con partes relacionadas	191	83

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave y/o directivos de la Compañía fueron los siguientes:

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

note 15. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

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

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

⁽¹⁾ Montos contractuales

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

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

	31 de diciembre 2012	31 de diciembre 2011	1 de enero de 2011	22 de febrero 2013
Dólar Americano	13.0101	13.9787	12.3571	12.7699

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

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

16.1 Supuestos

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

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

⁽¹⁾ EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social

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

⁽³⁾ BMAR. Experiencia Actuarial

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

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

⁽²⁾ UP84. Tabla de mortalidad unisex

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

	31 de diciembre de 2012
Venezuela	
Financiero:	
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	1.50%
Incremento de sueldos	1.50%
Biométrico:	
Mortalidad	EMSSA82-89 ⁽¹⁾
Incapacidad	IMSS-97 ⁽²⁾
Edad de retiro normal	65 años
Tabla de rotación de personal	BMAR2007 ⁽³⁾

⁽¹⁾ EMSSA. Experiencia Mexicana de Seguridad Social

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

⁽³⁾ BMAR. Experiencia Actuarial

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

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

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

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

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

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

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

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Plan de Pensiones y Jubilaciones:			
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 800	Ps. 586	Ps. 569
Obligaciones por personal activo	849	701	671
Obligaciones por beneficios adquiridos	1,649	1,287	1,240
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre la obligaciones de beneficios acumulados	745	873	396
Obligaciones por beneficios definidos	2,394	2,160	1,636
Fondos del plan de pensiones a valor razonable	(1,113)	(1,068)	(774)
Efecto del tope de activos	105	127	199
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 1,386	Ps. 1,219	Ps. 1,061
Prima de Antigüedad:			
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps. 13	Ps. 7	Ps. 8
Obligaciones por beneficios no adquiridos	142	81	57
Obligaciones por beneficios acumulados	155	88	65
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre las obligaciones de beneficios acumulados	71	79	30
Obligaciones por beneficios definidos	226	167	95
Fondos del plan de prima de antigüedad a valor razonable	(18)	(19)	-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 208	Ps. 148	Ps. 95
Beneficios Posteriores al Empleo:			
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps. 36	Ps. -	Ps. -
Obligaciones por beneficios no adquiridos	79	-	-
Obligaciones por beneficios acumulados	115	-	-
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre las obligaciones de beneficios acumulados	479	-	-
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps. 594	Ps. -	Ps. -
Total de otros beneficios a empleados no corrientes y posteriores al empleo	Ps. 2,188	Ps. 1,367	Ps. 1,156

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

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

16.3 Activos del Fondo

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

Tipo de instrumento	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Rendimiento fijo:			
Instrumentos bursátiles	10%	2%	1%
Rentas vitalicias	4%	4%	2%
Instrumentos bancarios	3%	1%	3%
Instrumentos del gobierno federal	60%	80%	76%
Rendimiento variable:			
Acciones listadas en mercados de valores	23%	13%	18%
	100%	100%	100%

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	Estado de Resultados					OPUI		
	Costo Laboral		Costo de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto sobre el Pasivo neto por Beneficios Definidos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos, neto de impuestos		
31 de diciembre de 2012								
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	119	Ps.	-	Ps.	71	Ps.	174
Prima de antigüedad		22		-		11		18
Beneficios posteriores al empleo		49		381		63		71
Total	Ps.	190	Ps.	381	Ps.	145	Ps.	263

	Estado de Resultados					OPUI		
	Costo Laboral		Costo de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto sobre el Pasivo neto por Beneficios Definidos	Remediones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos, neto de impuestos		
31 de diciembre de 2011								
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	103	Ps.	-	Ps.	82	Ps.	139
Prima de antigüedad		15		-		8		(1)
Total	Ps.	118	Ps.	-	Ps.	90	Ps.	138

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

Las remediciones del pasivo neto por beneficios definidos reconocidos dentro de otras partidas de la utilidad integral fueron las siguientes:

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

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

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

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

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Planes de Pensiones y Jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 2,160	Ps. 1,636
Costo laboral	119	103
Costo Financiero	159	139
Ganancias o pérdidas actuariales	81	60
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria	(69)	49
Beneficios pagados	(87)	(77)
Adquisiciones	31	250
	Ps. 2,394	Ps. 2,160
Prima de Antigüedad:		
Saldo inicial	Ps. 167	Ps. 95
Costo laboral	22	15
Costo Financiero	11	8
Ganancias o pérdidas actuariales	24	(2)
Beneficios pagados	(12)	(11)
Adquisiciones	14	62
	Ps. 226	Ps. 167
Beneficios Posteriores al Empleo:		
Saldo inicial	Ps. -	-
Costo laboral	49	-
Costo Financiero	63	-
Ganancias o pérdidas actuariales	108	-
Ganancia por fluctuación cambiaria	(1)	-
Beneficios pagados	(6)	-
Costo de servicios pasados	381	-
	Ps. 594	Ps. -

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

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

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

16.7 Variación en los supuestos

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

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

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

+1%:

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

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

-1%:

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

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

16.8 Gasto por beneficios a empleados

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

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

nota 17. Programa de Bonos

17.1 Objetivos cuantitativos y cualitativos

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

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

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

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

17.2 Plan de bono pagado basado en acciones

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

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

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

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

Plan de incentivos	Número de acciones		Periodo de adjudicación
	Coca-Cola FEMSA	FEMSA	
2005	391,660	177,185	2006-2010
2006	497,075	169,445	2007-2011
2007	819,430	290,880	2008-2012
2008	1,267,490	1,901,108	2009-2013
2009	1,340,790	1,888,680	2010-2014
2010	1,037,610	1,456,065	2011-2015
2011	656,400	968,440	2012-2016
2012	741,245	956,685	2013-2017
Total	6,751,700	7,808,488	14,560,188

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

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

nota 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

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

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

⁽¹⁾ Todas las tasas de interés son tasas anuales promedio ponderadas contractuales.

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

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

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

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

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

nota 19. Otros Ingresos y Gastos

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

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

nota 20. Instrumentos financieros**Valor razonable de instrumentos financieros**

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

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

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos de efectivo esperados, descontados a su valor presente neto. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros de la Compañía medidos a valor razonable al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011		1 de enero de 2011	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Instrumentos financieros derivados (activo)	Ps. -	Ps. 123	Ps. -	Ps. 345	Ps. -	Ps. 15
Instrumentos financieros derivados (pasivo)	Ps. 200	Ps. 208	Ps. -	Ps. 431	Ps. -	Ps. 513
Activos del plan de obligaciones laborales	Ps. 1,131	Ps. -	Ps. 1,087	Ps. -	Ps. 774	Ps. -
Valores negociables	Ps. 12	Ps. -	Ps. 330	Ps. -	Ps. -	Ps. -

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

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

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

Efectivo restringido

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

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

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

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

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

20.1 Deuda total

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

20.2 Swaps de tasa de interés

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

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

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

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

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

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

20.3 Forward para compra de monedas extranjeras

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

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

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

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

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

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

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

20.4 Opciones para compra de monedas extranjeras

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

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

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

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

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

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

20.5 Swaps de tasa de interés y tipo de cambio

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

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

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

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

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo)	
		31 de diciembre de 2011	
2012	Ps. 357	Ps.	(131)

20.6 Contratos de precio de materias primas

La Compañía ha celebrado diversos contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de variaciones en el precio de ciertas materias primas. Estos instrumentos han sido designados como coberturas de flujo de efectivo y se reconocen en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable estimado con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos en la fecha de cierre del periodo. Los contratos de precios de materias primas son valuados por la Compañía, basados en precios negociados públicamente en el mercado de futuros de la Bolsa Intercontinental. Los cambios en el valor razonable se reconocen como parte de otras partidas de la utilidad integral, netos de impuestos.

El valor razonable del contrato de precio de materias primas vencido fue registrado en el costo de ventas, en donde la partida cubierta fue registrada.

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de azúcar:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo)	
		31 de diciembre de 2012	
2013	Ps. 1,567	Ps.	(151)
2014	856		(34)
2015	213		(10)

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de aluminio:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor razonable (Pasivo)	
		31 de diciembre de 2012	
2013	Ps. 335	Ps.	(5)

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

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia		Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de 2011	
2012	Ps.	427	Ps.	(14)
2013		327		(5)

20.7 Efectos netos de contratos vencidos que cumplen con los criterios de cobertura

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps. 147	Ps. 120
Contratos de precio de materias primas	Costo de venta	(6)	(257)

20.8 Efecto neto de cambios en el valor razonable de instrumentos financieros derivados que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Opciones para compra de monedas extranjeras	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	Ps. 30	Ps. (6)
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	-	(95)

20.9 Efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios de cobertura para propósitos contables

Tipo de Derivados	Impacto en Estado de Resultados Consolidado	2012	2011
Opciones para compra de monedas extranjeras	Costo de Venta	Ps. (1)	Ps. -
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	(43)	239

20.10 Riesgo de mercado

Las actividades de la Compañía la exponen principalmente a los riesgos financieros por fluctuaciones cambiarias y en los precios de materias primas. La Compañía contrata una variedad de instrumentos financieros derivados para administrar su exposición a los riesgos de fluctuaciones cambiarias y riesgo de fluctuaciones en los precios de materias primas, incluyendo:

- Contratos Forward para compra de divisas para reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias.
- Contratos swaps de tasas de interés y tipos de cambio con el objetivo de reducir su exposición al riesgo de fluctuaciones cambiarias.
- Contratos de precio de materias primas para reducir su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

La Compañía hace un seguimiento del valor de mercado (mark to market) de sus instrumentos financieros derivados y sus posibles cambios mediante el análisis de escenarios.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de los riesgos de mercado que la administración considera razonablemente posibles al final del periodo de reporte, a las cuales la Compañía está expuesta ya que se relaciona con tipos de cambio y precio de materias primas que considera en su estrategia de cobertura existente:

Contratos Forward para compra de divisas	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(11%)	Ps. (122)	Ps. -
2011	(15%)	Ps. (94)	Ps. (53)

Opciones para compra de divisas	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(11%)	Ps. (82)	Ps. -
2011	(15%)	Ps. (258)	Ps. -

Contratos de swaps de tasa de interés	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(50%)	Ps. (28)	Ps. -
2011	(50%)	Ps. (69)	Ps. -

	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
Contratos de swaps de tipo de cambio			
2012	(11%)	Ps. (234)	Ps. -
2011	(15%)	Ps. -	Ps. (74)

	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
Contratos de precio de azúcar			
2012	(30%)	Ps. (732)	Ps. -
2011	(40%)	Ps. (294)	Ps. -

	Cambio en Tasa en US\$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
Contratos de precio de aluminio			
2012	(20%)	Ps. (66)	Ps. -

20.11 Riesgo de tasa de interés

La Compañía está expuesta al riesgo de tasa de interés porque ésta y sus subsidiarias solicitan financiamientos a tasas tanto fijas como de interés variable. La Compañía administra el riesgo manteniendo una combinación apropiada entre préstamos a tasa fija y variable y por el uso de los diferentes instrumentos financieros derivados. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para alinear con las perspectivas de las tasas de interés y el afán del riesgo definido, asegurando que se apliquen las estrategias de cobertura más eficientes.

Las siguientes revelaciones proporcionan un análisis de sensibilidad de riesgos de tasas de interés que la administración consideró que son razonablemente posibles al final del periodo de reporte, a los cuales la Compañía está expuesta ya que se relaciona con sus financiamientos a tasa fija y variable, los cuales considera en su estrategia de cobertura existente:

	Cambio en Tasa	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
Riesgo de tasa de interés			
2012	+100 bps	Ps. -	Ps. (74)
2011	+100 bps	Ps. -	Ps. (92)

20.12 Riesgo de liquidez

La principal fuente de liquidez de la Compañía generalmente ha sido el efectivo generado por sus operaciones. Una gran mayoría de las ventas de la Compañía son a crédito a corto plazo. Tradicionalmente la Compañía ha generado efectivo por sus operaciones para financiar sus requerimientos y erogaciones de capital. El capital de trabajo de la Compañía se beneficia del hecho que la mayoría de las ventas son en efectivo mientras que generalmente paga a sus proveedores a crédito. En periodos recientes, la Compañía ha utilizado, principalmente, el efectivo generado por sus operaciones para financiar sus adquisiciones. La Compañía también ha utilizado una combinación de préstamos de bancos mexicanos e internacionales y emisiones en los mercados de capital mexicanos e internacionales.

La responsabilidad final por la administración del riesgo de liquidez recae en el Consejo de Administración de la Compañía, el cual ha establecido un marco de administración de riesgo de liquidez apropiado para la evaluación de los requerimientos de liquidez y financiamiento de la Compañía a corto, mediano y largo plazo. La Compañía administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas y créditos bancarios, monitoreando continuamente los flujos de efectivo actuales y proyectados y manteniendo un perfil de vencimiento de deuda conservador.

La Compañía tiene acceso a crédito de instituciones bancarias nacionales e internacionales para hacer frente a las necesidades de tesorería; además, la Compañía tiene la calificación más alta para compañías mexicanas (AAA) otorgada por agencias calificadoras independientes, lo que le permite evaluar los mercados de capital en caso de que necesite recursos.

Como parte de la política de financiamiento de la Compañía, la administración espera continuar financiando sus necesidades de liquidez con el efectivo generado de sus operaciones. No obstante, como resultado de las regulaciones en ciertos países en los que opera la Compañía, puede no ser benéfico o, como en el caso de los controles cambiarios en Venezuela, práctico enviar efectivo generado por operaciones locales para financiar requerimientos de efectivo en otros países. Los controles cambiarios como los de Venezuela también pueden incrementar el precio real del envío de efectivo de operaciones para financiar requerimientos de deuda en otros países. En caso de que el efectivo de operaciones en estos países no sea suficiente para financiar los futuros requerimientos de capital de trabajo e inversiones de capital, la administración puede decidir, o se le puede solicitar, que financie los requerimientos de efectivo en estos países a través de financiamientos locales en lugar de enviar fondos de otro país. Adicionalmente, la liquidez de la Compañía en Venezuela puede verse afectada por cambios en las reglas aplicables a tipos de cambio y otra normatividad, tales como los controles cambiarios. En el futuro, la administración puede financiar nuestras necesidades de capital de trabajo e inversiones de capital con préstamos a corto plazo u otros tipos de financiamientos.

La administración de la Compañía continuamente evalúa oportunidades para llevar a cabo adquisiciones o transacciones estratégicas. La Compañía esperaría financiar cualquier transacción futura significativa con una combinación de efectivo de operaciones, endeudamiento a largo plazo y capital social.

Ver en la Nota 18 la revelación de las fechas de vencimiento asociadas con los pasivos financieros no corrientes de la Compañía al 31 de diciembre de 2012.

La siguiente tabla refleja la liquidación de pagos contractuales fijos y variables, reembolsos e intereses resultantes de pasivos financieros reconocidos. Esto incluye salidas de efectivo brutas esperadas por pasivos financieros derivados vigentes al 31 de diciembre de 2012. Dichas salidas de efectivo esperadas son determinadas con base en cada fecha de pago de cada instrumento. Los importes revelados son flujos de efectivo netos no descontados por los siguientes años fiscales, con base en la fecha más reciente en la cual la Compañía podría requerir pagar. Las salidas de efectivo para pasivos financieros (incluyendo intereses) sin un monto o fecha fija se basan en las condiciones existentes al 31 de diciembre de 2012.

(En millones de Ps)	2013	2014	2015	2016	2017	2018 en adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 619	Ps. 619	Ps. 619	Ps. 3,049	Ps. 498	Ps. 10,260
Préstamos bancarios	5,445	5,683	8,157	10	10	22
Obligaciones bajo arrendamientos financieros	195	4	3	-	-	-
Pasivos financieros derivados	184	76	68	-	-	-

La Compañía generalmente hace pagos relacionados con sus pasivos financieros no corrientes con el efectivo generado de sus operaciones.

20.13 Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se refiere al riesgo de que una contraparte incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Compañía. La Compañía ha adoptado una política de contratar únicamente con contrapartes solventes, en su caso, como un medio para mitigar el riesgo de pérdida financiera por incumplimientos. La Compañía únicamente lleva a cabo operaciones con entidades que son calificadas con el equivalente a grado de inversión y superior. Esta información es proporcionada por agencias calificadoras independientes, cuando está disponible y, si no lo está, la Compañía usa otra información financiera pública y disponible y sus propios registros de negociación para calificar a sus clientes más importantes. La exposición de la Compañía y las calificaciones crediticias de sus contrapartes se monitorean continuamente y el valor agregado de las operaciones concluidas se extiende entre las contrapartes aprobadas.

La Compañía tiene un alto volumen de cuentas por cobrar, de ahí que la administración crea que el riesgo crediticio es mínimo debido a la naturaleza de sus negocios, donde una gran parte de sus ventas son liquidadas en efectivo.

El riesgo crediticio en fondos líquidos e instrumentos financieros derivados está limitado porque las contrapartes son bancos con altas calificaciones crediticias asignadas por agencias internacionales calificadoras de créditos.

La Compañía administra el riesgo crediticio relacionado con su cartera de derivados únicamente realizando operaciones con contrapartes acreditadas y solventes, así como por mantener un apoyo crediticio anexo (CSA) que establece requisitos de margen. Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía concluyó que la exposición máxima al riesgo crediticio relacionado con instrumentos financieros derivados no es importante dada la alta calificación crediticia de sus contrapartes.

nota 21. Participación No controladora en Subsidiarias Consolidadas

A continuación se muestra el análisis de la participación no controladora de Coca-Cola FEMSA en sus subsidiarias consolidadas por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
México	Ps. 2,782	Ps. 2,568 ⁽ⁱ⁾	Ps. 2,114
Colombia	24	21	20
Brasil	373	464	426
	Ps. 3,179	Ps. 3,053	Ps. 2,560

⁽ⁱ⁾ Cambios comparados con el año anterior como resultado de las adquisiciones de Grupo Tampico y CIMSA (ver Nota 4).

Los cambios en la participación no controladora de Coca-Cola FEMSA son como sigue:

	2012		2011	
Saldo inicial	Ps.	3,053	Ps.	2,560
Utilidad neta de participación no controladora		565		551
Efecto de conversión de operaciones extranjeras		(307)		-
Remediones del pasivo neto por beneficios definidos a empleados		6		8
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neta de impuestos		(22)		(30)
Efectos de adquisiciones		(7)		(28)
Dividendos		(109)		(8)
Saldo final	Ps.	3,179	Ps.	3,053

El efecto por conversión acumulado correspondiente a la participación no controladora consiste en lo siguiente:

	31 de diciembre 2012		31 de diciembre 2011	
Efecto de conversión de operaciones extranjeras	Ps.	(307)	Ps.	-
Remedición del pasivo neto por beneficios definidos a empleados		6		8
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neta de impuestos		(22)		(30)
	Ps.	(323)	Ps.	(22)

nota 22. Capital

22.1 Cuentas de capital

Al 31 de diciembre de 2012, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 2,030,544,304 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal. El capital social fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el capital variable es ilimitado.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

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

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Series de acciones	Miles de acciones		
	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
"A"	992,078	992,078	992,078
"D"	583,546	583,546	583,546
"L"	454,920	409,830	270,906
	2,030,544	1,985,454	1,846,530

Los cambios en las acciones son los siguientes:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Acciones iniciales	1,985,454	1,846,530	1,846,530
Emisión de acciones	45,090	138,924	-
Acciones finales	2,030,544	1,985,454	1,846,530

De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, las compañías deben separar de la utilidad neta de cada año, por lo menos, el 5% para incrementar la reserva legal, hasta que ésta alcance el 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la reserva legal asciende a Ps. 164 para los tres años.

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

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN causarán el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto podrá acreditarse contra el ISR del año en el cual los dividendos se paguen y en los siguientes dos años contra el impuesto sobre la renta y los pagos estimados. Al 31 de diciembre de 2012, el saldo de la CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 165.

Por los años que terminaron 31 de diciembre de 2012 y 2011 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011	
"A"	Ps.	2,747	Ps.	2,341
"D"		1,617		1,377
"L"		1,260		640
	Ps.	5,624 ⁽ⁱ⁾	Ps.	4,358

⁽ⁱ⁾ En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 20 de marzo de 2012, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 5,625, el cual se pagó en mayo de 2012. Representa un dividendo de Ps. 2.77 por cada acción ordinaria.

22.2 Administración de capital

La Compañía administra su capital para asegurar que sus subsidiarias puedan seguir operando como negocio en marcha, mientras maximizan el rendimiento a los accionistas a través de la optimización de su deuda y saldos de capital para obtener el menor costo de capital disponible. La Compañía administra su estructura de capital y hace ajustes a ésta en función de los cambios en las condiciones económicas. Para mantener o ajustar la estructura de capital, la Compañía puede ajustar el pago de dividendos a los accionistas, reembolsar capital a los accionistas o emitir nuevas acciones. No se hicieron cambios a los objetivos, políticas o procesos para administrar el capital durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011.

La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente que no sea el que se describe a continuación:

- Reserva legal (ver Nota 22.1)

El Comité de Finanzas de la Compañía revisa la estructura de capital de la Compañía trimestralmente. Como parte de esta revisión, el comité considera el costo del capital y los riesgos asociados con cada clase de capital. Junto con este objetivo, la Compañía busca mantener la calificación crediticia más alta tanto nacional como internacionalmente, y actualmente está calificada como AAA en México y BBB en los Estados Unidos, lo cual requiere que tenga una razón de deuda a utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación y amortización ("UAFIRDA") menor a 2. Como resultado, antes de participar en nuevos proyectos, adquisiciones o desinversiones, la administración evalúa la razón de deuda a UAFIRDA óptima para mantener su alta calificación crediticia.

nota 23. Utilidad por Acción

La utilidad neta por acción se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada del año atribuible a los propietarios de la controladora por el número de acciones en circulación promedio ponderadas durante el año.

Los montos de utilidad neta por acción son los siguientes:

	2012			2011		
	Por acciones de la Serie "A"	Por acciones de la Serie "D"	Por acciones de la Serie "L"	Por acciones de la Serie "A"	Por acciones de la Serie "D"	Por acciones de la Serie "L"
Utilidad neta consolidada	Ps. 6,842	Ps. 4,025	Ps. 3,031	Ps. 5,963	Ps. 3,507	Ps. 1,743
Número de acciones promedio ponderadas de la utilidad por acción (millones de acciones)	992	584	439	992	584	290

nota 24. Entorno Fiscal**24.1 Impuestos a la Utilidad**

Los componentes más importantes del impuesto a la utilidad en los resultados consolidados por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011 son:

	2012		2011	
Impuesto a la utilidad corriente:				
Año actual	Ps.	5,371	Ps.	5,652
Impuesto a la utilidad diferido:				
Origen y reversión de diferencias temporales		606		7
Aplicación de pérdidas fiscales reconocidas		297		8
Total de gasto (beneficio) por impuesto a la utilidad diferido		903		15
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	6,274	Ps.	5,667

	México		Extranjeras		Total
Impuesto a la utilidad corriente:					
Año actual	Ps.	3,030	Ps.	2,341	Ps. 5,371
Impuesto a la utilidad diferido:					
Origen y reversión de diferencias temporales		(318)		924	606
Aplicación de pérdidas fiscales reconocidas		214		83	297
Total de gasto (beneficio) por impuesto a la utilidad diferido		(104)		1,007	903
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	2,926	Ps.	3,348	Ps. 6,274

	México		Extranjeras		Total
Impuesto a la utilidad corriente:					
Año actual	Ps.	2,011	Ps.	3,641	Ps. 5,652
Impuesto a la utilidad diferido:					
Origen y reversión de diferencias temporales		(132)		139	7
Aplicación/(beneficio) de pérdidas fiscales reconocidas		(32)		40	8
Total de gasto (beneficio) de impuesto a la utilidad diferido		(164)		179	15
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	1,847	Ps.	3,820	Ps. 5,667

Reconocido en el estado consolidado de la utilidad integral

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:

	31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011	
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	Ps.	(95)	Ps.	(15)
Ganancia no realizada en títulos disponibles para la venta		(2)		3
Remedaciones del pasivo neto por beneficios definidos		(62)		3
Total del impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps.	(159)	Ps.	(9)

Saldo del impuesto a la utilidad de Otras Partidas de la Utilidad Integral al:

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	Ps. (67)	Ps. 28	Ps. 48
Ganancia no realizada en títulos disponibles para la venta	1	2	-
Remedaciones del pasivo neto por beneficios definidos	(120)	(59)	(68)
Total del impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps. (186)	Ps. (29)	Ps. (20)

A continuación se presenta la conciliación entre el impuesto a la utilidad y la utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación, multiplicado por la tasa impositiva de ISR en México por los años que terminaron 31 de diciembre de 2012 y 2011:

	2012	2011
Tasa impositiva ISR México	30%	30%
ISR de ejercicios anteriores	(0.75)	0.48
Ganancia por posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	-	(0.11)
Ajuste anual por inflación	0.24	0.99
Gastos no deducibles	0.61	0.97
Ingresos no acumulables	(0.24)	(0.46)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	1.59	2.31
Efecto por actualización de valores fiscales	(1.04)	(0.99)
Efecto de cambios en tasas impositivas	0.14	(0.03)
Otros	0.67	0.52
	31.22%	33.68%

Impuestos a la utilidad diferidos

A continuación se presenta un análisis de las diferencias temporales que dieron origen a pasivos (activos) por impuestos a la utilidad diferidos:

Estado consolidado de situación financiera	Estado consolidado de situación financiera			Estado consolidado de resultados	
	Al 31 de diciembre de 2012	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011	2012	2011
Reservas de cuentas incobrables	Ps. (109)	Ps. (94)	Ps. (65)	Ps. (14)	Ps. (21)
Inventarios	18	(58)	26	76	(86)
Pagos anticipados	(10)	108	37	(118)	77
Propiedad, planta y equipo, neto	821	925	502	(53)	148
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	(3)	(10)	(7)	7	(3)
Otros activos	(304)	(871)	(748)	584	(116)
Activos intangibles de vida útil definida	112	146	88	(34)	53
Activos intangibles de vida útil indefinida	61	15	(24)	46	39
Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados no corrientes	(308)	(290)	(243)	26	(32)
Instrumentos financieros derivados	(12)	2	7	(14)	(5)
Contingencias	(620)	(711)	(703)	91	(8)
PTU por pagar	(146)	(129)	(78)	(9)	(32)
Pérdidas fiscales por amortizar	(24)	(339)	(346)	297	8
Otra partidas de la utilidad integral acumulable	(186)	(29)	(20)	-	-
Otros pasivos	113	97	105	18	(7)
Gasto (beneficio) por impuesto diferido, neto				Ps. 903	Ps. 15
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	(597)	(1,238)	(1,469)		
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	(1,576)	(1,944)	(1,790)		
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 979	Ps. 706	Ps. 321		

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

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. (1,238)	Ps. (1,469)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	876	20
Cambio en tasa impositiva	27	(5)
Adquisición de subsidiarias, ver Nota 4	(77)	218
Efectos en capital:		
Ganancia no realizada en flujos de efectivo	(95)	(17)
Ganancia no realizada en títulos disponibles para venta	(2)	5
Efecto por conversión acumulado	(17)	-
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(62)	3
Efecto de actualización de los saldos iniciales provenientes de economías hiperinflacionarias	(9)	7
Saldo final	Ps. (597)	Ps. (1,238)

La Compañía compensa activos y pasivos por impuestos si, y únicamente si tiene un derecho legalmente ejecutable de compensar los activos por impuestos del ejercicio y pasivos por impuestos del ejercicio y activos por impuestos diferidos y pasivos por impuestos diferidos relacionados con impuesto a la utilidad gravados por la misma autoridad.

Pérdidas Fiscales por Amortizar

Las subsidiarias en México y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar. El efecto neto de los beneficios de consolidación esperados, y sus años de vencimiento se presenta a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar
2014	Ps. 2
2015	3
2017	2
2019	1
2020	1
2022 en adelante	20
Indefinidas (Brasil)	46
	Ps. 75

A continuación se muestran los cambios en el saldo de pérdidas fiscales e impuesto al activo por recuperar:

	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 1,087	Ps. 1,094
Adiciones	852	121
Aplicación de pérdidas fiscales	(1,813)	(154)
Efecto por conversión de saldo inicial	(51)	26
Saldo final	Ps. 75	Ps. 1,087

Al 31 de diciembre, 2012 y 2011, no existen consecuencias fiscales asociadas con el pago de dividendos por la Compañía a sus accionistas.

La Compañía ha determinado que las utilidades no distribuidas de sus subsidiarias, negocios conjuntos o asociadas no serán distribuidas en el futuro cercano. Las diferencias temporales asociadas con inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, para las cuales no ha sido reconocido un pasivo por impuesto diferido, acumula Ps. 7,501 (Diciembre de 2011: Ps. 6,157, Enero de 2011: Ps. 4,615).

El 1 de enero de 2013 entró en vigor una modificación en la Ley del Impuesto sobre la Renta mexicana. Los efectos más importantes en la Compañía incluyen cambios en la tasa impositiva, la cual será del 30% en 2013, 29% en 2014 y 28% a partir de 2015 en adelante. Los impuestos a la utilidad diferidos al 31 de diciembre de 2012 incluyen el efecto de este cambio.

En Colombia, el 26 de diciembre de 2012, se promulgó una nueva reforma tributaria (Ley 1607), la cual entro en vigor a partir del 1 de enero de 2013. Uno de los principales cambios en la legislación incluyen una reducción en el impuesto a la utilidad del 33% al 25% y la introducción de un complemento al impuesto a la utilidad (CREE impuestos) del 9% sobre la base gravable (base imponible) y el 8% a partir de 2016. Las pérdidas fiscales y el exceso de renta presuntiva, entre otros, pueden no ser aplicados contra la base imponible del CREE. El impuesto a pagar por el contribuyente en un año determinado es el mayor entre el CREE o el impuesto a la utilidad, calculado con base en las disposiciones de la legislación fiscal colombiana.

24.2 Impuesto al activo

Las operaciones en Guatemala, Nicaragua, Colombia y Argentina están sujetas a un impuesto mínimo, basado principalmente en un porcentaje de los activos. El pago es recuperable en los siguientes ejercicios bajo ciertas condiciones.

24.3 Impuesto empresarial a tasa única ("IETU")

A partir de 2008, entró en vigor en México el IETU. Este impuesto sustituye al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto sobre la renta empresarial mínimo, excepto que las cantidades pagadas no pueden ser acreditadas contra los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU con el ISR, calculado conforme a la Ley del Impuesto Sobre la Renta. La tasa del IETU es del 17.5%. El IETU es calculado sobre la base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto es determinada dependiendo de la procedencia del efectivo menos ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso aparece como realizado al final de los 12 meses. Adicionalmente, a diferencia de la Ley del ISR, la cual permite la consolidación fiscal, las compañías que incurran en IETU deberán presentar sus declaraciones de forma individual.

nota 25. Otros Pasivos, Provisiones y Compromisos**25.1 Provisiones y otros pasivos**

		31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011		1 de enero de 2011
Provisiones	Ps.	2,134	Ps.	2,284	Ps.	2,153
Impuestos por pagar		244		231		316
Otros		929		756		945
Total	Ps.	3,307	Ps.	3,271	Ps.	3,414

25.2 Provisiones registradas en el estado consolidado de situación financiera

La Compañía tiene varias contingencias, y ha registrado reservas como otros pasivos para aquellos procesos legales por los cuales se cree que una resolución desfavorable es probable. La siguiente tabla presenta la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011:

		31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011		1 de enero de 2011
Impuestos indirectos	Ps.	921	Ps.	925	Ps.	799
Laborales		934		1,128		1,134
Legales		279		231		220
	Ps.	2,134	Ps.	2,284	Ps.	2,153

25.3 Cambios en el saldo de las provisiones registradas**25.3.1 Impuestos indirectos**

		31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps.	925	Ps.	799
Multas y otros cargos		107		16
Nuevas contingencias		-		7
Cancelación y expiración		(124)		(42)
Contingencias provenientes de adquisiciones de negocios		117		170
Pagos		(15)		(102)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en economías hiperinflacionarias		(89)		77
Saldo final	Ps.	921	Ps.	925

25.3.2 Laborales

		31 de diciembre de 2012		31 de diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps.	1,128	Ps.	1,134
Multas y otros cargos		189		105
Nuevas contingencias		134		122
Cancelación y expiración		(359)		(261)
Contingencias provenientes de adquisiciones de negocios		15		8
Pagos		(91)		(71)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en economías hiperinflacionarias		(82)		91
Saldo final	Ps.	934	Ps.	1,128

Los movimientos de contingencias legales no se revelan porque los montos no se consideran materiales.

Si bien se ha creado una provisión para todas las demandas, el resultado real de las disputas y el momento de la resolución no pueden ser estimados por la Compañía en este momento.

25.4 Juicios pendientes de resolución

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual la Compañía participa. Tales contingencias fueron clasificadas por la Compañía como menos que probable, el monto estimado por estos juicios es de Ps. 7,929. Sin embargo, la Compañía considera que la resolución final de dichos juicios no tendrá un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años, en sus territorios de México, Costa Rica y Brasil, la Compañía ha sido requerida a presentar información respecto a posibles prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones en la industria de refrescos, en la cual opera la Compañía. No se espera un efecto significativo derivado de estas contingencias.

25.5 Contingencias garantizadas

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,164, Ps. 2,418 y Ps. 2,292 al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias.

25.6 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene compromisos contractuales por arrendamientos financieros para maquinaria y equipo de transporte y arrendamientos operativos para la renta de maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos contractuales de los compromisos de arrendamientos operativos por moneda, expresados en pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2012, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 183	Ps. 2	Ps. 94
Después de un año y antes de 5 años	812	1	85
Después de 5 años	460	-	-
Total	Ps. 1,455	Ps. 3	Ps. 179

El gasto por arrendamiento reconocido en utilidad neta consolidada fue de Ps. 1,019 y Ps. 850 por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente.

Los pagos mínimos por arrendamientos bajo arrendamientos financieros y contratos de compra junto con el valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento, netos, son:

	Pagos Mínimos 2012	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2011	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. 195	Ps. 189	Ps. 252	Ps. 231
Después de un año y antes de 5 años	8	7	196	190
Después de 5 años	-	-	-	-
Total de pagos mínimos por arrendamiento	203	196	448	421
Menos monto que representa los cargos financieros	7	-	27	-
Valor presente de pagos mínimos por arrendamiento	Ps. 196		Ps. 421	

La Compañía tiene compromisos en firme para la compra de propiedad, planta y equipo de Ps. 27 al 31 de diciembre de 2012.

25.7 Reestructuración

Coca-Cola FEMSA registró una provisión por reestructura. Esta provisión se relaciona principalmente con la reorganización en la estructura de la Compañía. El plan de reestructuración se preparó y anunció a los empleados de la Compañía en el 2011 cuando la provisión fue reconocida en sus estados financieros consolidados. Se espera que la reestructuración de la Compañía se complete en el 2013 y estos saldos están presentados en el pasivo corriente en el rubro de cuentas por pagar en el estado de posición financiera.

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Saldo inicial	Ps. 153	Ps. 230
Nuevos	191	46
Pagos	(254)	(74)
Cancelaciones	-	(49)
Saldo final	Ps. 90	Ps. 153

nota 26. Información por Segmento

El Director Operativo a cargo de la Toma de Decisiones ("CODM") de la Compañía es el Director General. Los segmentos operativos de la Compañía se agrupan en los siguientes segmentos de reporte para fines de sus estados financieros consolidados: (i) División México y Centroamérica (incluyendo los siguientes países: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) y (ii) División Sudamérica (incluyendo los siguientes países: Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela). Venezuela opera en una economía con control de cambios e hiperinflación, lo cual es limitante para que sea integrada al segmento de Sudamérica, de acuerdo con lo establecido en la NIC 29 "Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias". La Compañía opina que los aspectos cualitativos y cuantitativos de la agrupación de segmentos operativos son similares en cuanto a su naturaleza por todos los periodos presentados.

La revelación de los segmentos de la Compañía es como sigue:

2012	México y Centroamérica ⁽¹⁾	Sudamérica ⁽²⁾	Venezuela	Consolidado
Ingresos Totales	Ps. 66,141	Ps. 54,821	Ps. 26,777	Ps. 147,739
Ingresos intercompañías	2,876	4,008	-	6,884
Utilidad bruta	31,643	23,667	13,320	68,630
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación	9,577	7,353	3,061	19,991
Depreciación y amortización	3,037	1,906	749	5,692
Partidas que no requirieron la utilización de efectivo, diferentes de depreciación y amortización ⁽³⁾	15	150	110	275
Participación en utilidades de compañías asociadas y negocios conjuntos	55	125	-	180
Total activos	108,768	40,046	17,289	166,103
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	4,002	1,349	1	5,352
Total pasivos	42,387	13,161	5,727	61,275
Inversiones en activos de larga duración ⁽⁴⁾	5,350	3,878	1,031	10,259
2011				
Ingresos Totales	Ps. 51,662	Ps. 51,451	Ps. 20,111	Ps. 123,224
Ingresos intercompañías	2,105	3,920	-	6,025
Utilidad bruta	24,576	22,205	9,750	56,531
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación	7,279	6,912	2,603	16,794
Depreciación y amortización	2,053	1,623	543	4,219
Partidas que no requirieron la utilización de efectivo, diferentes de depreciación y amortización ⁽³⁾	64	442	106	612
Participación en utilidades de compañías asociadas y negocios conjuntos	(15)	101	-	86
Total activos	86,497	42,550	12,691	141,738
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	2,217	1,438	1	3,656
Total pasivos	32,123	13,074	3,460	48,657
Inversiones en activos de larga duración ⁽⁴⁾	4,120	3,109	633	7,862
1 de enero de 2011	México y Centroamérica ⁽¹⁾	Sudamérica ⁽²⁾	Venezuela	Consolidado
Total activos	Ps. 59,581	Ps. 37,003	Ps. 7,743	Ps. 104,327
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	812	1,295	1	2,108
Total pasivos	23,722	12,758	2,412	38,892

⁽¹⁾ Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 57,945 y Ps. 44,560 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales locales (México únicamente) fueron de Ps. 101,635, Ps. 79,283 y Ps. 53,483 al 31 de diciembre de 2012, 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales locales (México únicamente) fueron de Ps. 40,661, Ps. 30,418 y Ps. 22,418 al 31 de diciembre de 2012, 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente.

⁽²⁾ Sudamérica incluye Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, aunque en las tablas presentadas arriba Venezuela se muestra por separado. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Brasil de Ps. 30,578 y Ps. 31,131 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Brasil fueron de Ps. 21,955, Ps. 26,060 y Ps. 22,866 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Brasil fueron de Ps. 6,544, Ps. 6,478 y Ps. 6,625 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Colombia de Ps. 13,973 y Ps. 11,921 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Colombia fueron de Ps. 14,557, Ps. 13,166 y Ps. 11,427 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Colombia fueron de Ps. 3,885, Ps. 3,794 y Ps. 3,714 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Argentina de Ps. 10,270 y Ps. 8,399 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Argentina fueron de Ps. 3,534, Ps. 3,324 y Ps. 2,710 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Argentina fueron de Ps. 2,732, Ps. 2,802 y Ps. 2,419 al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente.

⁽³⁾ Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; ganancia por posición monetaria, neta; y pérdida por valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

⁽⁴⁾ Incluye adquisiciones y ventas de propiedad, planta y equipo, activos intangibles y otros activos de larga duración.

nota 27. Adopción de las NIIF por primera vez

27.1 Base para la Transición a las NIIF

27.1.1 Aplicación de la NIIF 1, Primera adopción de Normas Internacionales de Información Financiera

Para preparar los estados financieros consolidados bajo las NIIF, la Compañía aplicó excepciones obligatorias y utilizó ciertas exenciones establecidas en la NIIF 1, relacionadas en la aplicación retrospectiva de las NIIF.

27.1.2 Exenciones opcionales usadas por la Compañía

La Compañía aplicó las siguientes exenciones opcionales:

a) Adquisiciones de negocios e inversiones en asociadas y negocios conjuntos:

La Compañía optó por no aplicar la NIIF 3, *Combinaciones de Negocios*, a combinaciones de negocios, así como a adquisiciones de asociadas y negocios conjuntos antes de su fecha de transición.

b) Costo atribuido:

Una entidad puede optar por medir una partida o todos los componentes de propiedad, planta y equipo a la fecha de transición a su valor razonable y utilizar dicho valor razonable como su costo atribuido a dicha fecha. Además, una entidad que adopta por primera vez puede optar por utilizar una revaluación bajo la normatividad anterior de una partida de propiedad, planta y equipo en o antes de la fecha de transición como costo asumido a la fecha de la revaluación, si la revaluación fue, a la fecha de la revaluación en general comparable a: (i) valor razonable, o (ii) costo o costo depreciado de acuerdo con las NIIF, ajustado para reflejar, cambios en un índice de precios general o específico.

La Compañía ha presentado su propiedad, planta y equipo y sus activos intangibles a costo histórico bajo las NIIF en todos los países.

En México, la Compañía dejó de registrar ajustes por inflación en su propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, debido tanto a cambios en NIF Mexicanas que entraron en vigor a dicha fecha, y a que el peso mexicano no fue considerado como moneda de una economía hiperinflacionaria a dicha fecha. Conforme al IAS 29, *Reporte Financiero en Economías Hiperinflacionarias*, el último período hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida en los activos de larga duración de las operaciones mexicanas de la Compañía, con base en las NIF Mexicanas durante los años de 1999 a 2007, las cuales no fueron consideradas hiperinflacionarias para fines de NIIF.

En Venezuela este costo histórico bajo las NIIF representa un costo histórico real en el año de adquisición, indexado por inflación en una economía hiperinflacionaria con base en las disposiciones de la NIC 29.

La Compañía aplicó la exención para no recalcular retroactivamente las diferencias por conversión en los estados financieros de sus operaciones extranjeras; por lo tanto, a la fecha de transición, se reinicia el efecto por conversión acumulado a utilidades retenidas.

La aplicación de esta exención se detalla en la Nota 27.2.4 (h).

c) Costos por financiamiento:

La Compañía comenzó a capitalizar sus costos por financiamiento en la fecha de transición de acuerdo con la NIC 23, *Costos por Préstamos*. Los costos por préstamos incluidos previamente bajo NIF mexicanas estuvieron sujetos a la exención de costo atribuido mencionado en el inciso b) anterior.

27.1.3 Excepciones obligatorias usadas por la Compañía

La Compañía aplicó las siguientes excepciones obligatorias establecidas en la NIIF 1, que no permiten la aplicación retroactiva a los requerimientos establecidos en dichas normas.

a) Bajas de Activos y Pasivos financieros:

La Compañía aplicó las reglas de eliminación de partidas financieras de la NIC 39, *Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición a futuro* de operaciones que ocurren en o después de la fecha de transición. Como resultado, no hubo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

b) Cobertura contable:

La Compañía midió a valor razonable todos los instrumentos financieros derivados y relaciones de cobertura designados y documentados eficazmente como coberturas contables como lo requiere la NIC 39 a la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

c) Participación no controladora:

La Compañía aplicó los requerimientos en la NIC 27, *Estados Financieros Consolidados y Separados* relacionados con participaciones no controladoras a futuro, comenzando en la fecha de transición. Como resultado, no hubo impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía, debido a la aplicación de esta excepción.

d) Estimaciones contables:

Las estimaciones preparadas conforme a las NIIF al 1 de enero de 2011 son congruentes con las estimaciones reconocidas bajo NIF mexicanas a la misma fecha.

27.2 Conciliaciones de NIF mexicanas y NIIF

Las siguientes conciliaciones cuantifican los efectos de la transición a NIIF:

- El capital al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011 (fecha de transición a NIIF).
- Utilidad integral por el año terminado el 31 de diciembre de 2011.

27.2.1 Efectos de la adopción de las NIIF en el capital – Estado consolidado de situación financiera

	Nota	Al 31 de diciembre de 2011				Al 1 de enero de 2011			
		NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIIF	NIF Mexicanas	Ajustes	Reclasificaciones	NIIF
Activos Corrientes:									
Efectivo y equivalentes de efectivo	a	Ps. 12,331	Ps. -	Ps. (488)	Ps. 11,843	Ps. 12,534	Ps. -	Ps. (392)	Ps. 12,142
Valores negociable		330	-	-	330	-	-	-	-
Cuentas por cobrar, neto		8,634	-	(2)	8,632	6,363	-	-	6,363
Inventarios	d	7,573	(9)	(15)	7,549	5,007	-	-	5,007
Impuestos por recuperar	g	1,529	-	686	2,215	1,658	-	369	2,027
Otros activos financieros corrientes	k	-	-	833	833	-	-	409	409
Otros activos circulantes corrientes	a, e	1,677	(27)	(328)	1,322	874	(36)	(17)	821
Total Activos Corrientes		32,074	(36)	686	32,724	26,436	(36)	369	26,769
Inversiones en compañías									
asociadas y negocios conjuntos		3,656	-	-	3,656	2,108	-	-	2,108
Propiedad, planta y equipo, neto	b	41,502	(4,000)	600	38,102	31,874	(3,911)	507	28,470
Activos intangibles, neto	d	70,675	(8,514)	2	62,163	51,213	(7,992)	-	43,221
Impuestos a la utilidad									
diferidos por recuperar	g	451	1,076	417	1,944	345	1,270	175	1,790
Otros activos financieros	j	-	40	805	845	-	-	15	15
Otros activos, no corrientes neto	f	3,250	185	(1,131)	2,304	2,085	188	(319)	1,954
Total Activos No Corrientes		119,534	(11,213)	693	109,014	87,625	(10,445)	378	77,558
Total Activos		Ps. 151,608	Ps. (11,249)	Ps. 1,379	Ps. 141,738	Ps. 114,061	Ps. (10,481)	Ps. 747	Ps. 104,327
Pasivos Corrientes:									
Préstamos bancarios y documentos por pagar									
documentos por pagar		Ps. 638	Ps. -	Ps. -	Ps. 638	Ps. 1,615	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,615
Vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente									
pasivo no corriente		4,902	-	-	4,902	225	-	-	225
Intereses por pagar		206	-	-	206	151	-	-	151
Proveedores		11,852	-	-	11,852	8,988	-	-	8,988
Cuentas por pagar		3,661	15	-	3,676	3,743	9	-	3,752
Obligaciones fiscales por pagar	k	2,785	-	686	3,471	1,931	-	369	2,300
Otros pasivos financieros corrientes	k	1,033	(3)	-	1,030	993	(2)	-	991
Total Pasivos Corrientes		25,077	12	686	25,775	17,646	7	369	18,022
Préstamos bancarios y documentos por pagar									
por pagar	j	17,034	(156)	(57)	16,821	15,511	(210)	(56)	15,245
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados									
beneficios a empleados	c	1,537	(170)	-	1,367	1,210	(54)	-	1,156
Impuestos a la utilidad									
diferidos por pagar	g	3,485	(3,196)	417	706	1,901	(1,755)	175	321
Instrumentos financieros derivados	k	-	-	717	717	-	(2)	736	734
Provisiones y otros pasivos no corrientes	k	3,695	-	(424)	3,271	3,912	-	(498)	3,414
Total Pasivos No Corrientes		25,751	(3,522)	653	22,882	22,534	(2,021)	357	20,870
Total Pasivos		Ps. 50,828	Ps. (3,510)	Ps. 1,339	Ps. 48,657	Ps. 40,180	Ps. (2,014)	Ps. 726	Ps. 38,892

27.2.2 Efectos de adopción de NIIF en capital - Conciliación de capital

	Nota	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011 (Fecha de transición)
Total de capital bajo NIF mexicanas		Ps. 100,780	Ps. 73,881
Propiedad, planta y equipo, neto	b	(4,000)	(3,911)
Activos intangibles, neto	d	(8,514)	(7,992)
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	c	170	54
Instrumentos derivados implícitos	e	3	2
Pagos basados en acciones	f	224	209
Efecto sobre impuestos a la utilidad diferidos	g	4,272	3,025
Costo amortizado	j	196	210
Otros	d	(50)	(43)
Total Ajustes a Capital Contable		(7,699)	(8,446)
Total Capital Contable bajo NIIF		Ps. 93,081	Ps. 65,435

27.2.3 Efectos de adopción de NIIF sobre utilidad neta consolidada – Estado consolidado de resultados

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011

	Nota	NIF		Ajustes	Reclasificaciones	NIIF
		Mexicanas				
Ventas netas	d	Ps. 124,066	Ps.	(1,428)	Ps. -	Ps. 122,638
Otros ingresos de operación	k	649		(63)	-	586
Ingresos totales		124,715		(1,491)	-	123,224
Costo de ventas	b,c,d	67,488		(1,049)	254	66,693
Utilidad bruta		57,227		(442)	(254)	56,531
Gastos de administración	b,c,d	5,184		(104)	60	5,140
Gastos de ventas	b,c,d	31,891		(547)	750	32,094
Otros ingresos	k	-		22	663	685
Otros gastos	j	2,326		17	(283)	2,060
Gasto financiero	j	1,736		(7)	-	1,729
Producto financiero	b	(601)		(16)	-	(617)
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta	d	(62)		33	(32)	(61)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	e	155		(94)	-	61
Pérdida en instrumentos financieros		140		(2)	.	138
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos	g	16,768		112	(86)	16,794
Impuestos a la utilidad	k	5,599		68	-	5,667
Participación de las utilidades de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos		-		-	86	86
Utilidad neta consolidada		11,169		44	-	11,213
Atribuible a:						
Propietarios de la participación controladora	i	10,615		47	-	10,662
Participación no controladora		554		(3)	-	551
Utilidad neta consolidada		Ps. 11,169	Ps.	44	Ps. -	Ps. 11,213

27.2.4 Efectos de la adopción de las NIIF en la utilidad integral consolidada –Estado consolidado de utilidad integral

	Nota	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011				
		NIF Mexicanas		Ajustes		NIIF
		Ps.		Ps.		Ps.
Utilidad neta consolidada		11,169		44		11,213
Otras partidas de la utilidad integral:						
Remediación del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	c	-		(6)		(6)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos		(3)		-		(3)
Ganancia (pérdida) no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	e	4		-		4
Ganancia por efecto de conversión de operaciones extranjeras	h	3,335		738		4,073
Total utilidad integral		14,505		776		15,281
Otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos		3,336		738		4,074
Utilidad integral consolidada		14,505		776		15,281
Atribuible a:						
Propietarios de la controladora		13,965		787		14,752
Participación no controladora		Ps. 540		Ps. (11)		Ps. 529

Bajo NIF Mexicanas, no fue preparado un estado de utilidad integral; por lo tanto, la conciliación se realiza a partir de la utilidad neta consolidada bajo NIF Mexicanas.

27.2.5 Conciliación de estado consolidado de resultados

	Nota	Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011	
		Ps.	
Utilidad neta consolidada bajo NIF mexicanas		11,169	
Depreciación de propiedad, planta y equipo	b	370	
Amortización de activos intangibles	d	10	
Beneficios post-empleo y otros beneficios a empleados	c	10	
Instrumentos derivados implícitos	e	2	
Pago basados en acciones	f	10	
Efecto sobre impuestos a la utilidad diferidos	g	(68)	
Otros efectos de inflación en activos		(4)	
Costo amortizado	j	(16)	
Efectos de inflación	d	(270)	
Total ajustes a utilidad neta consolidada		44	
Total utilidad neta consolidada bajo NIIF		Ps. 11,213	

27.3 Explicación de los efectos de la adopción de las NIIF

Las siguientes notas explican los ajustes y/o reclasificaciones significativas por la adopción de las NIIF:

a) Efectivo y equivalentes de efectivo:

Para efectos de las NIF mexicanas, el efectivo restringido se presenta dentro de efectivo y equivalentes de efectivo, mientras que para efectos de las NIIF, se presenta en el estado consolidado de situación financiera, dependiendo del plazo de la restricción.

La transición de NIF Mexicanas a NIIF no tuvo un impacto material en el estado de flujos de efectivo por el año terminado al 31 de diciembre de 2011.

b) Propiedad, planta y equipo:

Los ajustes a propiedad, planta y equipo se explican como sigue:

	NIF		31 de diciembre de 2011		Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a		Costo de financiamiento	Costo bajo NIIF
	Mexicanas	Reclasificaciones	NIF mexicanas	NIF mexicanas	NIF mexicanas	NIF mexicanas		
Terreno	Ps. 4,390	Ps. -	Ps. (986)	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 3,404	
Edificios	12,926	-	(2,039)	-	-	-	10,887	
Maquinaria y equipo	34,445	-	(5,801)	-	-	-	28,644	
Equipo de refrigeración	12,206	-	(910)	-	-	-	11,296	
Botellas retornables	4,140	290	(315)	-	-	-	4,115	
Mejoras a locales arrendados	-	425	-	-	-	-	425	
Inversiones en activo fijo en proceso	3,006	-	10	12	12	12	3,028	
Activos no estratégicos	78	(78)	-	-	-	-	-	
Otros	585	78	(82)	-	-	-	581	
Subtotal	Ps. 71,776	Ps. 715	Ps. (10,123)	Ps. 12	Ps. 12	Ps. 12	Ps. 62,380	

	Depreciación acumulada bajo NIF		31 de diciembre de 2011		Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a		Costo de financiamiento	Depreciación acumulada bajo NIIF
	Mexicanas	Reclasificaciones	NIF mexicanas	NIF mexicanas	NIF mexicanas	NIF mexicanas		
Edificios	Ps. (4,078)	Ps. -	Ps. 593	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (3,485)	
Maquinaria y equipo	(17,493)	-	4,473	-	-	-	(13,020)	
Equipo de refrigeración	(7,229)	-	810	-	-	-	(6,419)	
Botellas retornables	(1,272)	-	241	-	-	-	(1,031)	
Mejoras a locales arrendados	-	(115)	-	-	-	-	(115)	
Otros	(202)	-	(6)	-	-	-	(208)	
Subtotal	(30,274)	(115)	6,111	-	-	-	(24,278)	
Propiedad, planta y equipo, neto	Ps. 41,502	Ps. 600	Ps. (4,012)	Ps. 12	Ps. 12	Ps. 12	Ps. 38,102	

	NIF		1 de enero de 2011		Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a		Costo de financiamiento	Costo bajo NIIF
	Mexicanas	Reclasificaciones	NIF mexicanas	NIF mexicanas	NIF mexicanas	NIF mexicanas		
Terreno	Ps. 3,399	Ps. -	Ps. (907)	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 2,492	
Edificios	10,698	-	(2,361)	-	-	-	8,337	
Maquinaria y equipo	27,986	-	(5,029)	-	-	-	22,957	
Equipo de refrigeración	9,829	-	(850)	-	-	-	8,979	
Botellas retornables	2,854	238	(162)	-	-	-	2,930	
Mejoras a locales arrendados	-	459	-	-	-	-	459	
Inversiones en activo fijo en proceso	2,290	-	8	-	-	-	2,298	
Activos no estratégicos	189	(189)	-	-	-	-	-	
Otros	460	189	(36)	-	-	-	613	
Subtotal	Ps. 57,705	Ps. 697	Ps. (9,337)	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 49,065	

	Depreciación acumulada bajo NIF Mexicanas		Reclasificaciones	1 de enero de 2011 Ajustes por la cancelación de la inflación reconocida conforme a NIF mexicanas		Costo de financiamiento	Depreciación acumulada bajo NIIF	
Edificios	Ps.	(3,466)	Ps.	-	Ps.	704	Ps.	(2,762)
Maquinaria y equipo		(15,740)		-		3,817		(11,923)
Equipo de refrigeración		(5,849)		-		781		(5,068)
Botellas retornables		(601)		-		123		(478)
Mejoras a locales arrendados		-		(190)		-		(190)
Otros activos de larga vida		(175)		-		1		(174)
Subtotal		(25,831)		(190)		5,426		(20,595)
Propiedad, planta y equipo, neto	Ps.	31,874	Ps.	507	Ps.	(3,911)	Ps.	28,470

La Compañía dejó de reconocer ajustes por inflación en su propiedad, planta y equipo el 31 de diciembre de 2007, debido tanto a cambios en NIF Mexicanas en vigor en ese momento, y a que el peso mexicano no era considerado como moneda de economía inflacionaria en dicha fecha. De acuerdo con la NIC 29, *Informe financiero en economías hiperinflacionarias*, el último periodo hiperinflacionario para el peso mexicano fue en 1998. Como resultado, la Compañía eliminó la inflación acumulada reconocida dentro de sus activos de larga duración para las operaciones mexicanas de la Compañía, con base en NIF Mexicana durante los años de 1999 hasta 2007, los cuales no fueron considerados hiperinflacionarios para fines de las NIIF.

1. Para operaciones extranjeras, se eliminó la inflación acumulada a partir de la fecha de adquisición (excepto en el caso de Venezuela, la cual fue considerada una economía hiperinflacionaria) a partir de la fecha en que la Compañía comenzó a consolidarlas.
2. Para efectos de las NIF mexicanas, la Compañía presentaba mejoras a locales arrendados dentro del rubro "Otros activos no corrientes". Tales activos cumplieron con la definición de propiedad, planta y equipo de acuerdo con la NIC 16, *Propiedad, planta y equipo* y, por lo tanto, han sido reclasificadas en el estado consolidado de situación financiera.

c) Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados:

De acuerdo a la NIF mexicana D-3, *Beneficios a Empleados*, se debe registrar una provisión por indemnización y su gasto correspondiente con base en la experiencia que la Compañía tenga en la terminación de la relación laboral antes de la fecha de retiro, o si la Compañía estima pagar beneficios como resultado de una oferta realizada a los empleados para incentivar un retiro voluntario. Para efectos de la NIIF, esta provisión únicamente se registra de acuerdo con la NIC 19 (Revisada 2011). Acorde con esto, a la fecha de transición, la Compañía canceló sus indemnizaciones registradas bajo NIF mexicanas contra utilidades retenidas dado que no existe una obligación real. Un plan formal no fue requerido para el registro bajo NIF mexicanas. Al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía eliminó Ps. 497 y Ps. 348, respectivamente.

La NIC 19 (2011), adoptada anticipadamente por la Compañía (obligatoriamente en vigor el 1 de enero de 2013), elimina el uso del método del corredor, que difiere las ganancias/ pérdidas actuariales, y requiere que se registren directamente en otras partidas de la utilidad integral de cada periodo. Esta norma también elimina los costos diferidos de servicios pasados y requiere a las entidades registrarlos en la utilidad integral de cada periodo. Estos requerimientos incrementaron el pasivo por beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados de la Compañía con una reducción en la utilidad retenida a la fecha de transición. Con base en estos requerimientos, las partidas pendientes de amortización conforme a las NIF mexicanas fueron reclasificadas a utilidades retenidas en la fecha de transición por Ps. 200 y Ps. 95 al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente en el estado consolidado de situación financiera.

En Brasil, en donde existe un plan de beneficios definidos, el valor razonable de los activos del plan excede el monto de la obligación por beneficios obtenidos definidos del plan. Este excedente ha sido registrado en la cuenta de otras partidas en la utilidad integral de acuerdo con las disposiciones de la NIC 19 (2011). Conforme a las reglas especiales para esa norma, el tope de activos es el valor presente de cualquier beneficio económico disponible como reducciones en contribuciones futuras al plan. Conforme a las NIF mexicanas, no existe restricción al límite del activo. Al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía reclasificó de Post-empleo y otros beneficios a empleados no corrientes a otras partidas de la utilidad integral Ps. 127 y Ps. 199, respectivamente.

d) Eliminación de la Inflación en Activos Intangibles, Capital Contribuido y Otros:

Como se indica en el inciso b) anterior, para efectos de las NIIF, la Compañía eliminó la inflación acumulada registrada conforme a las NIF mexicanas para esos activos intangibles y capital contribuido relacionado con cuentas que no fueron generadas de operaciones en economías hiperinflacionarias.

e) Derivados Implícitos:

Para efectos de las NIF mexicanas, la Compañía registró derivados implícitos por contratos denominados en moneda extranjera. De acuerdo a los principios establecidos en la NIC 39, hay una excepción para los derivados implícitos en los contratos denominados en ciertas monedas extranjeras, si por ejemplo, si la moneda extranjera se utiliza generalmente en el entorno económico en el que la transacción se lleva a cabo. La Compañía concluyó que todos sus derivados implícitos están dentro del alcance de esta excepción. Por lo tanto, la Compañía canceló todos los derivados implícitos reconocidos conforme a las NIF mexicanas.

f) Programa de Pago Basado en Acciones:

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

g) Impuestos a la utilidad:

Los ajustes a las NIIF reconocidos por la Compañía tuvieron un impacto en el cálculo del impuestos diferidos según los requerimientos establecidos por la NIC 12. El impacto en el capital contable de la Compañía al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011 fue de Ps. 4,272 y Ps. 3,025, respectivamente. El impacto en los resultados para el año terminado al 31 de diciembre de 2011 fue de Ps. 68.

Además, la Compañía reclasificó los impuestos a la utilidad diferidos y otros saldos de impuestos para cumplir con requisitos de compensación de la NIC 12. La Compañía reclasificó de los saldos de impuestos por recuperar a impuestos por pagar un importe de Ps. 686 y Ps. 369, y de los saldos de activos por impuestos diferidos a pasivos por impuestos diferidos un importe de Ps. 417 y Ps. 175, al 31 de diciembre de 2011 y al 1 de enero de 2011, respectivamente.

h) Efectos de Conversión Acumulados:

La Compañía decidió usar la exención proporcionada por la NIIF 1, que le permite ajustar la fecha de transición todos los efectos de conversión que había reconocido conforme a las NIF mexicanas a cero y comenzar a registrarlos de acuerdo con la IAS 21 en forma prospectiva. El efecto fue de Ps. 1,000 a la fecha de transición, neto de impuestos a la utilidad diferidos de Ps. 1,887.

i) Utilidades Retenidas y Participación No Controladora:

Todos los ajustes que surgieron de la transición de la Compañía a las NIIF en la fecha de transición se ajustaron contra utilidades retenidas y en caso de aplicar también impactó la participación no controladora.

j) Método de Tasa de Interés Efectivo:

De acuerdo con las NIIF, los activos y pasivos financieros clasificados como mantenidos hasta su vencimiento o cuentas por cobrar son subsecuentemente medidos utilizando el método de tasa de interés efectivo.

k) Partidas de Presentación y Revelación:

Las NIIF requieren revelaciones adicionales que sean más extensivas que las de las NIF mexicanas, que resultaron en revelaciones adicionales con respecto a políticas contables, juicios y estimaciones significativas, instrumentos financieros y administración de capital, entre otros. Asimismo, la Compañía reclasificó ciertas partidas dentro de su estado de resultados para ajustarse a los requerimientos de la NIC 1, *Presentación de Estados Financieros*.

nota 28. Impacto Futuro de Normas Contables Recientemente Emitidas que Todavía No Están en Vigor:

La Compañía no ha aplicado las siguientes NIIFs nuevas y revisadas que han sido emitidas, pero que todavía no entran en vigor al 31 de diciembre de 2012.

- NIIF 9, *Instrumentos financieros* emitidos en noviembre de 2009 y modificados en octubre de 2010 introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos y pasivos financieros y el cese de reconocimiento. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 9 es 1 de enero de 2015.

La norma requiere que todos los activos financieros que están dentro del alcance de la NIC 39 sean medidos posteriormente a costo amortizado o valor razonable. Específicamente, los instrumentos de deuda que se tienen en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales, y que tienen flujos de efectivo que son únicamente pagos de capital e intereses sobre el capital pendiente de pago, generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Todas las demás inversiones en deuda e inversiones de capital se miden a su valor razonable al final de periodos contables posteriores.

El efecto más significativo de la NIIF 9 con respecto a la clasificación y medición de pasivos financieros se relaciona con la contabilización de cambios en el valor razonable de un pasivo financiero (designado como a VRTUP) atribuible a cambios en el riesgo crediticio de ese pasivo. Específicamente, conforme a la IFRS 9, para pasivos financieros que se designan como a VRTUP, el monto del cambio en el valor razonable del pasivo financiero que es atribuible a cambios en el riesgo crediticio de ese pasivo se reconoce en otras partidas de la utilidad integral, a menos que el reconocimiento de los efectos de los cambios en el riesgo crediticio del pasivo en otras partidas de la utilidad integral forme o amplíe el disparidad la utilidad o pérdida. Los cambios en valor razonable atribuibles a los riesgos crediticios del pasivo financiero no se reclasifican posteriormente a utilidad o pérdida. Anteriormente, conforme a la NIC 39, el monto total del cambio en el valor razonable del pasivo financiero designado como a VRTUP era reconocido en utilidad o pérdida.

Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.

En mayo y junio de 2011, el IASB emitió nuevas normas y modificó algunas normas existentes, incluyendo requerimientos de contabilización y presentación para temas particulares que aún no han sido aplicados en estos estados financieros consolidados. El resumen de esos cambios y modificaciones incluye lo siguiente:

- La NIC 28, *Inversiones en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos (referidos en la IAS 28 [2011])*, prescribe la contabilización de inversiones en asociadas y establece los requerimientos para aplicar el método de participación para esas inversiones e inversiones en negocios conjuntos. La norma es aplicable a todas las entidades que tienen control conjunto o influencia significativa. Esta norma reemplaza la versión anterior de la NIC 28, *Inversiones en Compañías Asociadas*. La fecha de entrada en vigor de la NIC 28 (2011) es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIIF 10, NIIF 11 y NIIF 12. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 10, *Estados financieros consolidados*, establece los principios para la presentación y preparación de estados financieros consolidados cuando una entidad controla una o más entidades. La norma requiere que la Compañía controladora presente sus estados financieros consolidados; modifica la definición sobre el principio de control y establece dicha definición como la base para consolidación; establece cómo aplicar el principio de control para identificar si una inversión está sujeta a ser consolidada. La norma reemplaza a la NIC 27, *Estados Financieros Combinados y Separados* y la SIC 12, *Consolidación – Entidades con Propósito Específico*. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 10 es el 1 de enero de 2013, con aplicación anticipada permitida en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIC 28 (2011), NIIF 11 y NIIF 12. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 11, *Acuerdos Conjuntos*, clasifica acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas (combinando los conceptos existentes de activos controlados conjuntamente y operaciones controladas conjuntamente) o negocios conjuntos (equivalentes al concepto existente de entidad controlada conjuntamente). Una operación conjunta es un negocio conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto tienen derechos a los activos y obligaciones por los pasivos. El negocio conjunto es un acuerdo conjunto por medio del cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derechos a los activos netos del acuerdo. La NIIF 11 requiere el uso del método de participación de la contabilización de participación en negocios conjuntos, eliminando así el método de consolidación proporcional. La determinación de si un acuerdo conjunto es una operación conjunta o un negocio conjunto se basa en los derechos y obligaciones de las partes conforme al acuerdo, con la existencia de un vehículo legal separado que ya no es el factor clave. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 11 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIC 28 (2011), NIIF 10 e NIIF 12. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 12, *Revelación de Participación en Otras Entidades*, tiene el propósito de requerir la revelación de información para permitir a los usuarios de la información financiera evaluar la naturaleza y riesgo asociados con sus participaciones en otras entidades, y los efectos de esas participaciones en su situación financiera, desempeño financiero y flujos de efectivo. La fecha de entrada en vigor de la NIIF 12 es el 1 de enero de 2013, la cual permite la aplicación anticipada en ciertas circunstancias, pero se debe aplicar junto con las NIC 27 (2011), NIC 28 (2011), NIIF 10 e NIIF 11. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.
- La NIIF 13, *Medición del Valor Razonable*, establece un marco único para medir el valor razonable cuando éste es requerido por otras normas. La norma aplica tanto a partidas financieras como no financieras medidas a valor razonable. El Valor razonable se define como “el precio que se recibiría para vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una operación ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición”. La NIIF 13 es efectiva para periodos anuales que comienzan el o después del 1 de enero de 2013, la cual permite la adopción anticipada y aplica a futuro a partir del comienzo del periodo anual en el cual se adopta la norma. Esta norma no se ha adoptado anticipadamente por la Compañía. La Compañía aún debe completar su evaluación, acerca de si esta norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados.

nota 29. Eventos Subsecuentes

El 25 de enero de 2013, la Compañía finalizó la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Phillipines, Inc. (CCBPI) por un monto de \$688.5 millones de dólares en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante de CCBPI en cualquier momento durante los siete años posteriores al cierre y cuenta con la opción de vender su tenencia a The Coca-Cola Company en cualquier momento durante el sexto año. Los resultados de CCBPI serán reconocidos por la Compañía mediante el método de participación, debido a la existencia de ciertos derechos de participación sustantivos de The Coca-Cola Company en las operaciones del embotellador.

El 17 de Enero de 2013, la Compañía y Grupo Yoli, S.A. de C.V. ("Grupo Yoli") acordaron fusionar sus operaciones de bebidas. La división de bebidas de Grupo Yoli opera principalmente en el estado de Guerrero, así como en partes de los estados de Oaxaca, México. El acuerdo ha sido aprobado por el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, TCCC y Grupo Yoli y está sujeto a aprobación de la Comisión Federal de Competencia. La transacción representará la emisión de aproximadamente 42.4 millones de acciones serie L de la Compañía que no se habían emitido anteriormente y, en adición, la Compañía asumirá Ps. 1,009 en deuda neta. Coca-Cola FEMSA espera cerrar esta transacción durante el primer semestre de 2013.

En Febrero de 2013, el gobierno venezolano anunció una devaluación de sus tipos de cambio oficiales de 4.30 a 6.30 Bolívares por dólar americano. El tipo de cambio que será utilizado por la Compañía para convertir sus estados financieros a la moneda de reporte, a partir de Febrero de 2013, será de 6.30 bolívares por dólar americano de conformidad con las reglas contables aplicables. Como resultado de dicha devaluación, el estado de situación financiera de la subsidiaria venezolana reflejará una reducción en el capital por Ps. 3,456, el cual será registrado al momento de la devaluación en Febrero de 2013.

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 más grande de productos Coca-Cola en el mundo; en comercio al detalle a través de FEMSA Comercio, operando OXXO, la cadena de tiendas 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.

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

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

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

Directores

Carlos Salazar Lomelín
Director General Ejecutivo
 12 años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración
 19 años como Director

John Santa María Otazúa
Director de Operaciones - Sudamérica
 16 años como Director

Ernesto Silva Almaguer
Director de Operaciones – México & Centroamérica
 15 años como Director

Juan Ramón Félix Castañeda
Director de Operaciones – Filipinas
 3 años como Director

Rafael Suárez Olaguibel
Director de Nuevos Negocios y Desarrollo Comercial
 18 años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo
Director de Recursos Humanos
 11 años como Director

Alejandro Duncan Ancira
Director de Tecnología
 10 años como Director

Hermilo Zuart Ruíz
Director de Abastecimiento Estratégico
 9 años como Director

Gabriel Coindreau Montemayor
Director de 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, FEMSA
 20 años como Consejero
 Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza
Vicepresidente Ejecutivo, Abastecimientos y Tecnología, FEMSA
 17 años como Consejero
 Suplente: Bárbara Garza Lagüera Gonda

Carlos Salazar Lomelín
Director General de Coca-Cola FEMSA
 12 años como Consejero
 Suplente: Max Michel González

Ricardo Guajardo Touché
Presidente del Consejo de Administración, SOLFI, S.A.
 20 años como Consejero
 Suplente: Eduardo Padilla Silva

Mariana Garza Lagüera Gonda
Inversionista Privado
 12 años como Consejero
 Suplente: Paulina Garza Lagüera Gonda

Federico Reyes García
Director de Desarrollo Corporativo, FEMSA
 21 años como Consejero
 Suplente: Alejandro Bailleres Gual

Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Director Corporativo y Director de Finanzas y Administración, FEMSA
 7 años como Consejero
 Suplente: Francisco José Calderón Rojas

Alfonso González Migoya⁽¹⁾
Presidente del Consejo y Director General, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
 7 años como Consejero
 Suplente: Ernesto Cruz Velázquez de León

Daniel Servitje Montull⁽¹⁾
Director General, Grupo Bimbo
 15 años como Consejero
 Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi

Enrique F. Senior Hernández
Director de Administración, Allen & Company
 9 años como Consejero
 Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale
Director General, Sucrofructo Cutrale, Ltda.
 9 años como Consejero
 Suplente: José Luis Cutrale, Jr.

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie D

Gary Fayard
Director de Finanzas y Administración, The Coca-Cola Company
 10 años como Consejero
 Suplente: Wendy Clark

Irial Finan
Presidente de Inversiones en Embotelladores y Cadena de Suministro, The Coca-Cola Company
 9 años como Consejero
 Suplente: Sunil Ghatnekar

Charles H. McTier⁽¹⁾
Presidente de la fundación Robert W. Woodruff
 15 años como Consejero

Eva María Garza Lagüera Gonda
Inversionista privado
 2 años como Consejero
 Suplente: Kathy Waller

Marie Quintero-Johnson
Vice-Presidente de Fusiones y Adquisiciones, The Coca-Cola Company
 1 año como Consejero
 Suplente: Gloria Bowden

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie L

Robert A. Fleishman Cahn
Director General de Grupo Tampico S.A. de C.V.
 1 año como Consejero
 Suplente: Herman H. Fleishman Cahn

José Manuel Canal Hernando⁽¹⁾
Consultor Privado
 10 años como Consejero
 Suplente: Helmut Paul

Francisco Zambrano Rodríguez⁽¹⁾
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)
 10 años como Consejero
 Suplente: Karl Frei Buechi

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira
Director Legal de FEMSA
 20 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.

Marío Pani N° 100

Col. Santa Fé Cuajimalpa 05348,

México, D.F. México

Teléfono: (5255) 1519 5000

Página: www.coca-colafemsa.com

Director Legal de la Compañía

Carlos L. Díaz Sáenz

Marío Pani N° 100

Col. Santa Fé Cuajimalpa 05348,

México, D.F. México

Teléfono: (5255) 1519-5297

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

La 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

Dólares americanos por ADR				2012		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		149.43		123.73		149.04
Septiembre 30		133.32		111.19		129.00
Junio 30		130.88		101.83		130.88
Marzo 31		105.91		94.30		105.91

Dólares americanos por ADR				2011		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		97.24		83.34		95.21
Septiembre 30		98.90		84.84		88.73
Junio 30		93.01		78.47		93.01
Marzo 31		83.65		72.08		76.99

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores

Información Trimestral por acción

Pesos mexicanos por acción				2012		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		191.34		163.59		191.34
Septiembre 30		184.71		148.17		166.53
Junio 30		174.46		134.28		174.46
Marzo 31		135.92		125.61		135.92

Pesos mexicanos por acción				2011		
Trimestre que termina	\$	Alto	\$	Bajo	\$	Cierre
Diciembre 31		135.91		116.20		132.72
Septiembre 30		126.95		104.61		122.91
Junio 30		110.48		91.15		108.72
Marzo 31		101.07		87.40		92.35



KOF L

KOF
LISTED
NYSE



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 aproximadamente 3,675 millones de cajas unidad al año.

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. 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 Noreste 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 Goias y parte del estado de Minas Gerais), Argentina (capital federal de Buenos Aires y sus alrededores) y Filipinas (todo el país), además de agua embotellada, jugos, tés, isotónicos, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios.

El 47.9% de nuestro capital social es propiedad de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA), el 28.1% de subsidiarias de The Coca-Cola Company y el 24.0% 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 Yoli.*



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 medio-ambientales y mide su implementación mediante una cadena de custodia. Así mismo, las tintas usadas fueron vegetales.



www.coca-colafemsa.com

Mario Pani #100 Piso 7
Col. Santa Fé Cuajimalpa
Delegación Cuajimalpa
México D.F. 05348
Tel. +52.55.15195000