nuestra búsqueda permanente

Coca-Cola FEMSA

INFORME ANUAL 2013

En nuestros 35 años de historia, hemos aprovechado cada oportunidad para construir una compañía enfocada al consumidor, que va más allá de la producción, distribución y venta de la marca más reconocida del mundo. Nuestra búsqueda permanente comienza con el continuo crecimiento y desarrollo de nuestra gente. Sus habilidades y capacidades son los ingredientes más importantes de nuestro éxito como organización flexible y dinámica, incansablemente enfocada a la excelencia operativa.

del Valle
FRUT
Santa Clara
Desde 1924
Lechita
SABOR HELADO DE CAPUCCINO
Cont. Neto 200 ml
FUZE tea
té blanco
con JUGO
MANDARINA

marco estratégico

1 Para maximizar nuestro potencial operativo

A medida que aumenta la complejidad y exigencias de nuestro negocio, nos encontramos en una búsqueda permanente para maximizar la capacidad de nuestras operaciones y alcanzar su pleno potencial; transformar los retos de nuestra industria en oportunidades, servir de forma más eficiente y efectiva a nuestra creciente base de consumidores, y preparar a nuestra compañía para el futuro.

4 Del desarrollo sostenible

Adoptamos un enfoque holístico del desarrollo sostenible centrado en tres áreas: nuestra gente, nuestra comunidad y nuestro planeta. Con la visión de garantizar la sostenibilidad de nuestro negocio, transformamos positivamente a nuestras comunidades, a través de la creación simultánea de valor económico, social y ambiental.

NUESTRA búsqueda PERMANENTE

Por la innovación

La innovación es clave para nuestro crecimiento y desarrollo estratégico. A través de la búsqueda permanente por la innovación, aseguramos nuestra capacidad para anticipar y satisfacer las diversas necesidades de los consumidores, adaptarnos a las siempre cambiantes dinámicas de mercado y aprovechar nuevas oportunidades de negocio.

2

Por oportunidades de mercado

Durante los últimos años, hemos demostrado nuestra capacidad para identificar y adoptar nuevas formas de complementar el crecimiento orgánico de nuestro negocio, a través de nuestra búsqueda permanente para aprovechar las oportunidades de mercado que generan valor, desde fusiones y adquisiciones hasta joint-ventures.

3

Dos décadas de crecimiento como compañía pública

1998

Primeras cuatro líneas instaladas en la planta Toluca en México

2003

Adquisición de Panamco extiende la presencia geográfica de KOF a 9 paises en Latinoamérica

LETTER FROM CARLOS SALAZAR: I feel very fortunate to be joining a company as dynamic as Coca-Cola FEMSA. As in the past, I expect our management team to concentrate on those areas where we can add the most value for our shareholders. In my mind, that means continued improvements in overall operations, creation of growth opportunities, and further increases in efficiencies and productivity throughout the Company. In operations, we want to continue to grow with only marginal capital expenditures. That means consolidating plants and increasing productivity and efficiency in those facilities that remain, as well as continuing our efforts to streamline Coca-Cola FEMSA's extensive distribution network. Today, we are scrutinizing our cost structure from every angle, and reviewing our brand portfolio and pricing models. We are also analyzing the sophisticated technology utilized by Coca-Cola FEMSA to make certain it is adding value every step of the way.

In exploring opportunities for growth, we are looking carefully at ways to increase further per capita consumption and sales share, introduce new products, and acquire new territories, but acting only on those opportunities that add value. In doing so, we are aligning our interests with The Coca-Cola Company. This is surmised by creating synergies with both FEMSA and The Coca-Cola Company, continuing to share knowledge and employees.

In closing, I want to thank you, our investors, for the confidence you have shown in Coca-Cola FEMSA and assure you that under my leadership we will continue our strategic efforts to improve the profitability of the Company and strive to enhance shareholder value.

Carlos Salazar Lomelín,
Chief Executive Officer

2002

Lanzamiento de Coca-Cola 2.5 litros PET retornable en México

2006

Ampliamos nuestro portafolio con la marca Hi-C en Centroamérica

1994

Adquisición de una participación mayoritaria en la operación de Buenos Aires

1997

Adquisición de las acciones restantes de la operación de Buenos Aires

2000

Carlos Salazar es nombrado CEO de Coca-Cola FEMSA

1993

Oferta Pública Inicial de Coca-Cola FEMSA en las bolsas de valores de México y Estados Unidos

KOF LISTED NYSE

1997

Introducción de handhelds y esquema de Pre-Venta en más del 90% de nuestras rutas de México y Buenos Aires

2004

Se construye una de las plantas más grandes de reciclaje de PET en el mundo en sociedad con The Coca-Cola Company y ALPLA

2010

Adquisición de Matte Leão en sociedad con The Coca-Cola Company

2009

Adquisición del negocio de agua Brisa en Colombia en conjunto con The Coca-Cola Company

2012

Incorporación de Santa Clara a través de Jugos del Valle en México

2013

Integración de las franquicias de Fluminense y Spaipa en Brasil

2012

Lanzamiento de FUZE tea en Latinoamérica

2007

Lanzamiento de Coca-Cola Zero en Argentina, México, y Brasil

2011

Adquisición de Estrella Azul en sociedad con The Coca-Cola Company

2008

Adquisición de Jugos del Valle en sociedad con The Coca-Cola Company

2011

Inclusión de Coca-Cola FEMSA en el índice sustentable de la BMV

2013

Adquisición de 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc.

2014

John Santa Maria es nombrado CEO de Coca-Cola FEMSA

2008

Adquisición de Refrigerantes Minas Gerais en Brasil

2011

Fusiones con Grupo Tampico, Grupo CIMSA y Grupo Fomento Queretano en México

2013

Fusión con Grupo Yoli, un embotellador de Coca-Cola en México

Resultados financieros

Millones de pesos mexicanos y U.S. dólares al 31 de diciembre de 2013 (excepto la información de volumen de ventas y por acción)
Bajo Normas Internacionales de Información Financiera. Las cifras no incluyen resultados de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc.

	(U.S.$) 2013[1]	(Ps.) 2013	(Ps.) 2012	% cambio
Volumen de Ventas (millones de cajas unidad)	3,204.6	3,204.6	3,046.2	5.2%
Ingresos Totales	11,911	156,011	147,739	5.6%
Utilidad de Operación	1,638	21,450	21,956	-2.3%
Utilidad Neta de la Participación Controladora	882	11,543	13,333	-13.4%
Activos Totales	16,542	216,665	166,103	30.4%
Deuda Largo Plazo y Documentos por Pagar	4,342	56,875	24,775	129.6%
Participación Controladora	8,636	113,111	101,649	11.3%
Inversión en Activo Fijo	893	11,703	10,259	14.1%
Valor en Libros de la Acción [2]	4.17	54.57	50.06	9.0%
Utilidad Neta de la Participación Controladora por Acción [3]	0.43	5.61	6.62	-15.3%

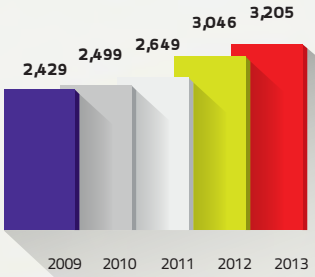
(1) Las cantidades en pesos mexicanos han sido convertidas a U.S. dólares utilizando el tipo de cambio publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos el 31 de diciembre de 2013, el cual fue de Ps.13.0980 por cada $ 1.00.

(2) Con base en 2,072.9 y 2,030.5 millones de acciones en circulación en 2013 y 2012, respectivamente.

(3) Con base en un promedio ponderado de 2,056.0 y 2,015.2 millones de acciones en circulación en 2013 y 2012, respectivamente.

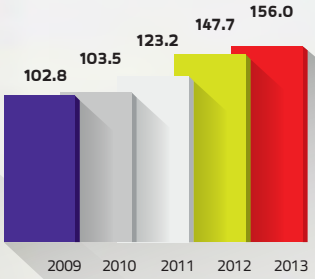
Volumen de Ventas

Millones de cajas unidad



Ingresos Totales

Miles de millones de pesos mexicanos



Utilidad de Operación

Miles de millones de pesos mexicanos

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

Dividendos por Acción

Pesos mexicanos

Estimados accionistas

Frente a un difícil entorno de consumo y de volatilidad de las monedas, continuamos con nuestra búsqueda permanente de alcanzar el pleno potencial de nuestro negocio, desarrollar formas innovadoras para anticipar y satisfacer las siempre cambiantes necesidades de nuestros consumidores, complementar nuestro crecimiento orgánico a través de fusiones y adquisiciones creadoras de valor, y generar valor económico, social y ambiental para todos nuestros grupos de interés.

A pesar de un difícil panorama operativo, nuestro equipo comprometido de colaboradores generó un crecimiento de cerca de 6% en ingresos. En 2013, el volumen de ventas totales creció 5.2% a 3,205 millones de cajas unidad. Los ingresos consolidados aumentaron 5.6% a Ps. 156,011 millones. La utilidad de operación consolidada fue de Ps. 21,450 millones, y la utilidad neta de la participación controladora consolidada sumó Ps. 11,543 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 5.61.

Nuestra búsqueda permanente para maximizar nuestro potencial operativo

A medida que aumenta la complejidad de nuestro negocio, nos encontramos en una búsqueda permanente para maximizar nuestra capacidad para alcanzar el pleno potencial operativo, al tiempo que preparamos a nuestra compañía para el futuro.

En línea con nuestro marco estratégico, nuestro modelo de Gestión Integral de Talento está diseñado para impulsar a nuestra empresa a alcanzar su pleno potencial, mediante el desarrollo de las capacidades de nuestros colaboradores y ejecutivos para que puedan llevar a nuestra empresa al siguiente nivel. Desde programas de desarrollo individuales, células de entrenamiento, y cursos presenciales y en línea, este modelo holístico promueve el desarrollo de las habilidades necesarias para que nuestros colaboradores y ejecutivos puedan alcanzar su máximo potencial, mientras que contribuyen al logro de los objetivos de corto y largo plazo de nuestra empresa.

Seguimos afinando nuestro modelo comercial basado en el valor para capturar todo el potencial de la industria de bebidas no alcohólicas en nuestros mercados. Reconociendo que los enfriadores desempeñan un papel clave en la foto de éxito de nuestros clientes, asignamos ocho puertas de frío a aproximadamente 3,500 clientes oro en México para exhibir nuestra amplia variedad de SKUs, lo que contribuyó a un alza de 8% en las ventas de nuestras bebidas para esos clientes en el año. Además, en Brasil, simplificamos la foto de éxito de nuestros clientes desde más de 100 alternativas de ejecución a sólo 17, al tiempo que fortalecimos nuestra capacidad de mercadeo en el canal tradicional, mejorando significativamente nuestra ejecución en el punto de venta.

Operativamente, nos mantuvimos en la vanguardia de la tecnología. Desde líneas de embotellado tri-bloque de alta velocidad y la automatización vertical de almacenes, hasta sistemas de tetra-cogeneración de energía en nuestras plantas para generar electricidad y calor para producir agua caliente, fría y CO_2, avanzamos en nuestra búsqueda permanente para mejorar la eficiencia, productividad y sostenibilidad de nuestra red de producción y distribución, manteniéndonos siempre un paso adelante de la industria de bebidas.

Nuestra búsqueda permanente por la innovación

A través de nuestra búsqueda permanente por la innovación, servimos las diversas y siempre cambiantes preferencias y hábitos de nuestros más de 346 millones de consumidores en 10 países, todos los días.

+11,200
rutas de distribución en Latinoamérica

Nuestro modelo de Gestión Integral de Talento está diseñado para que la compañía alcance su pleno potencial mediante el desarrollo de las capacidades de nuestros empleados y ejecutivos para llevar a nuestra organización al siguiente nivel.

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo de Administración

John Santa Maria Otazua
Director General Ejecutivo

Carlos Salazar Lomelín
Director General Ejecutivo de FEMSA

Para ampliar la conexión con nuestros consumidores, lanzamos nuestra estrategia de Precios Mágicos, satisfaciendo así las cambiantes necesidades de nuestros consumidores con presentaciones asequibles, personales y retornables en nuestros mercados.

En Argentina, iniciamos el lanzamiento global de Coca-Cola Life, una alternativa baja en calorías para una de las marcas más reconocidas del mundo. Endulzada con ingredientes naturales, Coca-Cola Life ofrece a los consumidores menos de la mitad de las calorías que una Coca-Cola regular. Introducida en múltiples presentaciones, esta nueva marca no solo alcanzó una cobertura de punto de venta de más del 80%, sino que también ganó participación de mercado, al tiempo que revitalizó la categoría de Coca-Cola entre los consumidores.

Continuamos satisfaciendo la sed de los consumidores conscientes de su salud a través de Powerade. En México, Powerade es actualmente la marca líder de bebidas isotónicas en tres de nuestras cinco regiones operativas, logrando al cierre del año, una participación de mercado de 46%. Gracias a nuestras refrescantes nuevas fórmulas, sabores y empaques, aunado a nuestra amplia cobertura de mercado, Powerade se está convirtiendo rápidamente en la bebida deportiva preferida entre los jóvenes en todas nuestras franquicias, alentando un crecimiento de 19% de esta marca en Latinoamérica en 2013.

Para reforzar nuestra conexión con los consumidores, lanzamos la estrategia de Precios Mágicos, ofreciendo presentaciones personales accesibles en todos nuestros mercados. Por ejemplo, en Brasil, introdujimos la presentación de 200 ml a R$ 1.0; la presentación de 300 ml a R$ 2.0; reforzamos la cobertura de nuestras latas de 12 onzas a R$ 3.0 y expandimos la presentación de 600 ml a R$ 4.0. Mediante esta iniciativa integral, proporcionamos un portafolio adecuado a precios atractivos para nuestros consumidores.

También seguimos satisfaciendo proactivamente las cambiantes necesidades de nuestros consumidores con una creciente variedad de alternativas accesibles de empaques retornables. En el Valle de México, lanzamos nuestra innovadora presentación familiar de 3 litros en envase de PET retornable para Coca-Cola e introdujimos la presentación familiar de 2.5 litros en envase de PET retornable para Sidral Mundet. Continuamos el despliegue de nuestra práctica presentación de Coca-Cola 500 ml en envase de vidrio retornable para atender la ocasión de consumo al hogar en México. Además, ampliamos la cobertura de nuestra presentación familiar de 1.25 litros en vidrio retornable para Coca-Cola a todos nuestros territorios nuevos y existentes en México. Nuestra creciente propuesta de presentaciones retornables nos permite ofrecer el empaque adecuado al precio justo para cada consumidor.

Por otra parte, seguimos ampliando y adaptando nuestra innovadora categoría de café Blak y las máquinas vending para servir a una más amplia variedad de clientes de forma más productiva y rentable.

Nuestra búsqueda permanente de oportunidades de mercado

Continuamos nuestra búsqueda permanente para capturar las oportunidades de mercado que generan valor, a través de fusiones y adquisiciones, y joint-ventures. En 2013, concretamos nuestra séptima transacción en el sistema embotellador de Coca-Cola en los últimos tres años, lo que representa un valor agregado de US$6,500 millones y volumen incremental por 1,400 millones de cajas unidad de bebidas para nuestra empresa.

Nuestro probado sistema de células de entrenamiento nos permite sentar las bases de un nuevo y ambicioso marco estratégico para nuestras operaciones en Filipinas. A la fecha, hemos establecido más de 120 células de entrenamiento para desarrollar a nuestro talentoso equipo de profesionales locales en capacidades como *route-to-market*, gestión de portafolio y operación de la cadena de suministro, además de capacidades funcionales, como finanzas, incluyendo abastecimientos y planeación, y recursos humanos, incluyendo gestión de talento, efectividad organizacional, relaciones laborales y asuntos corporativos.

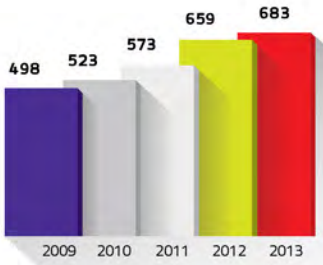
Entre nuestras iniciativas estratégicas en Filipinas, racionalizamos el complejo portafolio, orientándonos a los SKUs de mayor rotación. Lanzamos "Mismo," nuestra innovadora presentación personal de Coca-Cola en envase de PET no retornable de 300 ml a 10 pesos filipinos, capturando un potencial de mercado todavía no explotado. También lanzamos nuestra nueva y refrescante naranjada Minute Maid Fresh en una accesible presentación personal de 250 ml, satisfaciendo los paladares y bolsillos de nuestros consumidores filipinos. También arrancamos el despliegue de un nuevo *route-to-market* a fin de recuperar el contacto directo con nuestros clientes en el canal tradicional. Además, optimizamos nuestra red de producción y distribución, modernizando nuestra capacidad para introducir nuevos productos y presentaciones.

A su vez, concretamos dos importantes adquisiciones que consolidan la posición de liderazgo de nuestra compañía en Brasil, uno de los cinco principales mercados en términos de volumen para The Coca-Cola Company en el mundo. Estas transacciones no sólo resaltan la importancia estratégica de largo plazo del mercado brasileño para Coca-Cola FEMSA, sino también confirman nuestra convicción en las atractivas perspectivas de consumo doméstico de este país y en su dinámica socioeconómica.

En agosto y octubre cerramos las adquisiciones de Companhia Fluminense y Spaipa, dos franquicias clave del sistema Coca-Cola en Brasil que son perfectamente contiguas a nuestras operaciones existentes en el país. Sirviendo a 5 millones de consumidores en las regiones de los estados de Minas Gerais, Río de Janeiro y São Paulo, Companhia Fluminense representa un vínculo ideal entre nuestros territorios de São

Volumen de presentaciones retornables

Millones de cajas unidad



+346 millones de consumidores en nuestros territorios

MEMBER OF

Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM

Organizamos y promovimos múltiples programas de salud y actividad física en nuestras comunidades, apoyando a las personas a lograr estilos de vida activos y saludables, incluyendo los buenos hábitos de nutrición, hidratación y actividad física regular.

Paulo y Minas Gerais. A su vez, el territorio de Spaipa, que atiende una población de 17 millones de consumidores en los estados de Paraná y São Paulo, ofrece un complemento idóneo con nuestras operaciones en los estados de Mato Grosso do Sul y São Paulo. Su estratégica ubicación geográfica nos permitirá consolidar y optimizar nuestro sistema de producción y distribución, multiplicar las alianzas estratégicas con clientes y proveedores, capturar sinergias estimadas de aproximadamente US$ 52 millones, y generar un mayor valor por nuestra escala combinada.

Mediante estas transacciones, dimos la bienvenida a más de 8,000 nuevos integrantes a nuestra familia, que en total suma más de 21,000 colaboradores en Brasil. En conjunto, estas transacciones aumentan en 55% nuestro volumen en Brasil, alcanzando el 39% del volumen del sistema Coca-Cola en este país. Esto también nos permitió aumentar en 44% el número de consumidores que servimos en Brasil sumando 72 millones, más que el número de consumidores que servimos en México.

Adicionalmente, durante el año completamos nuestra cuarta fusión en México con la integración de Grupo Yoli, una de las franquicias embotelladoras de Coca-Cola más antiguas de México. Estamos confiados de que la proximidad geográfica de nuestros territorios nos permitirá generar mayor valor para nuestros accionistas, empleados, clientes y consumidores.

Nuestra búsqueda permanente por el desarrollo sostenible

Adoptamos la sostenibilidad como una parte integral de nuestra estrategia de negocio y la toma de decisiones cotidiana. Forjada sobre una ética de trabajo basada en valores, nuestra visión es garantizar la sostenibilidad de nuestro negocio, transformando positivamente a nuestras comunidades a través de la creación simultánea de valor económico, social y ambiental.

Estamos comprometidos en ayudar a las personas a lograr estilos de vida activos y saludables, incluyendo una buena nutrición, hidratación y actividad física regular. Para ello, promovemos y llevamos a cabo una variedad de programas de salud y actividad física en todas nuestras comunidades. En total, más de 395,000 personas se beneficiaron de estos programas durante 2013.

En conjunto con la Alianza Latinoamericana de Fondos de Agua, establecímos fondos de agua para preservar cuencas clave que filtran y regulan el suministro de este líquido en algunas de las ciudades más importantes de la región. En 2013, iniciamos tres fondos de agua para proteger las cuencas que beneficien a más de 5.5 millones de habitantes de las ciudades de Panamá y Colón en Panamá, del Valle de Aburrá en Colombia, y de la ciudad de Mérida en Venezuela.

Por tercer año consecutivo, la Bolsa Mexicana de Valores seleccionó a nuestra empresa como parte de su Índice de Sustentabilidad. Fuimos incluidos

dentro de un exclusivo grupo de 28 empresas que cumplieron las normas internacionales de responsabilidad ambiental y social.

Además, tuvimos el honor de que nuestra compañía fuera incluida como una de las 81 empresas seleccionadas para formar parte del nuevo Índice Dow Jones de Sustentabilidad de Mercados Emergentes, siendo una de las sólo cuatro empresas mexicanas seleccionadas y la única empresa mexicana de bebidas considerada en este Índice. Aunado a nuestra participación en el Índice de Sustentabilidad de México, esta designación de Dow Jones es un reconocimiento a la dedicación de nuestro equipo por operar un negocio sostenible en las comunidades que servimos.

A nombre de todos los colaboradores que trabajan todos los días con orgullo y pasión en nuestra empresa, agradecemos su confianza y apoyo continuo.

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo de Administración

John Santa Maria Otazua
Director General Ejecutivo

+120
mil empleados en nuestros 10 territorios

Transición administrativa

Como Presidente del Consejo de Administración, me complace informar que, a partir del primero de enero de 2014, el Consejo de Administración de FEMSA designó a Carlos Salazar Lomelín como Director General Ejecutivo, en sustitución de mi persona. Asimismo, fui ratificado como Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA. A su vez, el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA nombró a John Santa Maria Otazua como Director General Ejecutivo, sucediendo a Carlos Salazar.

Durante los últimos 14 años, he tenido el privilegio de servir junto con Carlos Salazar en su función como Director General de Coca-Cola FEMSA. Trabajando en conjunto con un talentoso equipo de ejecutivos, hemos ampliado las operaciones de Coca-Cola FEMSA de México y Argentina a 10 países en Latinoamérica y el Sudeste Asiático. Hemos transformado a la compañía en un jugador multicategoría líder en Latinoamérica y en el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo. También reforzamos el compromiso de la empresa con los más altos estándares de gobierno corporativo, al tiempo que aseguramos la continuidad de la exitosa estrategia de negocios de la compañía.

Me complace dar la bienvenida a John Santa Maria, en su nuevo cargo como Director General de Coca-Cola FEMSA. En sus diferentes responsabilidades dentro de la empresa durante los últimos 18 años, John ha demostrado ser un líder visionario con grandes habilidades directivas y humanas. Entre sus importantes posiciones operativas y estratégicas en la empresa, John se ha desempeñado como Director de Operaciones de la División de Sudamérica, Director de Operaciones de la División México, y Director de Planeación Estratégica y Comercial de la empresa. De hecho, el nombramiento de John ejemplifica la continua generación de oportunidades para el desarrollo del talento de la compañía en todos los niveles de la organización. Estoy seguro de que su visión y empuje se traducirán en una creación de valor sostenible para nuestros accionistas.

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo de Administración

para maximizar nuestro potencial operativo

del Valle
FRUT
CÍTRICOS • CON JUGO Y VITAMINAS A Y B1

MANTENTE
EN LA LÍNEA
DEL
sabor
Fresca
zero
Fanta
zero
sin calorías

Para fortalecer nuestra base de talento, elaboramos programas de desarrollo individuales para nuestros directores y gerentes, a fin de maximizar las habilidades para hacer frente a los nuevos retos y oportunidades.

1

A medida que aumenta la complejidad y exigencias de nuestro negocio, nos encontramos en una búsqueda permanente para maximizar la capacidad de nuestras operaciones y alcanzar su pleno potencial; transformar los retos de nuestra industria en oportunidades, servir de forma más eficiente y efectiva a nuestra creciente base de consumidores, y preparar a nuestra compañía para el futuro.

En línea con nuestro marco estratégico, el modelo de Gestión Integral de Talento está diseñado para impulsar a nuestra empresa a alcanzar su pleno potencial, mediante el desarrollo de las capacidades de nuestros colaboradores y ejecutivos para que puedan llevar a nuestra empresa al siguiente nivel. Para fortalecer nuestra base de talento, elaboramos agendas de desarrollo individuales para nuestros directores y gerentes, a fin de maximizar las habilidades para hacer frente a los nuevos retos y oportunidades. Estos programas personalizados incluyen una combinación de experiencias reales, orientación y tutoría, además de educación formal. A su vez, preparamos a los líderes del futuro, a través de nuestro Programa Internacional de Trainees. Este programa enriquece nuestra base de talento ofreciendo a personas con alto potencial, una formación laboral multi-funcional, desde manufactura hasta mercadotecnia. Tan sólo en 2013, recibimos más de 17,000 solicitudes para 40 vacantes.

En 2013, consolidamos nuestro modelo comercial basado en el valor, en todos nuestros mercados, a fin de capturar todo el potencial de la industria de bebidas no alcohólicas. Durante el año, reforzamos nuestro modelo comercial Gestión de Valor del Cliente (GVC) en todas nuestras franquicias, introduciéndolo en los territorios recién fusionados

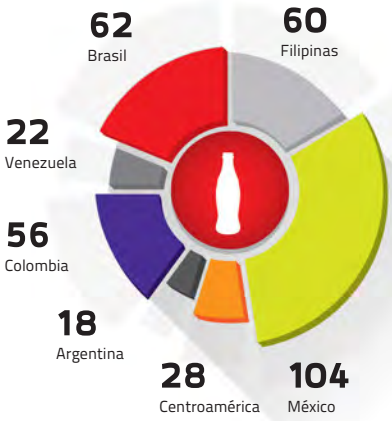
o adquiridos en Brasil y México, además de Filipinas, con un enfoque básico. Este esquema segmenta a nuestros clientes del canal tradicional en cuatro grupos: diamante, oro, plata y bronce, con base en su potencial para generar valor para la industria. Con esta herramienta, mejoramos nuestra capacidad para asignar recursos de manera más efectiva y eficiente, capturamos ingresos adicionales de la industria, mejoramos el rendimiento de nuestros clientes en el canal tradicional y seguimos construyendo el crecimiento orgánico de nuestra compañía.

Ampliando nuestro modelo GVC, continuamos aumentando rápidamente la cobertura de enfriadores, lo que representa una ventaja competitiva en todas nuestras operaciones. Durante 2013, tras fortalecer nuestra base de enfriadores, particularmente en Venezuela, Colombia, México y Brasil, alcanzamos un récord de más de 1.6 millones de enfriadores a lo largo de nuestras operaciones. Los enfriadores son parte integral de la foto de éxito de nuestros clientes, atrayendo más tráfico a las tiendas y jugando un papel importante en el proceso de toma de decisión de los consumidores. El número de puertas de frío asignado a cada segmento de clientes ofrece un importante potencial de generación de valor en el punto de venta. Por ejemplo, en México, aproximadamente 3,500 clientes oro cuentan con ocho puertas de frío para exhibir nuestra amplia variedad de SKUs, contribuyendo a un aumento de 8% en las ventas de nuestras bebidas en estos clientes en el año. Consecuentemente, los enfriadores representan, además de una inversión, un incentivo para nuestros clientes.

Nuestras operaciones se mantienen a la vanguardia de la tecnología. Dado el éxito obtenido, estamos instalando una tercera línea de embotellado de

Líneas de producción

Unidades



+1.6

millones de enfriadores en nuestros territorios

La experiencia de nuestros equipos de producción ha permitido operar las líneas tri-bloque hasta con un 90% de eficiencia.

alta velocidad tri-bloque en la mega-planta de Toluca en México. A diferencia de las líneas de embotellado convencionales donde la sopladora, la etiquetadora y la llenadora están conectadas por bandas transportadoras, lo que requiere de tiempo y esfuerzo adicional para alimentar el material de una operación a la otra, esta nueva tecnología tri-bloque combina los tres procesos en una línea interconectada de alta velocidad con una capacidad máxima de 44,000 botellas por hora. No obstante, esta tecnología por sí sola no es suficiente para alcanzar altos índices de eficiencia. La experiencia de nuestros equipos de producción ha permitido operar estas líneas con hasta un 90% de eficiencia. Esta poderosa combinación de tecnología y conocimientos, permite a nuestra empresa reafirmar su posición como uno de los fabricantes más eficientes y productivos del sistema de embotelladores Coca-Cola. Más allá de nuestra planta de Toluca, planeamos instalar esta tecnología de última generación en otras plantas embotelladoras, incluyendo tres líneas en Filipinas que podrán producir hasta 81,000 botellas por hora.

También estamos ampliando el sistema de automatización de almacenes verticales, que ya opera en nuestras plantas de Jundiaí y Toluca, a los nuevos centros de distribución que construimos en Tuxpan, México y Campinhas, Brasil. En lugar de los montacargas tradicionales, que apilan las tarimas hasta en tres niveles, el sistema de automatización de almacenes verticales permite utilizar vehículos guiados por láser que apilan tarimas significativamente más alto. Preparadas para futuras expansiones, estas instalaciones, construidas con las nuevas especificaciones de altura y pisos, nos permitirán instalar el sistema para apilar tarimas hasta en siete niveles de altura, obteniendo en la misma área una mayor capacidad de almacenamiento, lo que además permite diferir la necesidad de construir nuevas instalaciones a medida que aumenta la productividad de nuestras plantas y crecen nuestros mercados. Por consiguiente, las especificaciones para cada nuevo centro de distribución que construimos están preparadas para utilizar este sistema automatizado de almacenes verticales en el futuro.

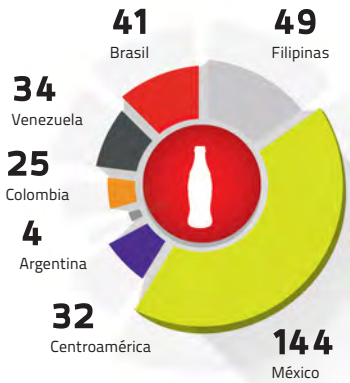
La productividad y eficiencia de nuestros centros de distribución se ve ampliada a través de sistemas de *voice picking* y de manejo de los almacenes. Nuestro sistema de gestión de almacenes mejora la eficiencia de nuestras instalaciones, garantizando la frescura del producto enviado al mercado y reduciendo la base de inventarios necesarios para cumplir con los requerimientos de ventas. Este sistema opera ya en nuestros seis principales centros de distribución en México, así como en los almacenes de las plantas de Jundiaí y Toluca, entre otras. El objetivo, en el futuro

cercano, es implementar este sistema de gestión en todos los centros de distribución con más de 100 rutas.

Adicionalmente, estamos construyendo nuevas plantas embotelladoras con tecnologías de punta en Tocancipá, Colombia e Itabirito, Brasil. Con capacidades anuales de 170 millones y 200 millones de cajas unidad, respectivamente, en ambas instalaciones estamos incorporando los criterios de sostenibilidad en todas sus etapas de construcción y operación. Construido con los estándares de certificación LEED, ambas plantas utilizarán sistemas de tetra-cogeneración de energía, que utilizan hasta 30% menos energía para generar simultáneamente electricidad y calor para producir agua caliente, fría y dióxido de carbono. Estas plantas contarán también con espacio adicional para futuras expansiones.

Centros de distribución

Unidades



~2.9

millones de clientes atendidos al menos una vez a la semana

2 por la innovación

del Valle
FRESH
CON VITAMINAS
A Y B1
BEBIDA CON JUGO DE
MANZANA
400 ml

Coca-Cola
life
DESTAPÁ TU NATURALEZA
ENDULZADA NATURALMENTE* DELICIOSA Y BAJAS CALORÍAS

todos os dias
Coca-Cola
Jundiá

En Argentina, encabezamos el lanzamiento mundial de Coca-Cola Life, una alternativa baja en calorías para la marca más reconocida del mundo. Lanzamos múltiples presentaciones, alcanzando altos niveles de cobertura en el punto de venta y ganando participación de mercado, revitalizando la categoría de Coca-Cola.

La innovación es clave para nuestro crecimiento y desarrollo estratégico. A través de la búsqueda permanente por la innovación, aseguramos nuestra capacidad para anticipar y satisfacer las diversas necesidades de los consumidores, adaptarnos a las siempre cambiantes dinámicas de mercado y aprovechar nuevas oportunidades de negocio.

En Argentina, iniciamos el lanzamiento mundial de Coca-Cola Life, una alternativa baja en calorías para una de las marcas más reconocidas del mundo. Endulzada con ingredientes naturales, Coca-Cola Life ofrece a los consumidores menos de la mitad de las calorías que una Coca-Cola regular. Introducida en múltiples presentaciones, no sólo alcanzamos más del 80% de cobertura en los puntos de venta, también ganamos participación de mercado, al tiempo que revitalizamos la categoría de Coca-Cola entre los consumidores. En Argentina, introdujimos además FUZE tea, una fusión de té con sabores de frutas naturales. Mediante este lanzamiento, abrimos un nuevo segmento de bebidas, capturando, en sólo unos meses, una participación de mercado en la categoría de agua saborizada de este país.

También continuamos satisfaciendo la creciente demanda de los consumidores conscientes de su salud, mediante bebidas deportivas isotónicas con el innovador crecimiento de Powerade. Nuestra fórmula de llenado en caliente, eleva la temperatura de Powerade casi hasta el punto de pasteurización, lo que elimina la necesidad de conservadores y logra un producto de mejor sabor. En México, Powerade es actualmente la marca de bebidas iso-

Bebidas no-carbonatadas

Millones de cajas unidad

tónicas líder en tres de nuestras cinco regiones operativas, alcanzando el 46% de participación de mercado en nuestra franquicia a finales de 2013. En Venezuela, aprovechando la popularidad de esta marca, lanzamos Powerade ION4, una bebida diseñada especialmente para ayudar a reponer los líquidos y minerales perdidos durante el ejercicio. Powerade se está convirtiendo rápidamente en la bebida deportiva preferida entre los jóvenes, impulsando el crecimiento de la marca en 21% en Venezuela.

También estamos cumpliendo con el creciente deseo de los consumidores de bebidas naturales a base de jugo, a través de la expansión de nuestra popular marca del Valle Fresh. En Venezuela, aprovechamos el éxito de del Valle Fresh naranja y mandarina con el lanzamiento del sabor maracuyá en agosto.

Por otra parte, en Colombia, ampliamos nuestro portafolio existente de del Valle Fresh de naranja, mandarina y limón, a través del lanzamiento, en noviembre, del sabor manzana. Con la contribución de estos nuevos sabores, del Valle Fresh contribuyó con el 20% del volumen incremental anual tanto en Venezuela como en Colombia.

También continuamos atendiendo proactivamente las cambiantes necesidades de nuestros consumidores, con una creciente variedad de envases retornables asequibles. En Brasil, reforzamos la cobertura de nuestra presentación familiar de Coca-Cola en envase de PET retornable de 2 litros, lo que permite a los consumidores compartir la magia de esta bebida en el hogar. En el Valle de México, introdujimos una presentación familiar de Coca-Cola 3 litros en envase de

+19%
crecimiento orgánico de Powerade en 2013

Continuamos adaptando nuestra innovadora plataforma de café Blak para servir mejor a una creciente variedad de clientes de manera más rentable con aproximadamente 16,000 máquinas de café en México, Brasil, Colombia y Costa Rica.

PET retornable, ofreciendo una atractiva propuesta de valor para el disfrute de nuestros consumidores. También, en esta misma región lanzamos una presentación familiar de 2.5 litros en botella de PET retornable para Sidral Mundet, ampliando así la oportunidad de compartir esta popular marca local. En Colombia, reforzamos la cobertura de Coca-Cola, Sprite y Quatro en envase de vidrio retornable de 1.25 litros para el consumo doméstico. En México, ampliamos la cobertura de nuestra práctica presentación personal de Coca-Cola en vidrio retornable de 500 ml, impulsando su consumo en el punto de venta y en el hogar. En México, también reforzamos la cobertura de la presentación familiar en envase de vidrio retornable de 1.25 litros para Coca-Cola, sirviendo a las familias en nuestras nuevas y existentes franquicias. A través de nuestro creciente portafolio de presentaciones retornables, buscamos ofrecer el envase y el precio adecuado para cada consumidor.

Para incrementar nuestra conexión con los consumidores, especialmente en entornos macroeconómicos difíciles, lanzamos nuestra estrategia de Precios Mágicos para las presentaciones personales en todas las franquicias. Particularmente para la marca Coca-Cola en Brasil, lanzamos una práctica presentación de consumo personal *on-the-go* de 200 ml a un precio de sólo R$ 1.0, permitiéndonos generar mayores ventas. Para capturar la ocasión de consumo durante las comidas, introdujimos una conveniente presentación de 300 ml a R$ 2.0 con resultados iniciales alentadores. Reforzamos la cobertura de envases de lata de 12 onzas de R$ 3.0 en multi-packs para el consumo frecuente. También

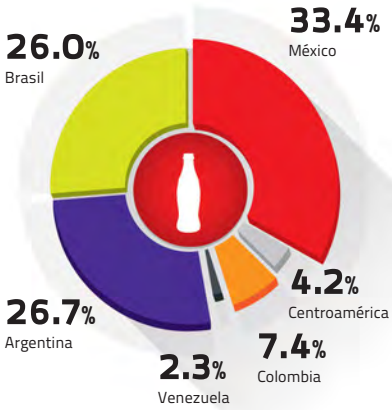
reforzamos las ocasiones de consumo de mayor volumen a través de nuestra presentación de 600 ml a R$ 4.0. Gracias a estas iniciativas, navegamos en un difícil entorno con un portafolio de productos adecuado y un precio atractivo para nuestros consumidores.

Continuamos adaptando nuestra innovadora plataforma de café Blak para servir mejor y de manera más rentable a una creciente variedad de clientes. Con aproximadamente 16,000 máquinas de café en México, Brasil, Colombia y Costa Rica, adecuamos nuestros sabores de café para satisfacer los gustos característicos de cada consumidor en cada país. También creamos sabores propios para cada temporada y ocasión de consumo. A su vez, estamos aprovechando nuestra inteligencia de mercado para extender el café Blak más allá del canal tradicional hacia un mercado insuficientemente atendido de clientes de más alta productividad; desde empresas hasta profesionistas que ven a Blak como un servicio complementario para sus empleados y clientes. A medida que aprendemos más, continuaremos abriendo nuevas puertas para nuestra empresa a través de esta versátil plataforma de crecimiento.

Además, estamos ampliando de forma más productiva y rentable nuestro negocio de máquinas vending. Después de una prometedora prueba piloto en México, estamos aumentando nuestra popular mezcla de bebidas y botanas en un creciente número de lugares de alto tráfico. Aproximadamente el 10% de las 14,500 máquinas en México ahora ofrecen bebidas y botanas, resaltando el importante potencial de crecimiento de esta nueva línea de negocio. En São Paulo, Brasil, estamos instalando nuestras máquinas de bebidas en zonas de alto tránsito en las avenidas comerciales más importantes para atraer a los sedientos transeúntes. Esta iniciativa es una propuesta de ganar-ganar para los dueños de las tiendas, ya que no sólo satisfacen la sed de sus clientes, sino que también atraen a más compradores a sus instalaciones. Considerando el creciente atractivo de las máquinas vending, este negocio innovador ofrece nuevas oportunidades de crecimiento.

Refrescos bajos en calorías

Como % del volumen consolidado de esta categoría



+10%
crecimiento orgánico de naranjadas en 2013

3 por oportunidades de mercado

COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™
BRASIL
Coca-Cola
BRASIL
Coca-Cola
COPA DO MUNDO
Coca-Cola
swak sa presyo at sarap
Coca-Cola
₱7
₱7
₱10

En 2013, concretamos nuestra séptima transacción en el sistema embotellador de Coca-Cola en los últimos tres años, lo que representa un valor agregado de US$6,500 millones y un volumen incremental de 1,400 millones de cajas unidad.

3

Durante los últimos años, hemos demostrado nuestra capacidad para identificar y adoptar nuevas formas de complementar el crecimiento orgánico de nuestro negocio, a través de nuestra búsqueda permanente para aprovechar las oportunidades de mercado que generan valor, desde fusiones y adquisiciones hasta *joint-ventures*.

Como se anunció previamente, en enero de 2013, cerramos la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc., las operaciones de embotellado de The Coca-Cola Company en Filipinas. Esta transacción representa una importante expansión estratégica de nuestra empresa fuera de Latinoamérica, reforzando nuestra posición en economías de rápido crecimiento, así como nuestro compromiso con el sistema Coca-Cola. Con uno de los mayores índices de consumo per cápita de productos Coca-Cola en la región, Filipinas presenta importantes oportunidades de crecimiento.

Con esta finalidad, trabajamos estrechamente con nuestro socio, The Coca-Cola Company, junto con un talentoso equipo de profesionales locales, en los pilares de un nuevo y ambicioso marco estratégico para este negocio; portafolio de productos, *route-to-market* y cadena de suministro. Para sentar las bases de estos pilares, implementamos más de 120 células de entrenamiento para desarrollar las capacidades clave y funcionales de nuestros ejecutivos en Filipinas. Mediante estas células, expertos de nuestras operaciones en Latinoamérica capacitan a sus homólogos en sus ámbitos de especialización. Los ejecutivos que reciben capacitación

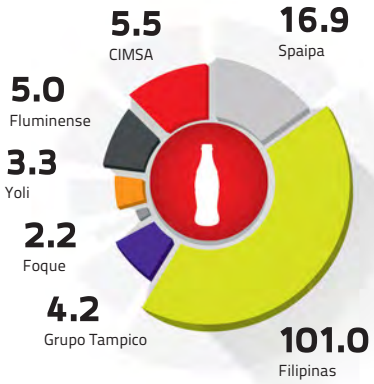
regresan a Filipinas e instruyen a otros en estas habilidades. De esta manera, esperamos beneficiar a más de 20,000 empleados en Filipinas.

Entre nuestras iniciativas, estamos simplificando el complejo portafolio de envases de vidrio retornable, reduciendo aproximadamente el 20% de nuestros SKUs y centrándonos en aquellos que tienen mayor rotación. Para balancear nuestro portafolio con una mezcla más amplia de presentaciones de PET no retornable, lanzamos "Mismo," una excepcionalmente popular presentación personal de Coca-Cola en PET de 300 ml a 10 pesos filipinos, capturando así el potencial aún sin explotar a lo largo del área metropolitana de Manila. Por otra parte, relanzamos con gran éxito "Kasalo," una presentación familiar de 750 ml para las marcas Coca-Cola, Sprite, y Royal en envase de vidrio retornable. También lanzamos nuestra refrescante naranjada Minute Maid Fresh en una accesible presentación personal de 250 ml, que satisface los paladares y bolsillos de los consumidores filipinos.

Además, arrancamos el despliegue del nuevo *route-to-market* a fin de recuperar el contacto directo con nuestros clientes en el canal tradicional. Durante este despliegue, la curva de aprendizaje nos ha permitido acelerar el ritmo al que convertimos a las regiones comerciales previamente identificadas, aplicando con éxito una plataforma de pre-venta en toda el área metropolitana de Manila. Lo anterior nos sitúa en una mejor posición para implementar nuevas iniciativas comerciales, mejorar la ejecución en el punto de venta, y dirigir la evolución de nuestro modelo comercial en el mercado. Además, optimizamos nuestra red de producción y distribución,

Nuevos consumidores por fusiones y adquisiciones desde 2011

Millones



+120

células de entrenamiento implementadas en Filipinas

Al igual que en cada adquisición, sabemos que la integración de talento y el intercambio de las mejores prácticas son ingredientes clave para el éxito.

modernizando nuestra capacidad para introducir nuevos productos y presentaciones. A través de esta estrategia, avanzamos con paso firme en el camino hacia la rentabilidad de largo plazo.

Seguimos enfocándonos en las oportunidades que brinda el sistema embotellador de Coca-Cola en Latinoamérica. En línea con lo anterior, concretamos importantes adquisiciones que consolidan la posición de liderazgo de nuestra compañía en Brasil, uno de los cinco mercados más grandes en términos de volumen para The Coca-Cola Company en el mundo. Estas transacciones no sólo destacan la importancia estratégica de largo plazo del mercado brasileño para Coca-Cola FEMSA, sino que también confirman nuestra convicción sobre las atractivas perspectivas de consumo doméstico de ese país y su dinámica socioeconómica.

En primer lugar, en agosto cerramos la adquisición del 100% de Companhia Fluminense. Esta franquicia atiende a 5 millones de consumidores, en partes de los estados de Minas Gerais, Río de Janeiro y São Paulo. Lo anterior brinda un vínculo geográfico perfecto entre nuestros territorios de São Paulo y Minas Gerais, generando oportunidades para multiplicar las alianzas estratégicas con clientes y proveedores, creando aún más valor a través de nuestra escala combinada, y capturando sinergias por aproximadamente US$19 millones en los próximos 24 meses.

En segundo lugar, en octubre concretamos la adquisición del 100% de Spaipa, el segundo embotellador privado más grande en el sistema Coca-Cola en Brasil. De enorme importancia estratégica, esta franquicia atiende a cerca de 17 millones

3

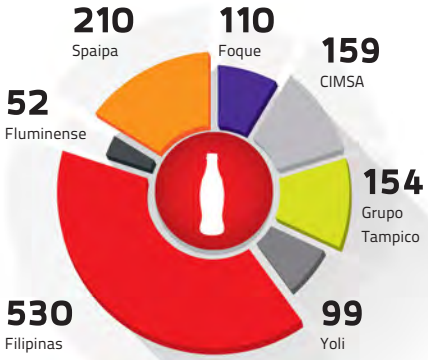
de consumidores, en los estados de Paraná y São Paulo, ofreciendo además un complemento geográfico ideal con nuestras operaciones en los estados de Mato Grosso do Sul y São Paulo, lo que facilita la integración y generación de sinergias potenciales por aproximadamente US$33 millones a finales de 2015.

Al igual que en cada adquisición, sabemos que la integración de talento y el intercambio de las mejores prácticas son ingredientes clave para el éxito. Esto no ha sido diferente con estas franquicias, ya que muchos de sus talentosos ejecutivos ahora ocupan cargos importantes en las operaciones de Coca-Cola FEMSA. En cuanto a las mejores prácticas, Companhia Fluminense opera una ejecución reconocida en el canal moderno, mientras que los disciplinados y jóvenes profesionales de Spaipa aportan un ejemplar esquema de distribución indirecta a sus clientes bronce en el canal tradicional. Es evidente que la experiencia combinada nos ayudará a atender a nuestros clientes y consumidores de manera más eficiente y efectiva con nuestro portafolio de productos multi-categorías.

Además, completamos la fusión de Grupo Yoli, una de las más antiguas franquicias embotelladoras de Coca-Cola en México. Con esta transacción, se concretó la última de nuestras cuatro recientes fusiones en el país. La escala combinada nos permite fortalecer nuestra posición de mercado, aprovechar la proximidad geográfica de nuestros territorios contiguos, lograr sinergias por cerca de Ps. 1,100 millones, y generar mayor valor para nuestros accionistas, empleados, clientes y consumidores.

Volumen por fusiones y adquisiciones desde 2011

Millones de cajas unidad excluyendo cerveza



+40%
de la población Latinoamericana atendida por Coca-Cola FEMSA

4 del desarrollo sostenible

Te invitamos a conocer lo más relevante de nuestra División.

Aprovecha este espacio de lectura y danos tus opiniones y recomendaciones.

comunicacion@kof.com.mx

+juntos 10

Coca-Cola FEMSA
MÉXICO Y CENTROAMÉRICA

BOLETÍN DE COCA-COLA FEMSA | DIVISIÓN MÉXICO Y CENTROAMÉRICA — OCTUBRE | 2013

META: REGRESAR A LA NATURALEZA LA MISMA CANTIDAD DE AGUA QUE UTILIZAMOS PARA LA ELABORACIÓN DE BEBIDAS.

MANEJO SUSTENTABLE DEL AGUA

Durante el 2012, actualizamos nuestra Estrategia de Sostenibilidad a largo plazo, con la finalidad de adaptarnos mejor a un entorno en constante cambio y enfrentar de mejor manera los retos propios de nuestra operación.

La nueva estrategia está compuesta por tres ejes rectores y nueve áreas de acción, que nos permiten enfocar los esfuerzos y asegurar el logro de nuestros objetivos.

Uno de los ejes es el de Nuestro Planeta, orientado a impulsar la protección y el uso eficiente de los recursos naturales.

Cuenta con tres focos de acción: Agua, Energía, Residuos y Reciclaje. En esta edición profundizaremos en el tema del agua.

En Coca-Cola FEMSA estamos comprometidos con el cuidado de este recurso. A través de distintos programas e iniciativas que fomentan la participación comunitaria y la creación de conciencia ambiental, hemos logrado hacer más eficiente su uso en nuestras operaciones y generar un impacto positivo en nuestro entorno.

Como parte de un esfuerzo global a nivel Sistema, tenemos como meta regresar a la naturaleza la misma cantidad de agua que utilizamos para la elaboración de nuestras bebidas.

Para el 2015, nuestro objetivo es mejorar en un 20% la eficiencia en el uso de este recurso vs. el 2004.

A total KOF, para el cierre de 2012, nuestro desempeño ha superado estas expectativas: el consumo promedio de agua por cada litro de bebida producida fue 22% más eficiente que nuestro promedio del 2004.

2008	2009	2010	2011	2012
1.81	1.78	1.76	1.71	1.64

TRANSFORMAR POSITIVAMENTE NUESTRAS COMUNIDADES
NUESTRA COMUNIDAD
NUESTRA GENTE
NUESTRO PLANETA
NUESTRA ÉTICA Y VALORES

Además de participar en el Índice de Sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores por tercer año consecutivo, Coca-Cola FEMSA fue seleccionada como una de las 81 empresas integrantes del Dow Jones Sustainability Index de Mercados Emergentes.

4

Adoptamos un enfoque holístico del desarrollo sostenible centrado en tres áreas: nuestra gente, nuestra comunidad y nuestro planeta. Con la visión de garantizar la sostenibilidad de nuestro negocio, transformamos positivamente a nuestras comunidades, a través de la creación simultánea de valor económico, social y ambiental.

Resaltando nuestro compromiso con la sostenibilidad, Coca-Cola FEMSA fue una de las 81 empresas seleccionadas para integrar el Índice de Sustentabilidad Dow Jones de Mercados Emergentes (Dow Jones Sustainability Emerging Markets Index). Además, por tercer año consecutivo, nuestra empresa fue confirmada como miembro del Índice de Sustentabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores.

Sabemos que el desarrollo sostenible inicia con nosotros, es por ello que nuestro compromiso es ofrecer a nuestros más de 120,000 colaboradores el mejor lugar para trabajar, basado en el respeto de los derechos humanos. También fomentamos el crecimiento profesional y el desarrollo de nuestros trabajadores y ejecutivos, a través de nuestro modelo de Gestión Integral de Talento. En línea con nuestras iniciativas clave de negocio, este modelo busca desarrollar las capacidades necesarias para que nuestros empleados y ejecutivos alcancen su máximo potencial, al tiempo que contribuye al logro de los objetivos de corto y largo plazo de la empresa.

Más allá del lugar de trabajo, nos dedicamos a la transformación positiva de las comunidades en donde operamos. Para ello, nuestro compromiso es

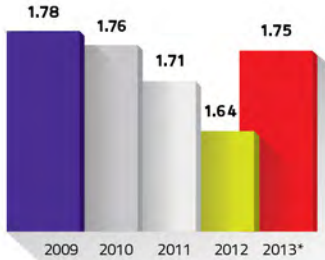
apoyar a las personas a lograr estilos de vida activos y saludables, incluyendo los buenos hábitos de nutrición, hidratación y actividad física regular. Entre nuestras iniciativas, organizamos y promovemos una variedad de programas de salud y actividad física entre niños y jóvenes. Por ejemplo, en México trabajamos en conjunto con The Coca-Cola Company para fomentar una vida orientada al deporte y a la actividad física, a través de programas nacionales como la Copa Coca-Cola de Fútbol, las Carreras Powerade de 10K y 5K, y la Competencia Interescolar de Baile. En general, más de 395,000 personas se beneficiaron de los programas de salud y actividad física que nuestra empresa realizó durante el 2013.

En Coca-Cola FEMSA, estamos dedicados a mitigar el impacto ambiental de nuestras operaciones. Específicamente, estamos enfocados en tres áreas: agua, energía, y residuos y reciclaje.

Nos unimos a nuestro socio, The Coca-Cola Company, en el objetivo global de devolver a la naturaleza la misma cantidad de agua que utilizamos para producir nuestras bebidas y garantizar un uso más eficiente de este líquido en toda nuestra cadena de valor. No obstante la integración de nuevas franquicias en México, Brasil y Filipinas, el consumo promedio en 2013 fue de 1.75 litros de agua por litro de bebida producido, 17% menos que nuestro año de referencia 2004. Además, mantuvimos nuestra tasa de consumo de agua en comparación con 2010, año en el que ninguna de las nuevas franquicias formaba parte de nuestra empresa.

Eficiencia de uso de agua

Litros de agua / litros de bebida



* Primer año en el que los nuevos territorios son considerados para esta métrica

+395 mil personas beneficiadas por nuestros programas de actividad física

Con tan sólo 11.2 gramos, nuestra botella de agua Ciel ha reducido su peso en un 28% emitiendo menos CO_2 y reforzando su posición como la botella de agua más ligera del sistema Coca-Cola.

En conjunto con la Alianza Latinoamericana de Fondos de Agua, trabajamos para establecer fondos de agua para preservar cuencas clave que filtran y regulan el suministro de agua de algunas de las ciudades más importantes de la región. En 2013, arrancamos tres fondos para proteger cuencas que benefician a más de 5.5 millones de habitantes de las ciudades de Panamá y Colón en Panamá, del Valle de Aburrá en Colombia y la ciudad de Mérida en Venezuela. A través de estos fondos, no sólo conservamos recursos hídricos de incalculable valor, sino que también ponemos a estas comunidades en el camino hacia el uso sostenible del agua para las futuras generaciones.

Consistente con el compromiso de crecer nuestro negocio sin incrementar nuestra huella de carbono, el objetivo es reducir la cantidad de dióxido de carbono (CO_2) que emitimos, medida en gramos por litro de bebida producido. Entre 2010 y el 2013, redujimos los gramos de CO_2 emitidos por litro producido en 7.4%. Además, disminuimos el consumo de electricidad en nuestras plantas embotelladoras en 20% en comparación con 2004, alcanzando un promedio de 4.03 litros de bebida producida por megajoule de energía consumida.

Adicionalmente, instalamos los enfriadores más eficientes de su categoría, los cuales tienen un mejor desempeño climático en su ciclo de vida, reduciendo su consumo de energía en un 80%, en comparación con el 2001. Estos enfriadores están equipados con un control inteligente de funciones, motores electrónicos, condensador de bajo mantenimiento, puertas de alta eficiencia, iluminación LED, espuma aislante de ciclopentano y parrilla frontal plástica, lo que los hace más durables y resistentes.

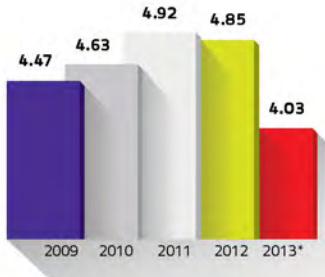
Además, invertimos en tecnologías que nos permitan producir envases cada vez más amigables con el medio ambiente. Durante los últimos cuatro años, aumentamos el volumen de material reciclado y renovable utilizado en la producción de nuestras botellas de PET de 4.3 % a 5.5%, lo que representa más de 14,600 toneladas. Elaborado con tan solo 11.2 gr de PET, nuestro innovador envase de agua Ciel de 600 ml redujo el uso de resina virgen en 28% emitiendo menos CO_2 durante su producción y reafirmando su posición como el envase de agua más ligero en el sistema Coca-Cola.

4

Además, fomentamos la cultura de reciclaje en las comunidades en donde operamos. Por ejemplo, en 2013 más de 9,500 voluntarios de nueve diferentes países participaron en nuestro Programa Internacional de Limpieza de Costas. Gracias a este programa, se recolectaron más de 86 toneladas de basura a lo largo de playas, costas y vías fluviales.

Eficiencia de uso de energía

Litros de bebida / megajoule



* Primer año en el que los nuevos territorios son considerados para esta métrica

14,600
toneladas de material reciclado en nuestras botellas

Balanceada presencia geográfica

	Población atendida [millones]	Consumo per cápita de bebidas [presentaciones de 8 oz.]	Puntos de venta	Plantas	Centros de distribución
México	67.6	654	883,692	18	144
Centroamérica	20.7	181	109,830	5	32
Colombia	43.9	151	401,500	6	25
Venezuela	28.9	185	183,879	4	34
Brasil	72.1	253	292,949	9	41
Argentina	11.9	457	75,506	2	4
Filipinas	101.0	122	925,000	20	49
Total	**346.1**	**277**	**2,872,356**	**64**	**329**

Coca-Cola FEMSA

Información operativa

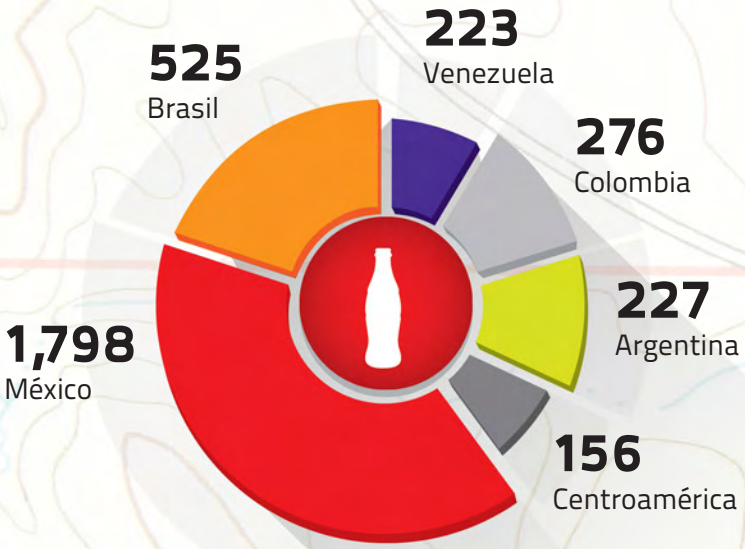
Mezcla por categoría

	Refrescos	Agua [1]	Garrafón [2]	No-carbonatados
México	72.1%	5.5%	17.1%	5.3%
Centroamérica	84.0%	5.4%	0.3%	10.4%
Colombia	72.3%	8.3%	11.3%	8.1%
Venezuela	85.6%	5.6%	1.3%	7.5%
Brasil	88.5%	5.5%	0.8%	5.2%
Argentina	88.4%	7.0%	0.2%	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.

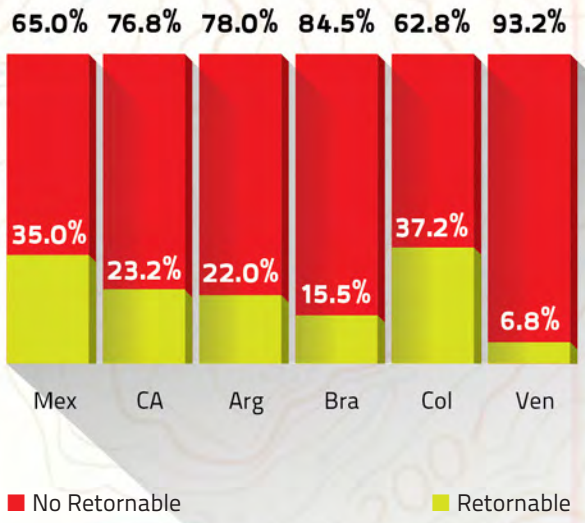
Volumen total

Millones de cajas unidad

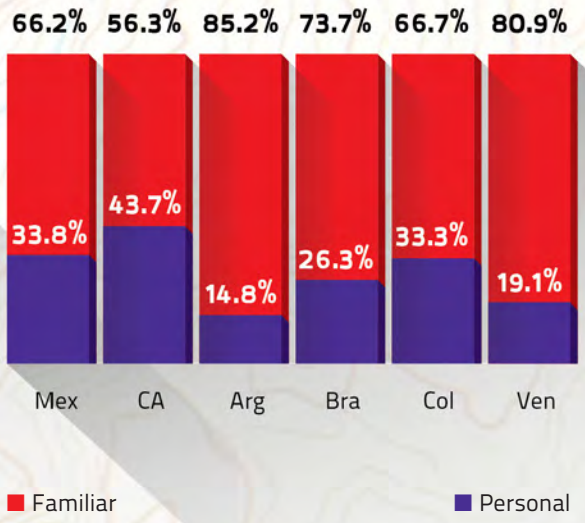


Total 3,205

Mezcla por empaque
Refrescos



Mezcla por tamaño
Refrescos



Refrescos

2,483.0
Millones de cajas unidad

4.7%
crecimiento vs. 2012

Agua y garrafón

534.0
Millones de cajas unidad

5.0%
crecimiento vs. 2012

No-carbonatados

187.6
Millones de cajas unidad

12.6%
crecimiento vs. 2012

Estimados accionistas

En el 2013, celebramos 20 años como empresa pública desde que nos listamos en las Bolsas de Valores de México y Nueva York en septiembre de 1993. Muchas cosas han cambiado en estas dos décadas. Nuestra empresa ha crecido de forma importante, desde ser operador local en México hasta convertirse en el embotellador de productos Coca-Cola más grande en el mundo, sirviendo a más de 346 millones de consumidores en 10 países de Latinoamérica y el Sudeste Asiático, a través de 2.9 millones de clientes. Durante nuestra trayectoria de crecimiento, hemos desarrollado una presencia geográficamente balanceada. Hemos reforzado el compromiso de nuestra empresa con los más altos estándares de gobierno corporativo, mientras que continuamente mejoramos nuestro modelo comercial para adaptarnos a las siempre cambiantes dinámicas del mercado. A través de nuestra constante innovación y evolución, hemos transformado a nuestra empresa en un jugador líder de bebidas multi-categoría, logrando una posición prominente en la categoría de bebidas no-carbonatadas, complementando nuestro portafolio con productos lácteos de valor agregado, y ampliando sin descanso las muchas alternativas para disfrutar de Coca-Cola, la marca más reconocida en el mundo.

Centrándonos en los resultados del año, nuestra empresa generó un crecimiento en los ingresos de cerca de 6%, en medio de un difícil entorno de consumo y de volatilidad cambiaria presente a lo largo de 2013. Además de los resultados relacionados con nuestras fusiones con Grupo Foque y Grupo Yoli en México y de las adquisiciones de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil; los principales impulsores de nuestro desempeño en el año fueron: nuestras iniciativas locales de *revenue management*, la reforzada ejecución de mercado, y la capacidad para adecuar nuestro amplio portafolio de bebidas para capturar diferentes ocasiones de consumo y satisfacer la demanda de los consumidores, al mismo tiempo que capitalizamos la dinámica de nuestro portafolio geográficamente diversificado de franquicias. En el 2013, generamos los siguientes resultados:

- Los ingresos consolidados crecieron 5.6% a Ps. 156,011 millones.
- La utilidad de operación consolidada alcanzó Ps. 21,450 millones.
- La utilidad neta atribuible a la participación controladora consolidada alcanzó Ps. 11,543 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 5.61 o Ps. 56.14 por ADS.
- La deuda neta total al cierre del año fue de Ps. 45,155 millones.

Nuestro sólido balance, aunado a las calificaciones crediticias de grado de inversión, destacan la fortaleza y flexibilidad financiera de la compañía. Al 31 de diciembre de 2013, nuestra posición de efectivo fue de Ps. 15,306 millones y la deuda total fue de Ps. 60,461 millones. Año contra año, incrementamos el EBITDA en 2.4% sumando Ps. 28,594 millones. En 2013, la razón de deuda neta a EBITDA fue de 1.58 veces, y la cobertura de intereses netos a EBITDA fue de 10.6 veces. Durante el segundo y el cuarto trimestre de 2013, realizamos pagos de dividendos por un total de Ps. 5,950 millones, lo que demuestra la capacidad de nuestra empresa para generar valor a los accionistas, al mismo tiempo que continuamos aprovechando las oportunidades que surgen de la consolidación del sistema Coca-Cola.

Las inversiones estratégicas de capital que realizamos durante el año, en cada uno de nuestros mer-

cados, crean una base sólida para aprovechar las oportunidades que surgirán en el futuro. Continuamos incrementando agresivamente nuestra cobertura de enfriadores a lo largo de nuestros territorios para generar una ventaja competitiva. Instalamos líneas de embotellado tri-bloque de alta velocidad, a fin de mantenernos a la vanguardia en tecnología, y expandimos el concepto de los almacenes verticales automatizados. Además, seguimos construyendo plantas embotelladoras con tecnologías de última generación que utilizan avanzados sistemas de tetra-cogeneración que consumen hasta el 30% menos energía para generar electricidad y calor para producir agua caliente, fría y CO_2, haciéndolas más sustentables. A través de estas inversiones, maximizamos la capacidad de nuestras operaciones para alcanzar el pleno potencial de nuestro negocio de manera más eficiente, productiva y rentable.

También continuamos capitalizando nuestra flexibilidad financiera y operativa para avanzar firmemente en nuestra estrategia de crecimiento, a través de fusiones y adquisiciones generadoras de valor.

Cabe destacar que en 24 meses hemos cumplido con nuestro objetivo esperado de sinergias a partir de la integración de los territorios de Grupo Tampico, CIMSA y Foque a nuestras operaciones contiguas en México. Gracias a los esfuerzos de nuestro equipo de colaboradores, logramos superar nuestra meta original de sinergias alcanzando Ps. 900 millones a nivel de flujo operativo. Incluyendo las sinergias esperadas por nuestra fusión con Grupo Yoli, el monto total de sinergias será de aproximadamente Ps. 1,100 millones. Con base en la integración eficiente de estas franquicias, hemos incrementado significativamente la rentabilidad de nuestros territorios recién fusionados.

Desde la adquisición de Panamco, hace una década, continuamos fortaleciendo nuestro liderazgo en el sistema embotellador de Coca-Cola en Brasil, uno de los más atractivos y dinámicos mercados de bebidas en el mundo. En 2013, nos mantuvimos a la cabeza de las fusiones y adquisiciones en este país, a través de dos adquisiciones clave que nos posicionan aún mejor para capturar el gran potencial de este mercado.

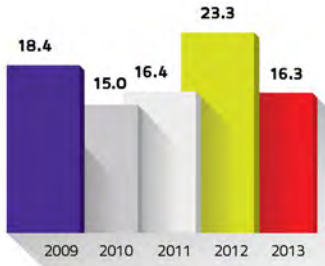
En agosto, concretamos la adquisición del 100% de Companhia Fluminense en una transacción en efectivo con un valor agregado total de US$448 millones. En los 12 meses concluidos el 31 de marzo de 2013, Companhia Fluminense vendió 56.6 millones de cajas unidad de bebidas, incluyendo cerveza, generando ingresos netos de aproximadamente US$232 millones y un EBITDA estimado pro-forma de US$40 millones.

Esta franquicia nos ofrece un vínculo geográfico perfecto entre nuestros territorios de São Paulo y Minas Gerais, creando oportunidades para multiplicar las alianzas estratégicas con clientes y proveedores, generando aún más valor de nuestra escala combinada, y capturando sinergias revisadas de aproximadamente US$19 millones. La mayor parte de estas sinergias se producirá por eficiencias en las áreas comerciales y de almacenes, aunado al aumento de la productividad de la planta de Porto Real.

En octubre, en una transacción en efectivo, cerramos la adquisición del 100% de Spaipa, el segundo embotellador privado más grande del sistema Coca-Cola de Brasil. El valor agregado total de

Crecimiento de Ingresos

Excluyendo los efectos de conversión de moneda



~US$134 millones en sinergias por todas las transacciones desde 2011

Las inversiones estratégicas realizadas para incrementar la cobertura de enfriadores, mantenernos a la vanguardia de la tecnología de manufactura y almacenes, y construir plantas sustentables con tecnologías de punta, crean una base sólida para capturar las oportunidades que surgirán en el futuro.

esta transacción fue de US$1,855 millones. En los 12 meses concluidos el 30 de junio de 2013, Spaipa vendió 233.3 millones de cajas unidad de bebidas, incluyendo cerveza, generando ingresos netos de aproximadamente US$905 millones y generando un EBITDA estimado pro-forma de US$134 millones.

Esta franquicia brinda una conexión geográfica ideal a nuestras operaciones en los estados de Mato Grosso do Sul y São Paulo, facilitando una eficiente integración y la generación de sinergias potenciales de aproximadamente US$33 millones. Estas sinergias se generarán principalmente como resultado de eficiencias en gastos generales y administrativos, la aplicación de nuestras mejores prácticas comerciales y la reconfiguración de la red logística.

Para financiar esta adquisición, contratamos deuda con varias instituciones financieras, incluyendo un préstamo bancario a tres años por US$500 millones y un préstamo sindicado a cinco años por US$1,500 millones. Ambos préstamos son pre-pagables en cualquier momento y financiados a tasas muy atractivas.

En el transcurso del año, tomamos medidas proactivas para fortalecer aún más nuestra estructura de capital, así como para financiar nuestras inversiones y adquisiciones. En los últimos 12 meses aprovechamos nuestra flexibilidad y capacidad para acceder a los mercados de capital, emitiendo deuda por aproximadamente US$3,100 millones en tres operaciones distintas.

En mayo, emitimos Certificados Bursátiles a 10 años por Ps. 7,500 millones, en el mercado mexicano, con un rendimiento de 5.46%. El cupón de esta emisión es el más bajo jamás alcanzado por un corporativo en el mercado de bonos en pesos mexicanos.

En noviembre, emitimos US$2,150 millones en bonos denominados en dólares estadounidenses en los mercados internacionales de capital, en tres tramos: US$1,000 millones en un bono a cinco años con un rendimiento del Tesoro de EE.UU. + 105 puntos base, con un cupón del 2.375%; US$750 millones en bonos a 10 años, con un rendimiento del Tesoro de EE.UU. + 135 puntos base, con un cupón del 3.875% y US$400 millones en bonos a 30 años con un rendimiento del Tesoro de EE.UU. + 155 puntos base, con un cupón del 5.250%. La operación estuvo varias veces sobre demandada y contó con una amplia participación de inversionistas de grado de inversión.

En enero de 2014, a fin de satisfacer la demanda de los inversionistas, reabrimos los bonos a 10 años y 30 años denominados en dólares estadounidenses que se emitieron en noviembre, aumentando la colocación total a US$2,500 millones. Con esta reapertura, emitimos US$150 millones adicionales a 10 años con un rendimiento del Tesoro de EE.UU. + 107 puntos base, con un cupón de 3.875%, y US$200 millones adicionales a 30 años con un rendimiento del Tesoro de EE.UU. + 122 puntos base, con un cupón del 5.250%.

A través de estas emisiones hemos implementado estrategias de administración de deuda, am-

pliando nuestra base de inversionistas y mejorando nuestro perfil de vencimientos, alargando la vida promedio de la deuda de cuatro a ocho años.

Gracias a los esfuerzos de nuestro equipo ante un difícil entorno operativo, el volumen de ventas consolidado creció 5.2% a cerca de 3,204.6 millones de cajas unidad en 2013. Orgánicamente, excluyendo las franquicias integradas recientemente en Brasil y México, el volumen de ventas aumentó 0.3%. Sobre la misma base, la categoría de refrescos se mantuvo estable. La categoría de bebidas no-carbonatadas se incrementó 8.5%, y el portafolio de agua embotellada se elevó 5.3%. Estos incrementos compensaron una caída de 2.2% en el negocio de agua de garrafón. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los resultados de las franquicias recientemente integradas en México y Brasil, los ingresos totales aumentaron 16.3%.

De cara a un difícil entorno de consumo, la división México y Centroamérica logró un crecimiento de 4.4% en el volumen del año, llegando a 1,953.6 millones de cajas unidad de bebidas. Orgánicamente, excluyendo la integración de Grupo Foque y Yoli en México, los volúmenes en esta división disminuyeron 0.4%.

Los ingresos totales de la división México y Centroamérica crecieron 6.9% a Ps. 70,679 millones. Orgánicamente y sin considerar los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de esta división aumentaron 2.3%, reflejando principalmente incrementos selectivos de precio implementados durante los últimos meses en nuestro portafolio de productos.

La utilidad de operación de la división México y Centroamérica aumentó 10.3% a Ps. 11,496 millones. Orgánicamente, la utilidad de operación se elevó 6.9%. Los gastos de operación crecieron principalmente como consecuencia de inversiones en mercadotecnia a lo largo de nuestros territorios, para apoyar la ejecución de mercado e impulsar nuestra base de envases retornables, reforzando nuestra conexión con los consumidores en todos nuestros mercados. No obstante lo anterior, el margen operativo de la división México y Centroamérica se expandió 50 puntos base a 16.3%.

En un muy desafiante entorno de consumo y de volatilidad de las monedas, la división Sudamérica generó un crecimiento de volumen de 6.5% en el año, sumando 1,251.0 millones de cajas unidad de bebidas. Orgánicamente, excluyendo a las franquicias recientemente integradas de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil, el volumen de esta división creció 1.4%, destacando la fortaleza de nuestro geográficamente balanceado portafolio de franquicias.

Los ingresos totales de la división Sudamérica aumentaron 4.6% a Ps. 85,332 millones, principalmente como resultado de la integración de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil, y a pesar del efecto negativo de conversión originado por la devaluación de las monedas en esta división. Excluyendo cerveza, que aportó en el año Ps. 4,093 millones, los ingresos aumentaron 4.7%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y la integración de Companhia Fluminense y Spaipa en Brasil, los ingresos totales aumentaron 27.6%, debido principalmente a incrementos de precio promedio por caja unidad en Venezuela, Argentina y Brasil, y el aumento de volumen en Colombia, Venezuela y Argentina.

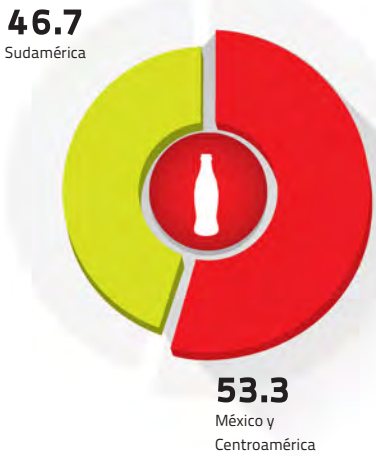
La utilidad de operación de la división Sudamérica disminuyó 13.7% a Ps. 9,955 millones, debido principalmente al efecto negativo de la devaluación de las monedas en esta división. En moneda local, los gastos de operación aumentaron principalmente como resultado de mayores costos laborales y de fleteo en Venezuela, Brasil y Argentina, además de las inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución de mercado y la cobertura de enfriadores, además de fortalecer la base de envases retornables e intensificar nuestras oportunidades para conectarnos con el consumidor. El margen operativo fue de 11.7% en 2013.

Hacia adelante, capitalizaremos nuestra probada capacidad para reducir la deuda, tal y como lo hicimos anteriormente con la adquisición de Panamco, a fin de reducir el apalancamiento de nuestra empresa en los próximos años. Trabajaremos para lograr las sinergias que hemos identificado en nuestros territorios recientemente fusionados y adquiridos. A pesar de los cambios estructurales, sobre todo en México y Brasil, aprovecharemos la capacidad de nuestro equipo para adaptar nuestras operaciones a los cambios en las dinámicas del mercado, al mismo tiempo que nos mantendremos enfocados en las oportunidades que presenten nuestros mercados. De hecho, la fortaleza de nuestro equipo operativo, la amplitud de nuestro portafolio de bebidas multi-categorías y el sólido perfil de nuestra presencia geográfica diversificada nos permitirán capturar la recuperación que prevemos en el futuro cercano.

Gracias por depositar su confianza en nuestra compañía. Continuaremos trabajando para crear valor sostenible para ustedes ahora y en el futuro.

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas

EBITDA por división
Porcentaje



~US$3,100
millones de deuda a tasas muy atractivas

sección financiera

47 Resumen financiero
48 Análisis y discusión de resultados
52 Gobierno Corporativo
52 Declaración sobre el Medio Ambiente
52 Responsabilidad de la Gerencia sobre el Control Interno
53 Dictamen de los Auditores Independientes
54 Estados Consolidados de Situación Financiera
56 Estados Consolidados de Resultados
57 Estados Consolidados de Utilidad Integral
58 Estados Consolidados de Variaciones en el Capital
60 Estados Consolidados de Flujos de Efectivo
61 Notas a los Estados Financieros Consolidados
134 Comités del Consejo de Administración
134 Glosario
135 Informe anual del comité de auditoría
137 Directores y Consejeros
138 Información para analistas y accionistas

resumen financiero

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

	U.S. (*)	2013 (3)	2012 (2)	2011 (1)
ESTADO DE RESULTADOS				
Ingresos totales	11,911	**156,011**	147,739	123,224
Costo de ventas	6,343	**83,076**	79,109	66,693
Utilidad bruta	5,568	**72,935**	68,630	56,531
Gastos operativos	3,918	**51,315**	46,440	37,233
Otros gastos, neto	49	**623**	952	1,375
Costo integral de financiamiento	286	**3,773**	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	1,315	**17,224**	19,992	16,794
Impuestos	437	**5,731**	6,274	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	22	**289**	180	86
Utilidad neta consolidada	900	**11,782**	13,898	11,213
Propietarios de la controladora	882	**11,543**	13,333	10,662
Utilidad neta de la participación no controladora	18	**239**	565	551
RAZONES A VENTAS (%)				
Margen bruto	46.7	**46.7**	46.5	45.9
Margen neto	7.6	**7.6**	9.4	9.1
FLUJO DE EFECTIVO				
Flujo operativo	1,686	**22,097**	23,650	13,893
Inversiones de capital (4)	893	**11,703**	10,259	7,862
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	1,169	**15,306**	23,222	11,843
Valores negociables	-	**-**	12	330
Total de efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables	1,169	**15,306**	23,234	12,173
BALANCE				
Activo circulante	3,301	**43,231**	45,897	32,724
Inversión en acciones	1,280	**16,767**	5,352	3,656
Propiedad, planta y equipo	3,954	**51,785**	42,517	38,102
Activos intangibles, neto	7,556	**98,974**	67,013	62,163
Impuestos diferidos y otros activos, neto	451	**5,908**	5,324	5,093
Total Activo	16,542	**216,665**	166,103	141,738
Pasivo				
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	274	**3,586**	5,139	5,540
Intereses por pagar	25	**324**	194	206
Otros pasivos circulantes	2,174	**28,488**	24,217	20,029
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	4,342	**56,875**	24,775	16,821
Otros pasivos a largo plazo	782	**10,239**	6,950	6,061
Total Pasivo	7,597	**99,512**	61,275	48,657
Capital	8,945	**117,153**	104,828	93,081
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	309	**4,042**	3,179	3,053
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	8,636	**113,111**	101,649	90,028
RAZONES FINANCIERAS (%)				
Circulante	1.33	**1.33**	1.55	1.27
Pasivo / Capital	0.85	**0.85**	0.58	0.52
Capitalización	0.35	**0.35**	0.23	0.20
Cobertura	8.22	**8.22**	15.45	12.48
INFORMACION POR ACCION				
Valor en libros (5)	4.166	**54.566**	50.060	45.344
Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora (6)	0.429	**5.614**	6.616	5.715
Dividendos pagados (7)	0.219	**2.870**	2.824	2.365
Número de empleados (8)	84,992	**84,992**	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) Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios de KOF y siete meses de la operación Grupo Yoli S.A de C.V. (Grupo YOLI), cuatro meses de la operación de Companhia Fluminense de Refrigerantes (Compañía Fluminense) y un mes de SPAIPA S.A. Industria Brasileira de Bebidas (SPAIPA).

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

(5) Calculado con 2,072.92, 2,030.54 y 1,985.45 millones de acciones, al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

(6) Con base en 2,056.2, 2,015.14 y 1,865.55 millones de acciones promedio en circulación, en 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

(7) Dividendos pagados durante el año en base a la utilidad neta del año inmediato anterior, utilizando 2,072.92, 2,030.54 y 1,846.53 millones de acciones en circulación, por 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

(8) Incluye personal tercerizado.

(*) Conversion al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2013, Ps. 13.0980 por dólar americano, unicamente para conveniencia del lector.

análisis y discusión de resultados

Resultados por el año terminado el 31 de diciembre de 2013 comparados con el año terminado el 31 de diciembre de 2012.

Resultados Consolidados

Ingresos Totales

Nuestros ingresos totales consolidados crecieron 5.6% a Ps. 156,011 millones en 2013, en comparación con el 2012. El incremento de 6.9% en nuestra división de México y Centroamérica, incluyendo la integración de *Grupo Fomento Queretano* (**"**Foque**"**) y *Grupo Yoli* (**"**Yoli**"**) en nuestras operaciones de México, junto con el incremento de 4.6% en nuestra división de Sudamérica (incluyendo Venezuela), incluyendo *Companhia Fluminense de Refrigerantes* (**"**Fluminense**"**) y *Spaipa S.A. Industria Brasileira de Bebidas* (**"**Spaipa**"**) en Brasil, compensaron el efecto negativo de conversión de moneda originado por la devaluación de las monedas en nuestra división Sudamérica. Excluyendo la integración de los nuevos territorios en México y Brasil, los ingresos totales alcanzaron Ps. 149,210 millones. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los nuevos territorios de Foque, Yoli, Fluminense y Spaipa los ingresos totales crecieron 16.3% en 2013.

El volumen total de ventas incrementó 5.2% a 3,204.6 millones de cajas unidad en 2013, en comparación con 2012. Excluyendo la integración de Foque y Yoli en México, y Fluminense y Spaipa en Brasil, el volumen se mantuvo estable alcanzando 3,055.2 millones de cajas unidad. Bajo la misma base, la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 8.5%, impulsada principalmente por el desempeño de la línea de negocio de Jugos del Valle, *Powerade* y *FUZE tea* a lo largo de nuestros territorios. Adicionalmente y excluyendo los nuevos territorios integrados, nuestro portafolio de agua embotellada creció 5.3%, impulsado por el desempeño de las marcas *Ciel*, *Bonaqua* y *Brisa*. Estos incrementos compensaron parcialmente el volumen estable de la categoría de refrescos y un decremento de 2.2% en el negocio de agua de garrafón.

El precio promedio consolidado por caja unidad creció 0.5%, alcanzando Ps. 47.15 en 2013, comparado con Ps. 46.92 en 2012. En moneda local, el precio promedio por caja unidad incrementó en la mayoría de nuestros territorios, principalmente impulsado por el aumento de precios implementado en los meses anteriores.

Utilidad Bruta

Nuestra utilidad bruta reportada creció 6.3% a Ps. 72,935 millones en 2013, comparado con 2012. Menores costos de azúcar en la mayoría de nuestros territorios junto con la apreciación del tipo de cambio promedio del peso mexicano, compensaron la depreciación del tipo de cambio promedio del bolívar venezolano, el peso argentino, el real brasileño y el peso colombiano aplicado a nuestro costo de materia prima denominada en dólares estadounidenses. El margen bruto reportado alcanzó 46.7%, una expansión de 30 puntos base comparado con 2012.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado para refrescos, edulcorantes y 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 jarabe de maíz de alta fructuosa (JMAF), utilizado como edulcorante en algunos países, están denominados en dólares estadounidenses.

Gastos Administrativos y de Venta

Los gastos administrativos y de venta consolidados como porcentaje de los ingresos totales incrementaron 150 puntos base a 32.9% en 2013, en comparación con 2012. Los gastos administrativos y de venta en términos absolutos crecieron 10.5% principalmente como resultado de la integración de Foque y Yoli en México, y Fluminense y Spaipa en Brasil. Adicionalmente, los gastos administrativos y de venta se incrementaron como resultado de mayores costos laborales y de fleteo en nuestra división Sudamérica, e inversiones continuas en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable a lo largo de nuestros territorios.

Durante 2013, la línea de otros gastos operativos neto registró un gasto de Ps. 372 millones debido principalmente a (i) el efecto de devaluación del bolívar venezolano aplicado a nuestras cuentas por pagar denominadas en dólares estadounidenses en dicha operación y (ii) ciertos gastos de reestructuras en nuestras operaciones, incluyendo los registrados en los territorios recientemente integrados, cuyos resultados son completamente comparables.

La línea de método de participación operativa registró una ganancia de Ps. 289 millones, debido principalmente a nuestra tenencia accionaria en Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc., Jugos del Valle en México y Leão Alimentos en Brasil.

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 2013 registró un gasto de Ps. 3,773 millones en comparación con un gasto de Ps. 1,246 millones en 2012. Este aumento se registró principalmente por (i) mayores gastos por intereses como consecuencia de una posición de deuda más alta y (ii) una pérdida cambiaria originada por la depreciación del tipo de cambio de final de periodo del peso mexicano, aplicada a nuestra posición de deuda neta denominada en dólares estadounidenses.

Impuestos Sobre la Renta

El impuesto sobre la renta disminuyó a Ps. 5,731 millones en 2013 desde Ps. 6,274 millones en 2012. Durante el 2013, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 32.7% en comparación a 31.1% en el 2012. La tasa efectiva de impuestos registrada durante el 2012, resultó de un beneficio fiscal relacionado con intereses sobre capital, incluidos en un dividendo declarado por nuestra subsidiaria brasileña.

Utilidad Neta Atribuible a la Participación Controladora.

La utilidad neta atribuible a la participación controladora reportada alcanzó Ps. 11,543 millones en 2013, comparado con el 2012. La utilidad por acción ("UPA") del año completo 2013 fue Ps. 5.61 (Ps. 56.14 por ADS) calculada sobre una base de 2,056.0 millones de acciones (Cada ADS representa 10 acciones locales).

Resultados Consolidados por Segmento Reportado

México & Centroamérica

Ingresos Totales. Los ingresos totales reportados en la división México y Centroamérica incrementaron 6.9% a Ps. 70,679 millones en 2013, en comparación con 2012, apoyados principalmente por la integración de Foque y Yoli en nuestras operaciones en México. Excluyendo la integración de Foque y Yoli en México, los ingresos totales crecieron 1.8%. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y los nuevos territorios en México, los ingresos totales de la división crecieron 2.3%.

El volumen total de ventas reportado creció 4.4% a 1,953.6 millones de cajas unidad en 2013, en comparación con 2012. Excluyendo la integración de Foque y Yoli, nuestro portafolio de agua embotellada creció 5.1%, impulsado principalmente por el desempeño de la marca *Ciel* en México. Nuestra categoría de bebidas no-carbonatadas creció 3.7%, debido principalmente al desempeño del portafolio de Jugos del Valle en la división. Estos incrementos compensaron parcialmente el volumen estable de la categoría de refrescos y un decremento de 3.5% en el negocio de agua de garrafón.

El volumen total de ventas en México creció 4.5% a 1,798.0 millones de cajas unidad en el 2013, en comparación con 1,720.3 millones de cajas unidad en 2012. Excluyendo el efecto no comparable de Foque y Yoli, el volumen decreció 0.7%. Sobre la misma base, el portafolio de agua embotellada incrementó 4.8% impulsado principalmente por el desempeño de la marca *Ciel*. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas incrementó 2.3%, apoyada por el desempeño de *Powerade*, el portafolio de Jugos del Valle y *FUZE tea*. Estos incrementos compensaron parcialmente un decremento de 0.6% en la categoría de refrescos y un decremento de 3.5% en el negocio de agua de garrafón.

El volumen total de ventas en Centroamérica incrementó 2.9% a 155.6 millones de cajas unidad en 2013, en comparación con 151.2 millones de cajas unidad en 2012. El volumen de ventas en la categoría de refrescos creció 1.5%, principalmente impulsada por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola* en Guatemala y Panamá. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 12.1%, apoyada por el desempeño de *del Valle Fresh*, *FUZE tea* y el portafolio de Estrella Azul. El negocio de agua embotellada, incluyendo garrafón, creció 8.3% impulsado por el desempeño de las marcas A*lpina* y *Dasani*.

Utilidad Bruta. Nuestra utilidad bruta reportada creció 10.4% a Ps. 34,941 millones en 2013, comparada con 2012. El costo de ventas creció 3.6%. El margen bruto alcanzó 49.4% en 2013, una expansión de 160 puntos base, en comparación con el año anterior, como resultado de menores costos de azúcar en la división en combinación con la apreciación del tipo de cambio promedio del peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en dólares estadounidenses.

Gastos Administrativos y de Venta. Los gastos administrativos y de venta como porcentaje de los ingresos totales se incrementaron 140 puntos base a 33.1% en 2013, en comparación con 2012. Los gastos administrativos y de venta en términos absolutos crecieron 11.4%, en comparación con 2012, principalmente como resultado de la integración de Foque y Yoli en México e inversiones continuas en mercadotecnia a lo largo de la división.

Sudamérica (excluyendo Venezuela)

Ingresos Totales. Los ingresos totales reportados alcanzaron Ps. 53,774 millones en el 2013, un decremento de 1.9% en comparación con 2012. Los resultados de las franquicias de Fluminense y Spaipa, integradas recientemente en Brasil, compensaron el efecto negativo de conversión de moneda originado por la devaluación del peso argentino, el real brasileño y el peso colombiano. Excluyendo los ingresos por cerveza, que aportó Ps. 4,093 millones durante 2013, los ingresos totales decrecieron 2.3% a Ps. 49,681 millones. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y el efecto no comparable de Fluminense y Spaipa en Brasil, los ingresos totales aumentaron 6.0%, principalmente como resultado del incremento de precio promedio por caja unidad en Argentina y Brasil, y el incremento de volumen en Colombia y Argentina.

El volumen total de ventas en la división Sudamérica, excluyendo Venezuela, incrementó 6.3% a 1,028.1 millones de caja unidad en 2013, en comparación con 2012, como resultado del aumento en Colombia y Argentina que compensó el decremento del volumen en Brasil. Excluyendo el efecto no comparable de Fluminense y Spaipa, el volumen permaneció estable en comparación con el año anterior. Sobre la misma base, la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 14.3% debido principalmente al desempeño del portafolio de Jugos del Valle en Colombia y Brasil, y el desempeño de *FUZE tea* en la división. El negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, incrementó 3.8%, principalmente impulsado por la marca *Bonaqua* en Argentina y *Brisa* en Colombia. Estos incrementos compensaron la disminución de 1.2% en el portafolio de refrescos.

El volumen total de ventas en Colombia creció 7.8% a 275.7 millones de cajas unidad en el 2013, en comparación con 255.8 millones de cajas unidad en 2012. El volumen de la categoría de refrescos creció 5.4%, impulsado por 7% de crecimiento en la marca *Coca-Cola*. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 33.9%, impulsado principalmente por *del Valle Fresh* y *FUZE tea*. El negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 8.0% impulsado por la marca *Brisa*.

El volumen total de ventas en Argentina creció 4.7% a 227.1 millones de cajas unidad en el 2013, en comparación con 217.0 millones de cajas unidad en 2012. La categoría de refrescos creció 3.6%, impulsado por el desempeño de la marca *Coca-Cola*, *Sprite* y *Fanta*. El portafolio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 18.4%, impulsado por la marca *Bonaqua*. El volumen de ventas en la categoría de bebidas no-carbonatadas creció 6.3%, impulsado principalmente por el lanzamiento de *FUZE tea* y la marca de jugo *Cepita*.

El volumen total de ventas reportado en Brasil incrementó 6.3% a 525.2 millones de cajas unidad en el 2013, en comparación con 494.2 millones de cajas unidad en 2012. Excluyendo la integración de Fluminense y Spaipa, el volumen decreció 5.9%. Bajo la misma base, el volumen de ventas de la categoría de bebidas no-carbonatadas incrementó 3.8%, debido al desempeño del portafolio de Jugos del Valle. La categoría de refrescos decreció 6.2% y el negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, decreció 8.9%.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta alcanzó Ps. 22,374 millones, un decremento de 5.5% en 2013, comparado con 2012, como resultado del efecto negativo de conversión de moneda originado por la devaluación del peso argentino, el real brasileño y el peso colombiano durante el año. En moneda local, el costo de ventas incrementó como resultado de la depreciación del tipo de cambio promedio del peso argentino, el real brasileño y el peso colombiano aplicado a nuestro costo de materia prima denominado en dólares estadounidenses, que compensó menores costos de PET en Brasil y menores costos de edulcorantes en la división. El margen bruto reportado alcanzó 41.6% en 2013.

Gastos Administrativos y de Venta. Los gastos administrativos y de venta como porcentaje de los ingresos totales incrementaron 160 puntos base a 30.5% en 2013, en comparación con 2012, principalmente como resultado de mayores costos laborales y de fleteo en Brasil y Argentina, en combinación inversiones continuas en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable a lo largo de la división, excluyendo Venezuela. Los gastos administrativos y de venta en términos absolutos crecieron 3.7% en comparación con 2012.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales en Venezuela alcanzaron Ps. 31,558 millones en 2013, un incremento de 17.9%, en comparación con 2012. El precio promedio por caja unidad fue de Ps.141.36 en 2013, un incremento de 9.7%, en comparación con 2012, a pesar de la devaluación del bolívar venezolano. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos en Venezuela incrementaron 71.8%.

El volumen de ventas totales creció 7.3% a 222.9 millones de cajas unidad en 2013, en comparación con 207.7 millones de cajas unidad en 2012. El volumen total de ventas en la categoría de refrescos creció 4.5% impulsado por el sólido desempeño de la marca *Coca-Cola*, con un crecimiento de 10.0%. El negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón, creció 33.2%, principalmente impulsado por la marca *Nevada*. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 23.5%, debido al desempeño de *del Valle Fresh* naranjada y *Kapo*.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta fue Ps. 15,620 millones en 2013, un incremento de 17.3%, en comparación con 2012. El costo de ventas incrementó 18.4%. La devaluación del tipo de cambio promedio del bolívar venezolano aplicado a nuestro costo de materia prima denominado en dólares estadounidenses compensó menores costos de edulcorantes y PET. El margen bruto alcanzó 49.5% en 2013.

Gastos Administrativos y de Venta. Los gastos administrativos y de venta como porcentaje de los ingresos totales incrementaron 60 puntos base a 36.6% en 2013, en comparación con 2012, principalmente como resultado de mayores costos laborales en el país. Los gastos administrativos y de venta en términos absolutos incrementaron 19.6% comparados con 2012.

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 continuáremos 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.

Informe sobre los estados financieros consolidados
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 2013 y 2012 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 tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2013, 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.

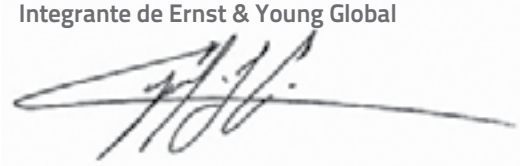
Responsabilidad del auditor
Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados adjuntos basada en nuestras auditorías. Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas exigen que cumplamos los requerimientos 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 2013 y 2012, así como sus resultados y sus flujos de efectivo por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2013, 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. Adán Aranda Suárez
19 de Febrero de 2014
México, D.F. MEXICO

estados consolidados de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012
Cifras expresadas en millones de dólares americanos ($) y millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Nota	Diciembre 2013 (*)	Diciembre 2013	Diciembre 2012
ACTIVOS				
Activos corrientes:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	$ 1,169	Ps. 15,306	Ps. 23,222
Valores negociables	6	-	-	12
Cuentas por cobrar, neto	7	760	9,958	9,329
Inventarios	8	697	9,130	8,103
Impuestos por recuperar		315	4,120	2,673
Otros activos financieros corrientes	9	239	3,134	1,523
Otros activos corrientes	9	121	1,583	1,035
Total activos corrientes		3,301	43,231	45,897
Activos no corrientes:				
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	10	1,280	16,767	5,352
Propiedad, planta y equipo, neto	11	3,954	51,785	42,517
Activos intangibles, neto	12	7,556	98,974	67,013
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	24	101	1,326	1,576
Otros activos financieros no corrientes	13	100	1,319	925
Otros activos no corrientes, neto	13	250	3,263	2,823
Total activos no corrientes		13,241	173,434	120,206
TOTAL ACTIVOS		$ 16,542	Ps. 216,665	Ps. 166,103

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

	Nota	Diciembre 2013 (*)	Diciembre 2013	Diciembre 2012
PASIVOS Y CAPITAL				
Pasivos corrientes:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	$ 38	Ps 495	Ps. 4,194
Vencimiento a corto plazo del pasivo no corriente	18	236	3,091	945
Intereses por pagar		25	324	194
Proveedores		1,238	16,220	14,221
Cuentas por pagar		378	4,950	4,563
Obligaciones fiscales por pagar		426	5,575	4,162
Otros pasivos financieros corrientes	25	132	1,743	1,271
Total pasivos corrientes		2,473	32,398	29,550
Pasivos no corrientes:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	18	4,342	56,875	24,775
Beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	195	2,555	2,188
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	24	68	887	979
Otros pasivos financieros no corrientes	25	96	1,263	476
Provisiones y otros pasivos no corrientes	25	423	5,534	3,307
Total pasivos no corrientes		5,124	67,114	31,725
Total pasivos		7,597	99,512	61,275
Capital :				
Capital social	22	156	2,048	2,029
Prima en suscripción de acciones		3,168	41,490	33,488
Utilidades retenidas		5,352	70,094	64,501
Otras partidas acumuladas de la (pérdida) utilidad integral		(40)	(521)	1,631
Capital atribuible a los propietarios de la controladora		8,636	113,111	101,649
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	21	309	4,042	3,179
Total capital		8,945	117,153	104,828
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL		$ 16,542	Ps. 216,665	Ps. 166,103

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

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

estados consolidados de resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos ($) y millones de pesos mexicanos (Ps.) , excepto información por acción.

	Nota	2013 (*)	2013	2012	2011
Ventas netas		$ 11,847	Ps. 155,175	Ps. 146,907	Ps. 122,638
Otros ingresos de operación		64	836	832	586
Ingresos totales		11,911	156,011	147,739	123,224
Costo de ventas		6,343	83,076	79,109	66,693
Utilidad bruta		5,568	72,935	68,630	56,531
Gastos de administración		495	6,487	6,217	5,140
Gastos de venta		3,423	44,828	40,223	32,093
Otros ingresos	19	36	478	545	685
Otros gastos	19	85	1,101	1,497	2,060
Gasto financiero		255	3,341	1,955	1,729
Producto financiero		50	654	424	616
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta		(56)	(739)	272	61
(Pérdida) ganancia por posición monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias		(29)	(393)	-	61
(Ganancia) pérdida en instrumentos financieros	20	(4)	(46)	(13)	138
Utilidad antes impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación		1,315	17,224	19,992	16,794
Impuestos a la utilidad	24	437	5,731	6,274	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos, neta de impuestos	10	22	289	180	86
Utilidad neta consolidada		$ 900	Ps. 11,782	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora		$ 882	Ps. 11,543	Ps. 13,333	Ps. 10,662
Participación no controladora		18	239	565	551
Utilidad neta consolidada		$ 900	Ps. 11,782	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Utilidad neta atribuible a los propietarios de la controladora (dólares americanos y pesos mexicanos):					
Por acción	23	$ 0.43	Ps. 5.61	Ps. 6.62	Ps. 5.72

(*) Conversión de conveniencia 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 2013, 2012 y 2011
Cifras expresadas en millones de dólares americanos ($) y millones de pesos mexicanos (Ps.)

	Note	2013 (*)	2013	2012	2011
Utilidad neta consolidada		$ 900	Ps. 11,782	Ps. 13,898	Ps. 11,213
Otras partidas de la utilidad integral:					
Otras partidas de la utilidad integral que serán reclasificadas a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neta de impuestos	6	-	(2)	(2)	4
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	20	(21)	(279)	(201)	(3)
(Pérdida) ganancia por efecto de conversión		(120)	(1,565)	(2,361)	4,073
Otras partidas de la utilidad integral que serán reclasificadas a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes		(141)	(1,846)	(2,564)	4,074
Partidas que no serán reclasificadas a la utilidad o pérdida en periodos subsecuentes:					
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	16	(11)	(145)	(125)	(6)
Partidas que no serán reclasificadas a la utilidad o pérdida en periodos subsecuentes		(11)	(145)	(125)	(6)
Total (pérdida) utilidad integral consolidada, neta de impuestos		(152)	(1,991)	(2,689)	4,068
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos		$ 748	Ps. 9,791	Ps. 11,209	Ps. 15,281
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora		$ 717	Ps. 9,391	Ps. 10,967	Ps. 14,752
Participación no controladora		31	400	242	529
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos		$ 748	Ps. 9,791	Ps. 11,209	Ps. 15,281

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

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

estados consolidados de variaciones en el capital

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos ($) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

Atribuible a:	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Ganancia No Realizada sobre Valores Disponibles para la Venta
Saldos al 1 de enero de 2011	Ps. 1,947	Ps. 10,533	Ps. 50,488	Ps. -
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	2,029	33,488	64,501	2
Utilidad neta	-	-	11,543	-
Otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos	-	-	-	(2)
Total utilidad integral	-	-	11,543	(2)
Incremento de interés de participación no controladora	-	-	-	-
Dividendos decretados	-	-	(5,950)	-
Adquisición de Grupo YOLI	19	8,002	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2013	Ps. 2,048	Ps. 41,490	Ps. 70,094	Ps. -

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

Valuación de la Porción Efectiva de Instrumentos Financieros Derivados	Efecto de Conversión	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos	Capital atribuible a los Propietarios de la Controladora	Participación No Controladora	Total Capital
Ps. 17	Ps. -	Ps. (110)	Ps. 62,875	Ps. 2,560	Ps. 65,435
-	-	-	10,662	551	11,213
27	4,073	(14)	4,090	(22)	4,068
27	4,073	(14)	14,752	529	15,281
-	-	-	(4,358)	(8)	(4,366)
-	-	-	7,827	-	7,827
-	-	-	9,018	-	9,018
-	-	-	(86)	(28)	(114)
44	4,073	(124)	90,028	3,053	93,081
-	-	-	13,333	565	13,898
(179)	(2,054)	(131)	(2,366)	(323)	(2,689)
(179)	(2,054)	(131)	10,967	242	11,209
-	-	-	(5,624)	(109)	(5,733)
-	-	-	6,278	-	6,278
-	-	-	-	(7)	(7)
(135)	2,019	(255)	101,649	3,179	104,828
-	-	-	11,543	239	11,782
(233)	(1,777)	(140)	(2,152)	161	(1,991)
(233)	(1,777)	(140)	9,391	400	9,791
-	-	-	-	515	515
-	-	-	(5,950)	(52)	(6,002)
-	-	-	8,021	-	8,021
Ps. (368)	**Ps. 242**	**Ps. (395)**	**Ps. 113,111**	**Ps. 4,042**	**Ps. 117,153**

estados consolidados de flujos de efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos ($) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	2013(*)	2013	2012	2011
Flujo de Efectivo Generado en Actividades de Operación:				
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	$ 1,337	Ps. 17,513	Ps. 20,172	Ps. 16,880
Ajustes por:				
Partidas virtuales operativas	(3)	(42)	218	(9)
Ganancia no realizada en valores negociables	-	-	(2)	(4)
Depreciación	486	6,371	5,078	3,850
Amortización	59	761	614	369
(Ganancia) pérdida en venta de activos de larga duración	(2)	(27)	(99)	35
Disposiciones de activos de larga duración	3	39	14	625
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada utilizando el método de participación, neto de impuestos	(23)	(289)	(180)	(86)
Producto financiero	(50)	(654)	(424)	(616)
Gasto financiero	199	2,604	1,796	1,609
Ganancia por fluctuación cambiaria, neta	56	739	(272)	(61)
Movimientos de beneficios posteriores al retiro y otros beneficios a empleados	16	216	571	118
Pérdida (ganancia) por posición monetaria, neto	31	393	-	(61)
Pérdida en instrumentos financieros derivados	80	1,053	138	1
(Aumento) disminución:				
Cuentas por cobrar y otros activos corrientes	(82)	(1,072)	(1,545)	(2,272)
Otros activos financieros corrientes	(235)	(3,094)	(1,218)	(575)
Inventarios	(48)	(623)	(731)	(1,828)
Aumento (disminución):				
Proveedores y otras cuentas por pagar	222	2,921	5,231	850
Otros pasivos	8	89	(346)	(224)
Beneficios a empleados pagados	(11)	(127)	(88)	(143)
Impuestos a la utilidad pagados	(357)	(4,674)	(5,277)	(4,565)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	1,686	22,097	23,650	13,893
Actividades de Inversión:				
Adquisición de Grupo Tampico, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	-	-	-	(2,414)
Adquisición de Grupo CIMSA, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	-	-	-	(1,912)
Adquisición de Grupo Fomento Queretano, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	-	-	(1,114)	-
Adquisición de Grupo Yoli, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	(80)	(1,046)	-	-
Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes, neto de efectivo adquirido (Nota 4)	(355)	(4,648)	-	-
Adquisición de Grupo Spaipa, neto de efectivo adquirido (Nota 4))	(1,760)	(23,056)	-	-
Compra de valores negociables	-	-	-	(326)
Ingresos procedentes de la venta de valores negociables	-	-	273	-
Interés ganado	50	654	424	639
Adquisiciones de activos de larga duración	(810)	(10,615)	(9,741)	(6,855)
Ingresos por venta de activos de larga duración	15	195	293	375
Adquisición de activos intangibles	(97)	(1,256)	(235)	(944)
Otros activos no corrientes	(56)	(734)	(420)	(140)
Inversión en acciones Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (Nota 10)	(680)	(8,904)	-	-
Inversión en acciones	(6)	(71)	(469)	(620)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	(3,779)	(49,481)	(10,989)	(12,197)
Actividades de Financiamiento:				
Obtención de préstamos bancarios	5,096	66,748	16,429	6,934
Pagos de préstamos	(2,805)	(36,744)	(8,464)	(2,733)
Interés pagado	(178)	(2,328)	(1,694)	(1,580)
Dividendos pagados	(458)	(6,002)	(5,733)	(4,366)
Adquisición de participación no controladora	-	-	(7)	(114)
Incremento en acciones de participación no controladora	39	515	-	-
Otras actividades de financiamiento	118	1,546	(270)	(1,176)
Pagos de arrendamiento financiero	(17)	(229)	(201)	(37)
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) por actividades de financiamiento	1,795	23,506	60	(3,072)
(Disminución) incremento neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(298)	(3,878)	12,721	(1,376)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	1,773	23,222	11,843	12,142
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo en monedas extranjeras	(306)	(4,038)	(1,342)	1,077
Total efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	$ 1,169	Ps. 15,306	Ps. 23,222	Ps. 11,843

(*) Conversión de conveniencia 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 2013, 2012 y 2011.
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 es subsidiaria indirecta de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. ("FEMSA"), con una participación de 47.9% del capital social (63% de las acciones con derecho a voto), y de The Coca-Cola Company ("TCCC"), quien posee indirectamente el 28.1% del capital social (37% de las acciones con derecho a voto). Adicionalmente, las acciones que representan el 24.0% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV: KOFL). Las American Depositary Shares ("ADS" por sus siglas en inglés) se cotizan en The New York Stock Exchange, Inc. 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 2013 y 2012, las subsidiarias más importantes sobre las cuales ejerce control la Compañía son:

Compañía	Actividad	País	% de Tenencia **2013**	% de Tenencia 2012
Propimex, S. de R.L. de C.V.	Manufactura y distribución	México	100.00%	100.00%
Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V.	Compañía tenedora	México	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y distribución	Brasil	96.06%	98.25%
Coca-Cola FEMSA de Venezuela, S.A.	Manufactura y distribución	Venezuela	100.00%	100.00%
Servicios Refresqueros del Golfo, S. de R.L. de C.V.	Manufactura y distribución	México	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 Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad ("IASB" por sus siglas en inglés").

Los estados financieros consolidados y las notas que se acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General Ejecutivo de la Compañía, John Santa María Otazua y el Director de Finanzas y Administración, Héctor Treviño Gutiérrez el 19 de febrero de 2014 y los eventos subsequentes han sido considerados a partir de dicha fecha (ver Nota 29). Estos estados financieros consolidados y las notas que se acompañan serán presentados al Consejo de Administración y la Asamblea General de Accionistas el 25 de febrero de 2014 y el 6 de marzo de 2014, respectivamente. El Consejo de Administración y la Asamblea General de 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 de conveniencia 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 2013 se convirtieron a dólares americanos al tipo de cambio de Ps. 13.0980 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 sus supuestos se revisan periódicamente. Las revisiones de las estimaciones contables se reconocen en el periodo en que se revisan, si dicha revisión afecta únicamente ese periodo o durante el periodo de revisión, y en periódos futuros 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 periodo, 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 los costos por venta y su valor en uso. El cálculo del valor razonable menos los 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 adecuada 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 considera que sus estimaciones son razonables, supuestos diferentes 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 requiera 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 consideran las operaciones de mercado recientes, en caso de que existan. Si no se pueden identificar tales operaciones, se utiliza un modelo de valuación apropiado. Estos cálculos se revisan por múltiplos de valuación 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 3.16 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 3.12, 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. 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, dichos procesos legales involucran incertidumbres inherentes, incluyendo, sin limitar, 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 Revisada, "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 3.24; 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 Discontinuadas" 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.

2.3.1.9 Acuerdos Conjuntos
Un acuerdo puede ser un acuerdo conjunto aún y cuando no todas sus partes tengan control conjunto sobre el acuerdo. Cuando la Compañía es una parte de un acuerdo deberá evaluar si el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o un grupo de partes, control del acuerdo colectivamente; existe control conjunto solamente cuando las decisiones sobre actividades significativas requieren el consentimiento unánime de las partes que controlan el acuerdo de forma colectiva. La administración necesita aplicar su juicio cuando al evaluar si todas las partes, o un grupo de partes, tienen control conjunto sobre el acuerdo. Al evaluar el control conjunto, la administración considera los siguientes hechos y circunstancias:

a) Si todas las partes, o un grupo de partes, controlan el acuerdo, considerando la definición de control así como se describe en la nota 3.1; y

b) Si las decisiones sobre las actividades significativas requieren el consentimiento unánime de todas las partes, o un grupo de partes.

Como se menciona en la Nota 10, el 25 de enero de 2013 la Compañía finalizó la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Philippines (CCBPI). La Compañía controla CCBPI conjuntamente con TCCC. Esto es con base en los siguientes factores: (i) durante los primeros tres años algunas actividades relevantes requieren de la aprobación conjunta de la Compañía y TCCC; y (ii) los derechos de voto potenciales para adquirir el 49% restante de CCBPI no son probables que se ejecuten en un futuro previsible, debido a que la opción de compra está "fuera del dinero" al 31 de diciembre de 2013.

2.4 Cambios en políticas contables
La Compañía ha adoptado las nuevas NIIF y las modificaciones a las NIIF siguientes, durante 2013:

- NIC 28, "Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos" (2011)
- NIIF 10, "Estados Financieros Consolidados"
- NIIF 11, "Acuerdos Conjuntos"
- NIIF 12, "Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades"
- NIIF 13, "Medición del Valor Razonable"
- Modificaciones a la NIIF 7, " Instrumentos Financieros: Información a Revelar"

La naturaleza y los efectos de los cambios son explicados a continuación:

NIC 28, "Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos" (2011):
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 con control conjunto o influencia significativa sobre un receptor de la inversión. Esta norma reemplaza la versión anterior de la NIC 28, Inversiones en compañías asociadas, la cual no incluye inversiones con control conjunto bajo su alcance para propósitos de valuación debido a la existencia de la NIC 31, Participaciones en negocios conjuntos, la cual requiere aplicar ya sea, la consolidación proporcional o el método de participación para evaluar la participación en negocios conjuntos. Dado que las inversiones de la Compañía en asociadas y negocios conjuntos han sido consolidadas utilizando el método de participación desde antes de la entrada en vigor de la NIC 28 (2011), la adopción de esta norma no impacta a los estados financieros consolidados de la Compañía.

NIIF 10, "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 y reemplaza a la NIC 27, Estados Financieros Combinados y Separados y la SIC 12, Consolidación - Entidades con Propósito Específico. Como resultado de la NIIF 10, la Compañía cambió su política contable para determinar si tiene control y por lo tanto si consolida sus entidades participadas. NIIF 10 introduce un nuevo modelo de control aplicable a todas las entidades participadas, enfocándose en si la Compañía tiene poder sobre una entidad participada, exposición o derechos a rendimientos variables de la entidad participada y la capacidad de usar su poder para afectar los rendimientos. De acuerdo con las disposiciones transitorias de la NIIF 10, la Compañía reevaluó la conclusión de control para sus entidades participadas al 1 de enero de 2013 y se concluyó que la adopción de esta norma no impacta a los estados financieros consolidados de la Compañía.

NIIF 11, "Acuerdos Conjuntos":
La NIIF 11, Acuerdos Conjuntos, clasifica los 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 acuerdo 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. Como resultado de la NIIF 11, la Compañía cambió su política contable por su participación en acuerdos conjuntos. Bajo la NIIF 11, la Compañía clasifica sus participaciones en acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas o negocios conjuntos en función de los derechos por los activos y obligaciones por los pasivos que tiene la Compañía sobre el acuerdo. Al realizar esta evaluación, la Compañía considera la estructura de los acuerdos, la forma legal de cualquier vehículo separado, los términos contractuales de los acuerdos y otros hechos y circunstancias. Anteriormente, la existencia de un vehículo legal separado era el factor clave de la clasificación. La Compañía volvió a evaluar su participación en los acuerdos conjuntos y concluyó que la adopción de esta norma no impacta a los estados financieros consolidados de la Compañía.

NIIF 12, "Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades":
La NIIF 12, Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades, es un estándar de revelación consolidada que requiere amplias revelaciones acerca de la participación de la entidad en subsidiarias, acuerdos conjuntos, asociadas y entidades estructuradas no consolidadas, y tiene el objetivo de requerir la revelación de información para permitir a los usuarios de la información financiera evaluar la naturaleza y riesgo asociado con sus participaciones en otras entidades, y los efectos de esas participaciones en su situación financiera, desempeño financiero y flujos de efectivo. NIIF 12 requiere revelar cualquier información adicional necesaria para las revelaciones requeridas por esta NIIF junto con las revelaciones requeridas por otra NIIF para permitir dicha evaluación. La información a revelar respecto a la participación en otras entidades se requería previamente por la NIC 27 (2008), "Estados Financieros Consolidados", NIC 28, "Inversiones en Asociadas" y NIC 31, "Participaciones en Negocios Conjuntos". Como resultado de la adopción de la NIIF 12 la Compañía agregó revelaciones adicionales con respecto a lo siguiente:

- Negocios conjuntos: Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía no tiene negocios conjuntos materiales. Información financiera adicional resumida de los negocios conjuntos que sean inmateriales para la entidad, tal como: efectivo y equivalentes de efectivo, pasivos financieros circulantes (excluyendo cuentas por pagar y otras cuentas por pagar y provisiones), pasivos financieros no circulantes (excluyendo cuentas por pagar y otras cuentas por pagar y provisiones), depreciación y amortización, producto financiero, gasto financiero, y gasto o ingreso por impuesto a la utilidad. Estas revelaciones son presentadas en la Nota 10.
- Participación no controladora: Para cada subsidiaria que tiene participación no controladora que sea significativa para la entidad, se revela información financiera resumida acerca de los activos, pasivos, resultados y flujos de efectivo de la subsidiaria. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía no tiene participación no controladora material.

NIIF 13, "Medición del Valor Razonable":
La NIIF 13, Medición del Valor Razonable, establece un marco único bajo NIIF para todas las mediciones a valor razonable. NIIF 13 no cambia cuando una entidad está obligada a utilizar valor razonable, sino que proporciona apoyo sobre cómo medir el valor razonable bajo NIIF. La NIIF 13 define el valor razonable como un precio de salida. Como resultado de la NIIF 13, la Compañía reevaluó sus políticas para la medición de los valores razonables. NIIF 13 también requiere revelaciones adicionales. La aplicación de la NIIF 13 no ha tenido un impacto en las mediciones del valor razonable de la Compañía. Las revelaciones adicionales requeridas se proporcionan en las notas individuales relacionadas con los activos y pasivos cuyos valores razonables fueron determinados.

Mejoras a la NIIF 7, "Instrumentos Financieros: Información a Revelar":
Las modificaciones a la NIIF 7 requieren que las entidades revelen información acerca de los derechos de compensación y acuerdos relacionados (tales como requisitos de traspasos de garantías) para los instrumentos financieros bajo un acuerdo de compensación exigible o un acuerdo similar. La Compañía evaluó las modificaciones a la NIIF 7 y llegó a la conclusión de que no representan un impacto en la revelación de los instrumentos financieros, ya que no existen acuerdos de compensación aplicables a los instrumentos financieros.

NOTA 3. Principales Políticas Contables

3.1 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados se componen de los estados financieros de la Compañía y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2013. El control se logra cuando la Compañía está expuesta, o tiene los derechos, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada y tiene la capacidad de influir en esos rendimientos a través de su poder sobre ésta.

Específicamente, la Compañía controla una entidad participada si y sólo si la Compañía tiene:

- Poder sobre la entidad participada (ejemplo: derechos existentes que le dan la capacidad actual de dirigir las actividades relevantes de la entidad participada),
- Exposición, o derecho, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la entidad participada, y
- La capacidad de utilizar su poder sobre la entidad participada para influir en el importe de los rendimientos.

Cuando la Compañía tiene menos de la mayoría del voto o derechos similares de una entidad participada, la Compañía considera todos los hechos y circunstancias relevantes en la evaluación de si tiene poder sobre una entidad participada, incluyendo:

- El acuerdo contractual con los otros tenedores de voto de la entidad participada,
- Los derechos derivados de otros acuerdos contractuales, y
- Los derechos de voto de la empresa y derechos de voto potenciales.

La Compañía re-evaluará si controla una entidad participada cuando los hechos y circunstancias indiquen la existencia de cambios en uno o más de los tres elementos de control. La consolidación de una subsidiaria comienza cuando la Compañía adquiere el control de la subsidiaria y termina cuando la Compañía pierde el control de la subsidiaria. Activos, pasivos, ingresos y gastos de una subsidiaria adquirida o enajenada durante el año se incluyen en el estado consolidado de utilidad integral a partir de la fecha en que la Compañía obtiene el control hasta la fecha en que la Compañía deje de controlar a la subsidiaria.

El resultado del periodo y cada componente de otras partidas de la utilidad integral (OPUI) se atribuyen a los propietarios de la controladora y a la participación no controladora, incluso si los resultados de la participación no controladora dan lugar a un saldo deudor. Cuando sea necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para llevar sus políticas contables en línea con las políticas contables de la Compañía. Todos los activos y pasivos intragrupo, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de efectivo relativos a las transacciones entre los miembros de la Compañía son eliminados en su totalidad en la consolidación.

Un cambio en el porcentaje de participación de una subsidiaria, sin pérdida de control, se contabiliza como una transacción de patrimonio. Cuando la Compañía pierde el control de una subsidiaria:

- Dará de baja los activos (incluyendo el crédito mercantil) y pasivos de la subsidiaria,
- Dará de baja el importe en libros de cualquier participación no controladora,
- Dará de baja las diferencias por conversión registradas en el capital,
- Reconocerá el valor razonable de la contraprestación recibida,
- Reconocerá el valor razonable de cualquier inversión retenida,
- Reconocerá cualquier superávit o déficit en el resultado del periodo.
- La controladora reclasificará los importes previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral a la ganancia o pérdida o utilidades retenidas, según sea apropiado, como sería necesario si la Compañía hubiera dispuesto directamente los activos o pasivos relacionados.

3.1.1 Adquisiciones de participaciones no controladoras

Las adquisiciones de participaciones no controladoras se contabilizan como operaciones con propietarios en su capacidad de propietarios y por lo tanto no se reconoce ningún crédito mercantil. Los ajustes a las participaciones no controladoras que surgen de operaciones que no involucran una 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 retiene 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 de voto sustantivos potenciales.

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 revela los montos preliminares en 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 información nueva 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, asociada y negocio conjunto, 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, el cual se registra en el capital contable como parte del efecto por conversión acumulado dentro de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.
- Los saldos de financiamiento con subsidiarias en el extranjero se consideran inversiones a largo plazo dado que no se planea su pago en el corto plazo. La posición monetaria y la fluctuación cambiaria generadas por dichos saldos, se registran en la cuenta de efecto por conversión acumulado 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				
		Tipo de cambio promedio de			Tipo de cambio al 31 de diciembre de	
País o zona	Moneda Funcional	**2013**	2012	2011	**2013**	2012
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	1.62	1.68	1.59	1.67	1.65
Costa Rica	Colón	0.03	0.03	0.02	0.03	0.03
Panamá	Dólar americano	12.77	13.17	12.43	13.08	13.01
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	0.52	0.56	0.55	0.52	0.54
Argentina	Peso argentino	2.34	2.90	3.01	2.01	2.65
Venezuela	Bolivar	2.13	3.06	2.89	2.08	3.03
Brasil	Real	5.94	6.76	7.42	5.58	6.37
Filipinas	Peso filipino	0.30	0.31	0.29	0.29	0.32

La Compañía ha operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde el año de 2003, lo cual afecta la capacidad de la subsidiaria para remitir dividendos fuera del país o realizar pagos en una moneda diferente a la local, lo que pudiera incrementar los precios de materias primas adquiridas en moneda local.

En Febrero de 2013, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial de 4.30 a 6.30 bolívares por dólar americano. Como resultado de esta devaluación, el estado consolidado de situación financiera de la subsidiaria venezolana de la Compañía reflejó una disminución en el capital contable de Ps. 3,700, aproximadamente, la cual se contabilizó desde el mes de Febrero 2013 como parte de otras partidas de la utilidad integral.

Al disponer de una operación extranjera (por ejemplo, una disposición de la participación total 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. Para todas las demás disposiciones parciales (e.g. disposiciones parciales de asociadas o negocios conjuntos que no resultan en una pérdida de influencia significativa o control conjunto), la participación proporcional del efecto de conversión es reclasificada a resultados.

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 2013, 2012 y 2011, las operaciones de la Compañía se clasifican como sigue:

País	Inflación Acumulada 2011- 2013	Tipo de Economía	Inflación Acumulada 2010- 2012	Tipo de Economía	Inflación Acumulada 2009- 2011	Tipo de Economía
México	12.2%	No hiperinflacionaria	12.3%	No hiperinflacionaria	12.3%	No hiperinflacionaria
Guatemala	14.8%	No hiperinflacionaria	15.8%	No hiperinflacionaria	11.6%	No hiperinflacionaria
Costa Rica	13.1%	No hiperinflacionaria	15.9%	No hiperinflacionaria	15.3%	No hiperinflacionaria
Panamá	15.2%	No hiperinflacionaria	16.7%	No hiperinflacionaria	13.7%	No hiperinflacionaria
Colombia	7.8%	No hiperinflacionaria	9.6%	No hiperinflacionaria	9.1%	No hiperinflacionaria
Nicaragua	20.7%	No hiperinflacionaria	25.7%	No hiperinflacionaria	18.6%	No hiperinflacionaria
Argentina	34.0%	No hiperinflacionaria	34.6%	No hiperinflacionaria	30.8%	No hiperinflacionaria
Venezuela	139.3%	Hiperinflacionaria	94.8%	Hiperinflacionaria	102.9%	Hiperinflacionaria
Brasil	18.9%	No hiperinflacionaria	19.4%	No hiperinflacionaria	17.4%	No hiperinflacionaria
Filipinas (método de participación)	11.3%	No hiperinflacionaria	11.1%	No hiperinflacionaria	12.7%	No hiperinflacionaria

A pesar que la inflación acumulada de la economía venezolana para el periodo 2010-2012 fue menor a 100%, estuvo muy cerca del 100%, 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 9). 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.

El valor razonable de un activo o pasivo se calcula utilizando supuestos que los participantes del mercado utilizarían para valorar el activo o pasivo, asumiendo que los participantes del mercado actúen en su mejor interés económico.

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 se originen.

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 2013 y 2012, no hubo inversiones clasificadas como mantenidas al vencimiento.

3.6.2.3 Activos financieros a valor razonable con efectos en resultados

Los activos financieros a valor razonable a través de utilidad o pérdida incluyen activos financieros mantenidos para negociar y activos financieros designados en su reconocimiento inicial a valor razonable a través de utilidad o pérdida. Los activos financieros se clasifican como mantenidos para negociar si se adquieren con la finalidad de su venta o recompra a corto plazo. Los derivados, incluyendo derivados implícitos por separado son también mantenidos para negociar a menos que sean designados como instrumentos de cobertura efectivos como se define en la NIC 39. Los activos financieros a valor razonable a través de utilidad o pérdida se registran en el estado de situación financiera a su valor razonable con los cambios netos en su valor razonable presentados como costos financieros (cambios netos negativos en valor razonable) o producto financiero (cambios netos positivos en su valor razonable) en el estado de resultados.

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 2013, 2012 y 2011, los ingresos por intereses por préstamos y cuentas por cobrar son reconocidos en el rubro de ingresos por intereses dentro de los estados consolidados de resultados son Ps. 61, 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.

3.7.3 Cobertura de valor razonable

El cambio en el valor razonable de un derivado de cobertura se reconoce en el estado de resultados como ganancia por fluctuación cambiaria. El cambio en el valor razonable de la partida cubierta que sea atribuible al riesgo cubierto es registrado como parte del valor en libros de la partida cubierta y también es reconocido en el estado de resultados como ganancia por fluctuación cambiaria.

Para las coberturas de valor razonable relacionadas con partidas registradas a su costo amortizado, cualquier ajuste en su valor en libros se amortiza en resultados durante el plazo restante de la cobertura utilizando el método de EIR. La amortización EIR podrá empezar tan pronto como exista un ajuste y, a más tardar cuando la partida cubierta deje de ser ajustada por los cambios en el valor razonable atribuibles al riesgo que se está cubriendo. Si la partida cubierta se da de baja, el valor razonable no amortizado es reconocido inmediatamente en el estado de resultados.

Cuando un compromiso firme no reconocido se designe como partida cubierta, el cambio acumulado posterior en el valor razonable del compromiso atribuible al riesgo cubierto, se reconocerá como un activo o pasivo con la correspondiente pérdida o ganancia reconocida en resultados.

3.8 Medición del valor razonable

La Compañía mide el valor razonable como derivados y activos no financieros, a su valor razonable en cada fecha de balance. Además, los valores razonables de los préstamos bancarios y documentos por pagar registrados al costo amortizado se describen en la Nota 18.

Valor razonable es el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición. La medición del valor razonable supondrá que la transacción de venta del activo o transferencia del pasivo tiene lugar:

- En el mercado principal del activo o pasivo; o
- En la ausencia de un mercado de capital, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo.

Una medición a valor razonable de un activo no financiero tendrá en cuenta la capacidad del participante de mercado para generar beneficios económicos mediante la utilización del activo en su máximo y mejor uso o mediante la venta de éste a otro participante de mercado que utilizaría el activo en su máximo y mejor uso.

La Compañía utiliza las técnicas de valuación que sean apropiadas a las circunstancias y sobre las cuales existan datos suficientes disponibles para medir el valor razonable, maximizando el uso de datos de entrada observables relevantes y minimizando el uso de datos de entrada no observables.

Todos los activos y pasivos utilizados al determinar el valor razonable se clasifican dentro de la jerarquía de valor razonable, descrita de la siguiente manera, basado en la información del nivel inferior que sea relevante a la medición del valor razonable:

- 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 y cuando exista poca o nula actividad de mercado para el activo o pasivo a la fecha de medición.

Para los activos y pasivos que se reconocen en los estados financieros de forma recurrente, la Compañía determina si las transferencias han ocurrido entre los niveles de la jerarquía reevaluando las categorías (basado en la información de nivel inferior que sea relevante para la medición del valor razonable en su totalidad) al final de cada período.

La Compañía determina las políticas y procedimientos tanto para la medición del valor razonable recurrente, como los que se describen en la Nota 20 y los pasivos no cotizados como deuda descritos en la Nota 18.

Para el propósito de las revelaciones del valor razonable, la Compañía ha determinado las clases de activos y pasivos sobre la base de la naturaleza, características y riesgos del activo o pasivo y el nivel de la jerarquía de valor razonable como se explicó anteriormente.

3.9 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.

3.10 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 y 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.

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

La Compañía tiene acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo. La mayoría de los acuerdos tienen una vigencia mayor a un año, y los costos relacionados son amortizados bajo el método de línea recta sobre la vigencia del contrato, con la amortización presentada como una reducción en la línea de ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, dicha amortización fue por Ps. 696, Ps. 970 y Ps. 793, respectivamente.

3.11 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos

3.11.1 Inversiones en asociadas

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.

Cuando las pérdidas de la asociada exceden el valor en libros de valor 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. 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.

3.11.2 Acuerdos conjuntos

Un acuerdo conjunto es un acuerdo del que dos o más partes tienen control conjunto. Control conjunto es el acuerdo contractual para compartir el control que existe sólo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieran el consentimiento unánime de todas las partes que comparten el control. La Compañía clasifica sus participaciones en acuerdos conjuntos ya sea como operaciones conjuntas o negocios conjuntos dependiendo de los derechos de la Compañía a los activos y obligaciones de los pasivos del acuerdo.

Un 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 Compañía reconoce su participación en los negocios conjuntos como una inversión utilizando el método de participación. Control conjunto es el reparto del control contractualmente decidido de un acuerdo, que existe solo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren el consentimiento unánime de las partes que comparten el control. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía no tiene participación en operaciones conjuntas.

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 negocio conjunto. La Compañía determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en negocio conjunto está deteriorada. En este caso, la Compañía calcula el monto del deterioro como la diferencia entre el valor recuperable del negocio conjunto y su valor en libros y reconoce el monto en la participación de la utilidad o pérdida de los negocios conjuntos utilizando el método de participación en el estado consolidado de resultados.

3.12 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 detallistas.

Las botellas retornables y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se deprecian de acuerdo con sus vidas útiles. Los depósitos de clientes recibidos se amortizan sobre la misma vida útil estimada de las botellas.

3.13 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; 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.

3.14 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.

La Compañía tiene contratos de embotellador separados con The Coca-Cola Company por cada territorio en donde opera, en los mismos términos y condiciones sustanciales. En México, la Compañía tiene nueve contratos de embotellador para los territorios de Coca-Cola FEMSA, dos expiran en junio 2023, dos en mayo 2025 y cinco contratos adicionales que surgieron de la fusión con Grupo Tampico, CIMSA, Grupo Fomento Queretano y Grupo YOLI expiran en septiembre 2014, abril y julio 2016 y dos en agosto 2014, respectivamente. El contrato de Argentina expira en septiembre 2014, el de Brasil en abril de 2014 y octubre de 2017, 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 la Compañía 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 prospectos de la Compañía.

3.15 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 recupera 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.

3.16 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 2013 y 2012, no se reconoció deterioro por los activos no financieros.

3.17 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 prorratean 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.

3.18 Pasivos financieros e instrumentos de capital

3.18.1 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 substancia de los acuerdos contractuales y las definiciones de un pasivo financiero y un instrumento de capital.

3.18.2 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.

3.18.3 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 subsequente

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

3.18.4 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.

3.19 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.

3.20 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 y retorno en planes de activos 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.

3.21 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.

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. 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.

3.22 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 2013, 2012 y 2011, el gasto de distribución ascendió a Ps. 17,971, 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. A partir del 1 de enero de 2014, la PTU en México será calculada utilizando la misma base de cálculo del impuesto a la utilidad, excepto por lo siguiente: a) no serán deducibles las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores y PTU pagada en el ejercicio; y b) pagos de impuestos exentos para los empleados son deducibles en el cálculo de la PTU.

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.

3.23 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.

3.23.1 Impuestos a la utilidad del periodo

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

3.23.2 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, excepto en el caso de Brasil, en donde algunos montos del crédito mercantil son, en algunas ocasiones, deducibles para efectos fiscales.

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.

En México, la tasa del impuesto a la utilidad es del 30% para los años de 2011, 2012 y 2013. Como resultado de la Reforma Fiscal Mexicana, que se menciona más adelante, para el año de 2014 se mantiene la tasa del 30%.

3.24 Transacciones con pagos basados en acciones

Los altos ejecutivos de la Compañía 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.

3.25 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.

3.26 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 y Adquisiciones

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 2013, 2012 y 2011, se presentan las fusiones y adquisiciones netas del efectivo asumido.

Mientras todas las adquisiciones reveladas en la parte inferior representan compañías de la red de distribución de la marca Coca-Cola, tales entidades no estaban bajo control común previo a la adquisición.

4.1.1 Adquisición de Grupo Spaipa

El 29 de octubre de 2013, a través de su subsidiaria brasileña Spal Industria Brasileira de Bebidas S.A., la Compañía completó la adquisición del 100% de Grupo Spaipa. Grupo Spaipa comprende la embotelladora Spaipa S.A. Industria Brasileira de Bebidas y tres compañías controladoras (en conjunto "Spaipa") por Ps. 26,856 en una transacción en efectivo. Spaipa es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera principalmente en el estado de Sao Paulo y el estado de Paraná. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en Sudámerica y en Latinoamérica. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 8 los cuales fueron registrados por la Compañía cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Spaipa fue incluida en los resultados de operación a partir de noviembre del 2013.

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía aún se encuentra en proceso de completar la asignación del precio de compra de esta transacción. Específicamente, está en el proceso de evaluar el valor razonable de los activos netos adquiridos, lo cual se encuentra en proceso de ser completado con la asistencia de un valuador externo experto. La Compañía anticipa la asignación de un gran componente de su precio de compra al valor del derecho de distribución con The Coca-Cola Company, el cual será un activo intangible de vida útil indefinida.

A continuación se presenta el valor razonable preliminar de los activos netos adquiridos de Spaipa:

		2013
Total activos corrientes, incluye efectivo adquirido de Ps. 3,800	Ps.	5,918
Total activos no corrientes		5,390
Derechos de distribución		13,731
Total activos		25,039
Total pasivos		(5,734)
Activos netos adquiridos		19,305
Crédito mercantil		7,551
Total contraprestación transferida	Ps.	26,856

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 la Compañía en Brasil. Se espera que el monto total del crédito mercantil reconocido sea deducible de impuestos por un importe de Ps. 22,202.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Spaipa desde el día la fecha de adquisición al 31 de diciembre de 2013:

Estado de resultados		2013
Ingresos totales	Ps.	2,466
Utilidad antes de impuestos		354
Utilidad neta		311

4.1.2 Adquisición de Companhia Fluminense de Refrigerantes.

El 22 de agosto de 2013, a través de su subsidiaria brasileña Spal Industria Brasileira de Bebidas S.A., la Compañía completó la adquisición del 100% de Companhia Fluminense de Refrigerantes ("Companhia Fluminense") por Ps. 4,657 en una transacción en efectivo. Companhia Fluminense es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que tiene presencia en los estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro y Sao Paulo. Esta adquisición fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en Sudamérica y en Latinoamérica. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 11 los cuales fueron registrados por la Compañía cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Companhia Fulminense fue incluida en los resultados de operación a partir de septiembre del 2013.

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía aún se encuentra en proceso de completar la asignación del precio de compra de esta transacción. Específicamente, está en el proceso de evaluar el valor razonable de los activos netos adquiridos, lo cual se encuentra en proceso de ser completado con la asistencia de un valuador externo experto. La Compañía anticipa la asignación de un gran componente de su precio de compra al valor del derecho de distribución con The Coca-Cola Company, el cual será un activo intangible de vida útil indefinida.

A continuación se presenta el valor razonable preliminar de los activos netos adquiridos de Companhia Fluminense:

		2013
Total activos corrientes, incluye efectivo adquirido de Ps. 9	Ps.	515
Total activos no corrientes		1,467
Derechos de distribución		2,634
Total activos		4,616
Total pasivos		(1,581)
Activos netos adquiridos		3,035
Crédito mercantil		1,622
Total contraprestación transferida	Ps.	4,657

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 la Compañía en Brasil. Se espera que el monto total del crédito mercantil sea deducible de impuestos por un importe de Ps.4,581.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Companhia Fluminense desde la fecha de adquisición al 31 de diciembre de 2013:

Estado de resultados		2013
Ingresos totales	Ps.	981
Pérdida antes de impuestos		(39)
Pérdida neta		(34)

4.1.3 Fusión con Grupo YOLI.

El 24 de mayo de 2013, la Compañía completó la fusión del 100% de Grupo YOLI. Grupo YOLI comprende la embotelladora YOLI de Acapulco, S.A. de C.V. y otras nueve compañías. Grupo YOLI es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera principalmente en el estado de Guerrero, así como en partes del estado de Oaxaca, México. Esta fusión fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 42,377,925 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, además el pago inmediato en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 1,109 a cambio del 100% de participación en Grupo YOLI, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 9,130, basado en el precio por acción de Ps. 189.27 del 24 de mayo de 2013. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 82 los cuales fueron registrados por la Compañía cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo YOLI fue incluido en los resultados de operación a partir de junio del 2013.

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

		2013
Total activos corrientes, incluye efectivo adquirido de Ps. 63	Ps.	837
Total activos no corrientes		2,144
Derechos de distribución		3,503
Total activos		6,484
Total pasivos		(1,487)
Activos netos adquiridos		4,997
Crédito mercantil		4,133
Total contraprestación transferida	Ps.	9,130

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 la Compañía en México. El importe total de crédito mercantil no será deducible.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo YOLI desde la fecha de adquisición al 31 de diciembre de 2013:

Estado de resultados		2013
Ingresos totales	Ps.	2,240
Utilidad antes de impuestos		70
Utilidad neta		44

4.1.4 Fusión con Grupo Fomento Queretano

El 4 de mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA completó la fusión del 100% de Grupo Fomento Queretano. Grupo Fomento Queretano comprende la embotelladora Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V. y otras tres compañías. Grupo Fomento Queretano es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en el estado de Querétaro, México. Esta fusión fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 45,090,375 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, 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 del 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. El importe total de crédito mercantil no será deducible para efectos fiscales.

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

4.1.5 Adquisición de Grupo CIMSA

El 9 de diciembre de 2011, la Compañía completó la fusión del 100% de Grupo CIMSA. Grupo CIMSA comprende la embotelladora Grupo Embotellador CIMSA, S.A. de C.V. y otras cuatro compañías. Grupo CIMSA es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola, que opera principalmente en los estados de Morelos y México, así como en algunas partes de los estados de Guerrero y Michoacán, México. Esta fusión fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 75,423,728 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, 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
Total activos corrientes, incluye efectivo adquirido de Ps. 188	Ps.	603
Total activos no corrientes		3,055
Derechos de distribución		6,186
Total activos		9,844
Total pasivos		(558)
Activos netos adquiridos		9,286
Crédito mercantil		1,831
Total contraprestación transferida	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. El importe total de crédito mercantil no será deducible para efectos fiscales.

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

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

4.1.6 Adquisición de Grupo Tampico

El 10 de octubre de 2011, la Compañía completó la fusión del 100% de Grupo Tampico. Grupo Tampico comprende la embotelladora Comercializadora la Pureza, S.A. de C.V. y otra compañía. Grupo Tampico es un embotellador de productos de la marca Coca-Cola que opera en los estados de Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz; así como en partes de los estados de Hidalgo, Puebla y Querétaro, México. Esta fusión fue realizada con el propósito de impulsar el liderazgo de la Compañía en México y Latinoamérica. La transacción involucró la emisión de 63,500,000 nuevas acciones de la Serie "L" de Coca-Cola FEMSA, además del pago en efectivo antes del cierre de la transacción por Ps. 2,436, a cambio del 100% de participación en Grupo Tampico, la cual se concretó a través de una fusión. El precio de compra total fue de Ps. 10,264, basado en el precio por acción de Ps. 123.27 del 10 de octubre de 2011. Los costos relacionados con la transacción fueron por Ps. 20 los cuales fueron registrados cuando se incurrieron como parte de los gastos de administración en los estados consolidados de resultados. Grupo Tampico fue incluido en los resultados de operación a partir de octubre de 2011.

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

		2011
Total activos corrientes, incluye efectivo adquirido de Ps. 22	Ps.	461
Total activos no corrientes		2,512
Derechos de distribución		5,499
Total activos		8,472
Total pasivos		(744)
Activos netos adquiridos		7,728
Crédito mercantil		2,536
Total contraprestación transferida	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. El importe total de crédito mercantil no será deducible para efectos fiscales.

A continuación se presenta información seleccionada del estado de resultados de Grupo Tampico desde la fecha de adquisición 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 de 2013 representa los estados financieros históricos de la Compañía, ajustados para dar efecto a (i) las adquisiciones de Spaipa y Companhia Fluminense y a la fusión de Grupo Yoli, mencionadas en los párrafos anteriores; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente con la depreciación pro forma de activos fijos de las compañías adquiridas.

	Resultados consolidados pro forma no auditados por el año terminado al 31 de diciembre, **2013**
Ingresos totales	Ps. 168,618
Utilidad antes de impuestos	15,958
Utilidad neta	10,375
Utilidad por acción	4.88

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

	Resultados consolidados pro forma no auditados por el año terminado al 31 de diciembre, 2012
Ingresos totales	Ps. 148,727
Utilidad antes de impuestos	20,080
Utilidad neta	13,951
Utilidad por acción	6.64

A continuación se presentan los resultados pro-forma de 2011 como si Grupo Tampico y Grupo CIMSA hubieran sido adquiridas el 1 de enero de 2011.

	Resultados consolidados pro forma no auditados por el año terminado 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 consiste en lo siguiente:

	2013	2012
Efectivo y saldos bancarios	Ps. 10,542	Ps. 5,520
Equivalentes de efectivo (ver Nota 3.5)	4,764	17,702
	Ps. 15,306	Ps. 23,222

NOTA 6. Valores negociables

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, los valores negociables se clasifican como disponibles para la venta. El detalle se muestra a continuación:

Disponibles para la venta [1] Títulos de Deuda	**2013**	2012
Costo de adquisición	Ps. -	Ps. 10
Utilidad no realizada reconocida en otras partidas de la utilidad integral	-	2
Total valores negociables a valor de mercado	Ps. -	Ps. 12

[1] Denominados en dólares americanos al 31 de diciembre de 2012.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, el efecto de valores negociables disponibles para la venta en los estados consolidados de resultados en el rubro de producto financiero fue por Ps. -, Ps. 4 y Ps. 34, respectivamente.

NOTA 7. Cuentas por Cobrar

		2013		2012
Clientes	Ps.	7,406	Ps.	6,361
Documentos por cobrar		184		377
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 14)		1,700		1,835
Préstamos a empleados		211		172
Anticipos de viajes para empleados		47		18
FEMSA y subsidiarias (partes relacionadas) (Nota 14)		27		379
Otras partes relacionadas (Nota 14)		199		181
Otros		583		335
Estimación para cuentas incobrables		(399)		(329)
	Ps.	9,958	Ps.	9,329

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 2013 y 2012.

Antigüedad de la cartera vencida pero no deteriorada		2013		2012
60-90 días	Ps.	20	Ps.	174
90-120 días		8		46
120 días en adelante		34		7
Total	Ps.	62	Ps.	227

7.2 Movimiento en saldo de la estimación para cuentas incobrables

		2013		2012		2011
Saldo inicial	Ps.	329	Ps.	298	Ps.	223
Estimación del ejercicio		138		280		126
Cargos y cancelación de cuentas incobrables		(24)		(221)		(83)
Actualización del saldo inicial en economías hiperinflacionarias y efectos cambiarios por tipos de cambio en monedas extranjeras		(44)		(28)		32
Saldo final	Ps.	399	Ps.	329	Ps.	298

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		2013		2012
60-90 días	Ps.	67	Ps.	2
90-120 días		11		10
120 días en adelante		321		317
Total	Ps.	399	Ps.	329

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 la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta y los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y 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 2013, 2012 y 2011 ascendieron a Ps. 4,206, Ps. 3,018 y Ps. 2,595, respectivamente.

NOTA 8. Inventarios

	2013	2012
Productos terminados	Ps. 2,402	Ps. 2,302
Materias primas	4,295	3,911
Refacciones no estratégicas	1,232	802
Mercancías en tránsito	946	1,014
Material de empaque	92	59
Otros	163	15
	Ps. 9,130	Ps. 8,103

Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía reconoció deterioro en sus inventarios por Ps. 457, Ps. 95 y Ps. 106 a su valor neto de realización presentado en los estados financieros consolidados.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, los movimientos en inventarios se incluyen en el estado consolidado de resultados en el rubro de costo de ventas y consisten en lo siguiente:

	2013	2012	2011
Movimiento en inventarios de productos terminados y producción en proceso	Ps. 9,247	Ps. 9,606	Ps. 10,685
Materias primas y consumibles	49,075	50,363	43,931
	Ps. 58,322	Ps. 59,969	Ps. 54,616

NOTA 9. Otros Activos Financieros Corrientes y Otros Activos Corrientes

9.1 Otros Activos Corrientes:

	2013	2012
Pagos anticipados	Ps. 1,334	Ps. 906
Acuerdos con clientes	148	128
Otros	101	1
	Ps. 1,583	Ps. 1,035

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, los pagos anticipados se integran por:

	2013	2012
Anticipos por inventarios	Ps. 469	Ps. 47
Publicidad y gastos promocionales pagados por anticipado	141	284
Anticipos a proveedores de servicios	212	289
Seguros pagados por anticipado	28	57
Otros	484	229
	Ps. 1,334	Ps. 906

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 2013, 2012 y 2011, ascendió a Ps. 5,391, Ps. 3,681 y Ps.4,121, respectivamente.

9.2 Otros Activos Financieros Corrientes:

	2013	2012
Efectivo restringido	Ps. 3,106	Ps. 1,465
Instrumentos financieros derivados (ver Nota 20)	28	58
	Ps. 3,134	Ps. 1,523

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 2013 y 2012, el valor razonable de los depósitos a corto plazo comprometidos fue:

	2013	2012
Bolívares venezolanos	Ps. 2,658	Ps. 1,141
Reales brasileños	340	183
Pesos colombianos	108	141
Total de efectivo restringido	Ps. 3,106	Ps. 1,465

NOTA 10. Inversión en Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

El detalle de las compañías contabilizadas bajo el método de participación al final del período de reporte son las siguientes:

			% de Participación		Valor en Libros	
Compañía	Actividad Principal	Lugar de Residencia	**2013**	2012	**2013**	2012
Negocios conjuntos:						
Compañía Panameña de Bebidas S.A.P.I. de C.V.	Bebidas	México	50.0%	50.0%	Ps. 892	Ps. 756
Dispensadoras de Café, S.A.P.I. de C.V.	Servicios	México	50.0%	50.0%	187	167
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA	Embotellado y distribución	Brasil	50.0%	50.0%	142	147
Coca-Cola Bottlers Philippines, Inc. (CCBPI)	Embotellado	Filipinas	51.0%	-	9,398	-
Asociadas:						
Jugos del Valle S.A.P.I de C.V. (1)	Bebidas	México	26.2%	25.1%	1,470	1,351
Holdfab2 Partiçipações Societárias, LTDA ("Holdfab2") (1) (2)	Bebidas	Brasil	-	27.7%	-	205
SABB - Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil LTDA (anteriormente Sucos del Valle do Brasil LTDA) (1) (2)	Bebidas	Brasil	-	19.7%	-	902
Leao Alimentos e Bebidas, Ltda. (1) (2)	Bebidas	Brasil	26.1%	-	2,176	-
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") (1)	Enlatado	México	32.8%	27.9%	181	141
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ("IMER") (1)	Reciclaje	México	35.0%	35.0%	90	74
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V. (1)	Productor de azúcar	México	36.3%	26.1%	2,034	1,447
KSP Participacoes LTDA (1)	Bebidas	Brasil	38.7%	38.7%	85	93
Otros Coca-Cola FEMSA:	Varios	Varios	Varios	Varios	112	69
					Ps. 16,767	Ps. 5,352

Método contable:

(1) La Compañía tiene influencia significativa en estas compañías por tener poder para participar en las decisiones operativas y financieras.

(2) Durante marzo de 2013, Holdfab2 Partiçipações Societárias, LTDA y SABB- Sistema de Alimentos e Bebidas Do Brasil, se fusionaron en Leao Alimentos e Bebidas, Ltda.

Como se menciona en la Nota 4, el 24 de mayo de 2013 y el 4 de mayo de 2012, Coca-Cola FEMSA completó la adquisición del 100% de Grupo YOLI y Grupo Fomento Queretano, respectivamente. Como parte de estas adquisiciones, la Compañía incrementó a 36.3% y 26.1% su participación en Promotora Industrial Azucarera S.A de C.V. respectivamente. La Compañía registró el incremento del interés adquirido a su valor razonable estimado.

En 2013, la Compañía realizó aportaciones de capital a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. por Ps. 27.

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 en México (una compañía de productos lácteos).

El 25 de enero de 2013, la Compañía finalizó la adquisición del 51% de Coca-Cola Bottlers Phillippines, Inc. (CCBPI) por un monto de $688.5 (Ps. 8,904) en una transacción en efectivo. Como parte del acuerdo, la Compañía tiene una opción de compra para adquirir el 49% restante de CCBPI en cualquier momento durante los siete años posteriores al cierre de la transacción. La Compañía también cuenta con una opción para vender el 51% su tenencia accionaria a The Coca-Cola Company en cualquier momento en el sexto año a partir del cierre de la transacción, a un precio que se basa en el valor razonable de CCBPI a la fecha de adquisición (ver Nota 20.7).

A partir de la fecha de adquisición y hasta el 31 de diciembre de 2013, los resultados de CCBPI han sido reconocidos por la Compañía mediante el método de participación, debido a la existencia de ciertos derechos de voto con participación sustantiva de The Coca-Cola Company en las actividades relevantes de la operación del embotellador que existen durante los primeros 3 años de tenencia.

A continuación se muestra un resumen con la información financiera de las asociadas inmateriales de la Compañía registradas bajo el método de participación:

	2013	2012	2011
Total activos corrientes	Ps. 8,232	Ps. 6,958	Ps. 7,038
Total activos no corrientes	11,750	12,023	9,843
Total pasivos corrientes	4,080	3,363	3,376
Total pasivos no corrientes	3,575	2,352	2,067
Ingresos totales	20,889	16,609	16,087
Costos y gastos totales	20,581	15,514	14,894
Utilidad neta	497	858	1,053

A continuación se muestra un resumen con la información financiera de los negocios conjuntos inmateriales de la Compañía registrados bajo el método de participación:

	2013	2012	2011
Total activos corrientes	Ps. 8,622	Ps. 1,612	Ps. 1,091
Total activos no corrientes	13,561	2,616	3,097
Total pasivos corrientes	6,547	1,977	2,053
Total pasivos no corrientes	960	106	141
Ingresos totales	16,844	2,187	2,095
Costos y gastos totales	16,622	2,262	2,093
Utilidad (pérdida) neta	125	(77)	(7)

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 de 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

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 **2013**	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
Compras	77	120	1,512	1,445	1,435	5,685	-	341	10,615
Activos adquiridos en combinación de negocios	534	2,268	2,414	- 428	96	614	-	264	6,618
Transferencia de proyectos en proceso a terminados	389	750	875	1,144	785	(3,991)	48	-	-
Transferencia a activos clasificados como mantenidos para su venta	-	-	(189)	-	-	-	-	-	(189)
Bajas	(1)	(168)	(968)	(749)	(324)	(332)	(12)	(14)	(2,568)
Efectos de conversión de monedas extranjeras	(250)	(1,331)	(3,588)	(1,135)	(466)	(208)	(99)	(55)	(7,132)
Cambios en el valor razonable de activos por reconocimiento de inflación	228	1,191	2,252	603	46	165	-	277	4,762
Capitalización costos por financiamiento	-	-	32	-	-	-	-	-	32
Costo al 31 de diciembre de **2013**	Ps. 4,840	Ps. 14,730	Ps. 33,181	Ps. 14,755	Ps. 7,386	Ps. 5,601	Ps. 474	Ps. 1,553	Ps. 82,520

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)

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 **2013**	Ps. -	Ps. (3,687)	Ps. (14,685)	Ps. (7,125)	Ps. (1,988)	Ps. -	Ps. (65)	Ps. (315)	Ps. (27,865)
Depreciación del ejercicio	-	(297)	(2,639)	(1,631)	(1,662)	-	(46)	(96)	(6,371)
Transferencia a activos clasificados como mantenidos para su venta	-	-	88	-	-	-	-	-	88
Bajas	-	160	953	785	33	-	12	6	1,949
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	587	2,044	755	143	-	8	73	3,610
Cambios en el valor razonable de activos por reconocimiento de inflación	-	(583)	(993)	(442)	(6)	-	-	(122)	(2,146)
Depreciación acumulada Al 31 de diciembre de 2013	Ps. -	Ps. (3,820)	Ps. (15,232)	Ps. (7,658)	Ps. (3,480)	Ps. -	Ps. (91)	Ps. (454)	Ps. (30,735)

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 31 de diciembre de 2011	Ps. 3,404	Ps. 7,402	Ps. 15,624	Ps. 4,877	Ps. 3,084	Ps. 3,028	Ps. 310	Ps. 373	Ps. 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
Al 31 de diciembre de **2013**	Ps. 4,840	Ps. 10,910	Ps. 17,949	Ps. 7,097	Ps. 3,906	Ps. 5,601	Ps. 383	Ps. 1,099	Ps. 51,785

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía capitalizó costos de financiamiento por Ps. 32, Ps. 16 y Ps. 17, respectivamente, los cuales surgen de Ps. 790, Ps. 196 y Ps. 256 de activos calificables. Los montos fueron capitalizados asumiendo una tasa de capitalización anual de 4.1%, 4.3% y 5.8%, respectivamente.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 el gasto financiero y las pérdidas y ganancias por fluctuación cambiaria se muestran como sigue:

	2013	2012	2011
Gasto financiero y ganancias por fluctuación cambiaria, neto	Ps. 3,830	Ps. 1,284	Ps. 1,313
Monto capitalizado [1]	57	38	185
Importe neto en los estados consolidados de resultados	Ps. 3,773	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

Costo	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
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	Ps. 54,938	Ps. 4,515	Ps. 96	Ps. 1,873	Ps. 1,431	Ps. 142	Ps. 62,995
Saldo al 1 de enero de 2012	Ps. 54,938	Ps. 4,515	Ps. 96	Ps. 1,873	Ps. 1,431	Ps. 142	Ps. 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 de costos por financiamiento	-	-	-	-	22	-	22
Saldo al 31 de diciembre de 2012	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 102	Ps. 2,369	Ps. 1,019	Ps. 244	Ps. 67,976
Saldo al 1 de enero de **2013**	Ps. 57,270	Ps. 6,972	Ps. 102	Ps. 2,369	Ps. 1,019	Ps. 244	Ps. 67,976
Compras	-	-	-	107	565	82	754
Activos adquiridos en combinaciones de negocios	19,868	13,306	55	43	-	17	33,289
Transferencia de sistemas en desarrollo a terminados	-	-	-	172	(172)	-	-
Efectos de conversión de monedas extranjera	(1,828)	(356)	(10)	(75)	-	(14)	(2,283)
Cambios en el valor de activos por reconocimiento de la inflación	417	-	-	-	-	-	417
Capitalización de costos por financiamiento	-	-	-	25	-	-	25
Saldo al 31 de diciembre de **2013**	Ps. 75,727	Ps. 19,922	Ps. 147	Ps. 2,641	Ps. 1,412	Ps. 329	Ps.100,178
Amortización acumulada							
Saldo al 1 de enero de 2011	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (588)	Ps. -	Ps. (3)	Ps. (591)
Amortización acumulada	-	-	-	(187)	-	(41)	(228)
Bajas	-	-	-	2	-	-	2
Efectos de conversión de monedas extranjeras	-	-	-	(15)	-	-	(15)
Saldo al 31 de diciembre de 2012	-	-	-	(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	-	-	-	(856)	-	(107)	(963)
Gasto por amortización	-	-	-	(223)	-	(64)	(287)
Bajas	-	-	-	2	-	-	2
Efectos de conversion de monedas extranjeras	-	-	-	35	-	9	44
Saldo al 31 de diciembre de **2013**	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. (1,042)	Ps. -	Ps. (162)	Ps. (1,204)
Saldo al 31 de diciembre de 2011	Ps. 54,938	Ps. 4,515	Ps. 96	Ps. 1,085	Ps. 1,431	Ps. 98	Ps. 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
Saldo al 31 de diciembre de **2013**	Ps. 75,727	Ps. 19,922	Ps. 147	Ps. 1,599	Ps. 1,412	Ps. 167	Ps. 98,974

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía capitalizó costos de financiamiento por Ps. 25, Ps. 22 y Ps. 168, respectivamente los cuales surgen de Ps. 630, 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 4.1%, 4.3% y 5.8%.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2013, 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. 80 y Ps. 206, respectivamente.

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 con un intervalo de 3 a 10 años.

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.	2013	2012
México	Ps. 55,126	Ps. 47,492
Guatemala	303	299
Nicaragua	390	407
Costa Rica	1,134	1,114
Panamá	785	781
Colombia	5,895	6,387
Venezuela	3,508	3,236
Brasil	28,405	4,416
Argentina	103	110
Total	Ps. 95,649	Ps. 64,242

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

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

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

Los supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2012 fueron los siguientes:

UGE	CPPC Reaal	Inflación Anual Esperada Largo Plazo 2013-2023	Tasas de Crecimiento de Volumen Esperadas 2014-2022
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 supuestos clave por UGE para la prueba de deterioro al 31 de diciembre de 2013 son los siguientes:

UGE	CPPC Real	Inflación Anual Esperada a Largo Plazo 2014-2023	Tasas de Crecimiento de Volumen Esperadas 2014-2023
México	5.1%	3.9%	1.3%
Colombia	6.0%	3.0%	5.0%
Venezuela	10.8%	32.2%	2.5%
Costa Rica	7.2%	5.0%	2.4%
Guatemala	9.7%	5.2%	5.2%
Nicaragua	12.5%	6.3%	4.1%
Panamá	7.1%	4.2%	5.7%
Argentina	10.9%	11.1%	3.8%
Brasil	5.9%	6.0%	4.4%

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

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía realizó una sensibilidad del cálculo del deterioro, tomando en cuenta un cambio adverso en CPPC, de acuerdo con la prima de riesgo país, utilizando para cada país la desviación relacionada entre capital y títulos públicos y una sensibilidad adicional al volumen de 100 puntos base, a excepción de México y concluyó que no se registraría ningún deterioro.

UGE	Cambio en CPPC	Cambio en crecimiento de Volumen TCAC [1]	Efecto en Valuación
México	+2.5 %	-0.25 %	Aprueba por 2.9x
Colombia	+0.9 %	-1.0 %	Aprueba por 4.6x
Venezuela	+5.5 %	-1.0 %	Aprueba por 7.4x
Costa Rica	+0.3 %	-1.0 %	Aprueba por 2.6x
Guatemala	+2.0 %	-1.0 %	Aprueba por 3.5x
Nicaragua	+4.1 %	-1.0 %	Aprueba por 1.5x
Panamá	+1.8 %	-1.0 %	Aprueba por 8.4x
Argentina	+3.8 %	-1.0 %	Aprueba por 78.8x
Brasil	+3.7 %	-1.0 %	Aprueba por 8.1x

[1] Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (TCAC)

NOTA 13. Otros activos no corrientes y otros activos financieros no corrientes

13.1 Otros Activos no corrientes:

		2013		2012
Acuerdos con clientes, neto	Ps.	314	Ps.	278
Gastos de publicidad no corrientes pagados por anticipado		102		78
Depósitos en garantía [1]		991		947
Anticipo de bonos		116		117
Anticipos para adquisiciones de propiedad, planta y equipo		866		716
Pagos basados en acciones		306		306
Otros		568		381
	Ps.	3,263	Ps.	2,823

[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

13.2 Otros Activos Financieros no corrientes:

		2013		2012
Cuentas por cobrar no corrientes a Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V., pagaderas en 2021	Ps.	893	Ps.	828
Otros activos financieros no corrientes		176		32
Instrumentos financieros derivados		250		65
	Ps.	1,319	Ps.	925

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, el valor razonable de las cuentas por cobrar a largo plazo representó Ps. 957 y Ps. 994, respectivamente. El valor razonable se determina con el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para cobros con montos y vencimientos similares, que se considera en el nivel 2 en la jerarquía del valor razonable.

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

Los saldos y operaciones entre la Compañía y sus subsidiarias 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:

		2013		2012
Saldos:				
Activos (corrientes incluidos en cuentas por cobrar)				
Deuda de FEMSA y Subsidiarias (ver Nota 7) [1] [4]	Ps.	27	Ps.	379
Deuda de The Coca-Cola Company (ver Nota 7) [1] [4]		1,700		1,835
Deuda de Grupo Heineken Company [1]		163		141
Otras cuentas por cobrar [1]		36		40
Activos (no corrientes incluidos en otros activos financieros no corrientes)				
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V. [5]		893		828
	Ps.	2,819	Ps.	3,223

Pasivos (incluidos en proveedores y otros pasivos y préstamos)		2013		2012
Pasivos (pasivos corrientes)				
Deuda con FEMSA y Subsidiarias (ver Nota 7.3) [3] [4]	Ps.	877	Ps.	1,057
Deuda con The Coca-Cola Company [3] [4]		5,562		4,088
Deuda con Grupo Heineken Company [3]		291		235
Banco Nacional de México , S.A. [2] [6]		1,962		-
Grupo Tampico [6]		-		7
Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. S.A. de C.V. [5]		2		-
Otras cuentas por pagar [3]		395		429
Pasivos (pasivos no corrientes)				
BBVA Bancomer, S.A. [2] [6]		979		981
	Ps.	10,068	Ps.	6,797

[1] Presentada en cuentas por cobrar.

[2] Registrada en préstamos bancarios.

[3] Registrada en cuentas por pagar.

[4] Tenedora.

[5] Negocio conjunto.

[6] Miembro del consejo

Los saldos con partes relacionadas se consideran recuperables. Por consiguiente, por los años que terminaron 31 de diciembre de 2013 y 2012, 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	2013	2012	2011
Ingresos:			
Ventas a partes relacionadas	Ps. 3,271	Ps. 5,111	Ps. 2,186
Intereses recibidos de Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V.	61	58	40
Intereses recibidos de Grupo Financiero Banamex S.A. de C.V.	34	-	-
Intereses recibidos de BBVA Bancomer S.A. de C.V.	36	-	-
Egresos:			
Compras y otros gastos de FEMSA	5,200	4,484	3,652
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company	22,988	23,886	20,882
Compras de materia prima, cerveza y gastos de operación a Heineken	3,734	2,598	3,343
Gastos de publicidad pagados a The Coca-Cola Company	1,291	1,052	872
Intereses y honorarios pagados a BBVA Bancomer, S.A. de C.V. [1]	46	51	51
Compras a Jugos del Valle	1,814	1,577	1,248
Compras de azúcar a Promotora Industrial Azucarera S.A. de C.V.	956	423	52
Compras de azúcar a Beta San Miguel	1,557	1,439	1,398
Compras de azúcar, lata y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.	670	711	701
Compras de productos enlatados a IEQSA	615	483	262
Compras de materia prima y gastos de operación a compañías afiliadas de Grupo Tampico	-	-	175
Intereses pagados a Grupo Financiero Banamex, S.A. de C.V. [1]	19	-	6
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)	124	99	56
Compras de jugo y leche en polvo a Compañía Panameña de Bebidas, S.A.P.I. de C.V.	-	-	60
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. [1]	69	68	37
Intereses pagados a The Coca-Cola Company	60	24	7
Primas de seguros por pólizas con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. [1]	16	17	20
Otros gastos con partes relacionadas	44	191	83

[1] Uno o más miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de la Compañía son también miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de las compañías con las que se realizaron estas transacciones.

Como se menciona en la Nota 10, en enero de 2013, la Compañía adquirió el 51% de participación en CCBPI a The Coca-Cola Company. La participación restante de CCBPI es propiedad de The Coca-Cola Company y la Compañía tiene actualmente vigente una opción de compra y una opción de venta relacionada a la participación relacionada con el capital de CCBPI.

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

	2013	2012	2011
Beneficios a empleados a corto plazo	Ps. 770	Ps. 635	Ps. 426
Beneficios por terminación	5	13	10
Pagos basados en acciones	273	253	331

NOTA 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 2013, 2012 y 2011, los activos, pasivos y transacciones denominados en moneda extranjera, expresados en pesos mexicanos (montos contractuales), son:

	Activos		Pasivos	
Saldos [1]	Corrientes	No Corrientes	Corrientes	No Corrientes
Al 31 de diciembre de **2013**				
Dólares Americanos	3,163	793	5,479	40,852
Euros	-	-	36	-
Al 31 de diciembre de 2012				
Dólares Americanos	13,379	723	6,304	14,493
Euros	-	-	38	-

[1] Montos contractuales

Operaciones	Ingresos	Compra de Materia Prima	Gasto por Intereses	Adquisición de activos	Otros
Al 31 de diciembre de **2013**					
Dólares Americanos	409	13,068	432	-	731
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			19 de febrero
	2013	2012	2011	2014
Dólar Americano	13.0765	13.0101	13.9787	13.2714

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 planes de retiro, prima de antigüedad y beneficios posteriores al empleo. Los beneficios varían dependiendo del país donde se encuentran los empleados. Más adelante se presenta el tratamiento que da la Compañía a obligaciones laborales en México, Brasil y Venezuela; los cuales incluyen sustancialmente la mayoría de aquellos que fueron registrados en los estados financieros consolidados.

16.1 Premisas

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

México	**2013**	2012	2011
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	7.50%	7.10%	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)	EMSSA82-89 (1)	EMSSA82-89 (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

Brasil	**2013**	2012	2011
Financiero:			
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	10.70%	9.30%	9.70%
Incremento de sueldos	6.80%	5.00%	5.00%
Incrementos futuros de pensiones	5.80%	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	Brazil (3)	Brazil (3)	Brazil (3)

(1) IMSS. Experiencia Mexicana del Instituto Mexicano del Seguro Social
(2) UP84. Tabla de mortalidad unisex(3) Experiencia de la subsidiaria de la Compañía en Brasil
(3) La rotación del personal se basa en la experiencia de la compañía subsidiaria en Brasil.

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

Venezuela	2013	2012
Financiero:		
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos	1.00%	1.50 %
Incremento de sueldos	1.50%	1.50 %
Biométrico:		
Mortalidad	EMSSA82-89 (1)	EMSSA82-89 (1)
Incapacidad	IMSS-97 (2)	IMSS-97 (2)
Edad de retiro normal	65 años	65 años
Tabla de rotación de personal	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

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
2014	Ps. 254	Ps. 16	Ps. 32
2015	119	14	30
2016	126	15	35
2017	169	16	45
2018	154	17	51
2019 al 2023	1,091	126	445

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

		2013		2012
Plan de Pensiones y Jubilaciones:				
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	773	Ps.	800
Obligaciones por personal activo		1,187		849
Obligaciones por beneficios adquiridos		1,960		1,649
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre la obligaciones de beneficios acumulados		706		745
Obligaciones por beneficios definidos		2,666		2,394
Fondos del plan de pensiones a valor razonable		(1,211)		(1,113)
Efecto del tope de activos		94		105
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	1,549	Ps.	1,386
Prima de Antigüedad:				
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	20	Ps.	13
Obligaciones por beneficios no adquiridos		202		142
Obligaciones por beneficios acumulados		222		155
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre las obligaciones de beneficios acumulados		131		71
Obligaciones por beneficios definidos		353		226
Fondos del plan de prima de antigüedad a valor razonable		(90)		(18)
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	263	Ps.	208
Beneficios Posteriores al Empleo:				
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	32	Ps.	36
Obligaciones por beneficios no adquiridos		113		79
Obligaciones por beneficios acumulados		145		115
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre las obligaciones de beneficios acumulados		598		479
Pasivo por beneficios definidos netos	Ps.	743	Ps,	594
Total de otros beneficios a empleados no corrientes y posteriores al empleo	Ps.	2,555	Ps.	2,188

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:

		2013		2012
Plan de Pensiones y Jubilaciones:				
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	165	Ps.	193
Obligaciones por personal activo		101		73
Obligaciones por beneficios adquiridos		266		266
Exceso de obligaciones por beneficios definidos proyectados sobre la obligaciones de beneficios acumulados		47		47
Obligaciones por beneficios definidos		313		313
Fondos del plan de pensiones a valor razonable		(498)		(589)
Activo por beneficios definidos netos		(185)		(276)
Efecto del tope de activos		94		105
Activo por beneficios definidos netos después del tope de activos	Ps.	(91)	Ps.	(171)

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	2013	2012
Rendimiento fijo:		
Instrumentos bursátiles	20%	10%
Rentas vitalicias	5%	4%
Instrumentos bancarios	2%	3%
Instrumentos del gobierno federal	48%	60%
Rendimiento variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	25%	23%
	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. No hay requisitos mínimos de financiamiento de las contribuciones en Brasil ni contractuales ni otorgadas.

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

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

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

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

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

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

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

El 7 de mayo de 2012, la Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela modificó la Ley Orgánica del Trabajo, las Trabajadoras y los Trabajadores (LOTTT), que establece un nivel mínimo de beneficios para bienestar social a los que los trabajadores tienen derecho cuando su relación laboral termine por cualquier razón. Este beneficio se calcula con base en el último salario recibido por el trabajador y retroactivo al 19 de junio de 1997, para cualquier empleado que se unió a la compañía antes de esta fecha. Para empleados que se unieron a la compañía después de 19 de junio 1997, el cálculo se basa en la fecha en que se unió a la compañía. Es necesario realizar un cálculo actuarial basado en el método de crédito unitario proyectado para determinar el importe de las obligaciones laborales que puedan surgir. Como resultado del cálculo inicial, se registró un importe de Ps. 381 en el rubro de otros gastos en el estado consolidado de resultados, para reflejar el efecto del costo laboral de servicios pasados durante el año concluido el 31 de diciembre de 2012. (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:

	2013	2012
México		
Cartera:		
Deuda:		
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	Ps. 3	Ps. 3
Grupo Financiero Banorte, S.A.B. de C.V.	-	8
Grupo Industrial Bimbo, S. A. B. de C. V.	3	3
Grupo Financiero Banamex, S.A.B. de C.V.	22	21
El Puerto de Liverpool	5	5
Teléfonos de México, S.A. de C.V.	4	-
Capital:		
Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.	11	1
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	19	8
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V.	3	10
Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A.B. de C.V.	1	8
Alfa, S.A.B. de C.V.	4	5
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	1	-

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

Brasil		
Portafolio:		
Deuda:		
HSBC - Sociedad de inversión Atuarial INPC (Brasil)	Ps. 383	Ps. 485
Capital:		
HSBC - Sociedad de inversión Atuarial INPC (Brasil)	114	104

Durante los años terminados el 31 de diciembre 2013 y 2012, 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
2013	Costo Laboral	Costo de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto sobre el Pasivo neto por Beneficios Definidos	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos, neto de impuestos
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps. 139	Ps. 8	Ps. (7)	Ps. 90	Ps. 178
Prima de antigüedad	28	-	-	15	25
Beneficios posteriores al empleo	48	-	-	67	205
Total	Ps. 215	Ps. 8	Ps. (7)	Ps. 172	Ps. 408

	Income statement				OPUI
2011	Costo Laboral	Costo de Servicios Pasados	Utilidad o Pérdida por Liquidación	Interés Neto sobre el Pasivo neto por Beneficios Definidos	Remediciones del Pasivo Neto por Beneficios Definidos, neto de impuestos
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps. 119	Ps. -	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. -	Ps. 145	Ps. 263

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

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la Compañía incluyó Ps. 215, 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, netas de impuestos, fueron las siguientes:

	2013	2012	2011
Monto acumulado en otras partidas de la utilidad integral al inicio del periodo	Ps. 263	Ps. 138	Ps. 132
Reconocidas durante el año (pasivo por obligación y planes de activo)	180	99	67
Ganancias y pérdidas actuariales que surgen de cambios en supuestos financieros	(19)	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)	(16)	(13)	(1)
Monto acumulado en otras partidas de la utilidad integral al final del periodo, neto de impuestos	Ps. 408	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.

	2013	2012	2011
Planes de Pensiones y Jubilaciones:			
Saldo inicial	Ps. 2,394	Ps. 2,160	Ps. 1,636
Costo laboral	139	119	103
Ganancia o pérdida en liquidación	(7)	-	-
Costo Financiero	171	159	139
Ganancias o pérdidas actuariales	(73)	81	60
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria	(55)	(69)	49
Beneficios pagados	(85)	(87)	(77)
Ajustes	8	-	-
Adquisiciones	174	31	250
	Ps. 2,666	Ps. 2,394	Ps. 2,160
Prima de Antigüedad:			
Saldo inicial	Ps. 226	Ps. 167	Ps. 95
Costo laboral	28	22	15
Costo Financiero	19	11	8
Ganancias o pérdidas actuariales	7	24	(2)
Beneficios pagados	(26)	(12)	(11)
Adquisiciones	99	14	62
	Ps. 353	Ps. 226	Ps. 167
Beneficios Posteriores al Empleo:			
Saldo inicial	Ps. 594	Ps. -	Ps. -
Costo laboral	48	49	-
Costo Financiero	67	63	-
Ganancias o pérdidas actuariales	237	108	-
Ganancia por fluctuación cambiaria	(187)	(1)	-
Beneficios pagados	(16)	(6)	-
Costo de servicios pasados	-	381	-
	Ps. 743	Ps. 594	Ps. -

16.6 Cambios en el saldo de los activos del plan

	2013	2012	2011
Plan de Pensiones y Jubilaciones			
Saldo inicial	Ps. 1,113	Ps. 1,068	Ps. 774
Rendimiento real de los activos del plan	8	100	40
(Ganancia) pérdida por fluctuación cambiaria	(73)	(91)	5
Rentas vitalicias	18	-	32
Beneficios pagados	-	(12)	(12)
Ajustes	16	-	-
Adquisiciones	129	48	229
Saldo final	Ps. 1,211	Ps. 1,113	Ps. 1,068
Prima de Antigüedad			
Saldo inicial	Ps. 18	Ps. 19	Ps. -
Rendimiento real de los activos del plan	-	(1)	(1)
Adquisiciones	72	-	20
Saldo final	Ps. 90	Ps. 18	Ps. 19

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

16.7 Variación de las premisas

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

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

El siguiente cuadro presenta el impacto en términos absolutos de una variación del 0.5% en los supuestos actuariales más importantes sobre el pasivo neto por beneficios definidos asociados con los planes de beneficios definidos de la Compañía. La sensibilidad de 0.5% en las hipótesis actuariales significativas está basada en una proyección a largo plazo de las tasas de descuento de México y una proyección en las curvas de rendimiento de los bonos soberanos a largo plazo.

+0.5%:	Estado de Resultados				OPUI
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo neto por beneficios definidos	Costo Laboral	Costo 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. 131	Ps. (8)	Ps. (7)	Ps. 74	Ps. 35
Prima de antigüedad	27	-	-	15	18
Beneficios posteriores al empleo	44	-	-	64	253
Total	Ps. 202	Ps. (8)	Ps. (7)	Ps. 153	Ps. 306

	Estado de Resultados				OPUI
Incremento de sueldos esperado	Costo Laboral	Costo 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. 148	Ps. (8)	Ps. (7)	Ps. 88	Ps. 270
Prima de antigüedad	30	-	(1)	16	54
Beneficios posteriores al empleo	56	-	-	76	411
Total	Ps. 234	Ps. (8)	Ps. (8)	Ps. 180	Ps. 735

-0.5%:	Estado de Resultados				OPUI
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo neto por beneficios definidos	Costo Laboral	Costo 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. 147	Ps. (8)	Ps. (7)	Ps. 85	Ps. 326
Prima de antigüedad	30	-	(1)	14	59
Beneficios posteriores al empleo	52	-	-	72	382
Total	Ps. 229	Ps. (8)	Ps. (8)	Ps. 171	Ps. 767

	Estado de Resultados				OPUI
Tasa de descuento usada para calcular la obligación por beneficios definidos y el interés neto sobre el pasivo neto por beneficios definidos	Costo Laboral	Costo 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. 133	Ps. (9)	Ps. (7)	Ps. 73	Ps. 48
Prima de antigüedad	27	-	-	14	22
Beneficios posteriores al empleo	42	-	-	57	231
Total	Ps. 202	Ps. (9)	Ps. (7)	Ps. 144	Ps. 301

16.8 Gasto por beneficios a empleados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, los gastos por beneficios a empleados reconocidos en los estados consolidados de resultados son los siguientes:

	2013	2012	2011
Incluido en costo de ventas:			
Sueldos y salarios	Ps. 5,978	Ps. 4,590	Ps. 3,733
Costos de seguridad social	837	603	475
Participación a los Trabajadores en la Utilidad	399	323	246
Costos de pensiones y primas de antigüedad (Nota 16.4)	51	43	35
Gasto por pago basado en acciones (Nota 17.2)	3	7	2
Incluido en gastos de venta y distribución:			
Sueldos y salarios	12,878	8,417	7,783
Costos de seguridad social	2,416	1,210	1,018
Participación a los Trabajadores en la Utilidad	1,181	1,015	751
Costos de pensiones y primas de antigüedad (Nota 16.4)	56	47	27
Gasto por pago basado en acciones (Nota 17.2)	6	9	4
Incluido en gastos de administración:			
Sueldos y salarios	3,939	5,877	5,033
Costos de seguridad social	504	462	436
Participación a los Trabajadores en la Utilidad	81	76	62
Costos de pensiones y primas de antigüedad (Nota 16.4)	60	51	56
Beneficios posteriores al empleo (Nota 16.4)	48	49	-
Gasto por pago basado en acciones (Nota 17.2)	184	165	115
Incluido en otros gastos:			
Beneficios posteriores al empleo (Nota 16)	-	381	-
Total gasto por beneficios a empleados	Ps. 28,621	Ps. 23,325	Ps. 19,776

NOTA 17. Programa de Bonos

17.1 Objetivos cuantitativos y cualitativos

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

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

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

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se calcula con base en un porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas cada año. Los bonos son registrados como parte del estado de resultados y es pagado en efectivo al año siguiente. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 533, 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 2013, 2012 y 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 2013, 2012 y 2011, las acciones asignadas conforme a los planes de incentivos a los ejecutivos de la Compañía fueron como sigue:

	Número de acciones		
Plan de incentivos	FEMSA	KOF	Periodo de adjudicación
2006	169,445	497,075	2007-2011
2007	290,880	819,430	2008-2012
2008	1,901,108	1,267,490	2009-2013
2009	1,888,680	1,340,790	2010-2014
2010	1,456,065	1,037,610	2011-2015
2011	968,440	656,400	2012-2016
2012	956,685	741,245	2013-2017
2013	539,020	370,200	2014-2018
Total	8,170,323	6,730,240	

Para los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, el gasto total reconocido del periodo procedente de transacciones con pagos basados en acciones, utilizando el modelo de fecha de adjudicación, fue de Ps. 193, Ps. 181 y Ps. 122, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, los activos registrados por Coca-Cola FEMSA en sus estados consolidados de situación financiera fueron de Ps. 306 y Ps. 306, respectivamente, ver Nota 13.

NOTA 18. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

(en millones de pesos mexicanos)	Al 31 de diciembre de 2013 2014	2015	2016	2017	2018	2019 en adelante	Valor en libros al 31 de diciembre de 2013	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2013	Valor en libros al 31 de diciembre de 2012
Deuda a corto plazo:									
Deuda a tasa fija:									
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	Ps. 495	Ps. -	Ps -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 495	Ps. 489	Ps. 291
Tasa de interés	25.4%	-	-	-	-	-	25.4%	25.4%	19.2%
Deuda a tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	3,903
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	0.6%
Total deuda a corto plazo	Ps. 495	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 495	Ps. 489	Ps. 4,194
Deuda a largo plazo:									
Deuda a tasa fija:									
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	Ps. 259	Ps. 71	Ps. 28	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 358	Ps. 327	Ps. 529
Tasa de interés	21.8%	16.8%	15.3%	-	-	-	20.3%	20.3%	19.9%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	8	15	16	16	15	41	111	85	65
Tasa de interés	4.3%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.1%	3.4%	3.4%	4.5%
Arrendamiento financiero	238	214	184	157	84	82	959	811	11
Tasa de interés	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.5%
Dólares americanos									
Notas Senior	-	-	-	-	13,022	21,250	34,272	35,327	6,458
Tasa de interés	-	-	-	-	2.4%	4.4%	3.7%	3.7%	4.6%
Préstamos bancarios	97	26	-	-	-	-	123	125	-
Tasa de interés	3.8%	3.8%	-	-	-	-	3.8%	3.8%	-
Pesos mexicanos									
Certificados Bursátiles	-	-	-	-	-	9,987	9,987	9,427	2,495
Tasa de interés	-	-	-	-	-	6.2%	6.2%	6.2%	8.3%
Subtotal	602	326	228	173	13,121	31,360	45,810	46,102	9,558

(en millones de pesos mexicanos)	Al 31 de diciembre de 2013 2014	2015	2016	2017	2018	2019 en adelante	Valor en libros al 31 de diciembre de 2013	Valor Razonable al 31 de diciembre de 2013	Valor en libros al 31 de diciembre de 2012
Deuda a tasa variable:									
Dólares americanos									
Préstamos bancarios	-	-	1,566	-	4,277	-	5,843	5,897	7,990
Tasa de interés	-	-	1.1%	-	0.8%	-	0.9%	0.9%	0.9%
Pesos mexicanos									
Certificados bursátiles	-	-	2,517	-	-	-	2,517	2,500	2,511
Tasa de interés	-	-	3.9%	-	-	-	3.9%	3.9%	5.0%
Préstamos bancarios	1,368	2,764	-	-	-	-	4,132	4,205	4,380
Tasa de interés	4.0%	4.0%	-	-	-	-	4.0%	4.0%	5.1%
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	180	-	-	-	-	-	180	179	106
Tasa de interés	25.7%	-	-	-	-	-	25.7%	25.7%	22.9%
Reales brasileños									
Préstamos bancarios	28	-	-	-	-	-	28	28	-
Tasa de interés	9.8%	-	-	-	-	-	9.8%	9.8%	-
Pesos colombianos									
Préstamos bancarios	913	543	-	-	-	-	1,456	1,451	990
Tasa de interés	5.6%	5.6%	-	-	-	-	5.6%	5.6%	6.8%
Arrendamiento financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	185
Tasa de interés	-	-	-	-	-	-	-	-	6.8%
Subtotal	2,489	3,307	4,083	-	4,277	-	14,156	14,260	16,162
Deuda a largo plazo	3,091	3,633	4,311	173	17,398	31,360	59,966	60,362	25,720
Porción circulante de deuda a largo plazo	3,091	-	-	-	-	-	3,091	-	945
Total deuda a largo plazo	Ps. -	Ps. 3,633	Ps. 4,311	Ps. 173	Ps. 17,398	Ps. 31,360	Ps. 56,875	Ps. 60,362	Ps. 24,775

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

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 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:

		2013		2012		2011
Intereses sobre deudas y financiamientos	Ps.	2,397	Ps.	1,603	Ps.	1,497
Gastos financieros por arrendamiento financiero		5		21		13
	Ps.	2,402	Ps.	1,624	Ps.	1,510

Coca-Cola FEMSA cuenta con los siguientes bonos: a) registrados en la Bolsa Mexicana de Valores: i) Ps. 2,500 (valor nominal) con vencimiento en 2016 y una tasa de interés variable, ii) Ps. 2,500 (valor nominal) con fecha de vencimiento en 2021 y tasa de interés fija del 8.3%, y iii) Ps. 7,500 (valor nominal) con vencimiento en 2023 y una tasa de interés fija de 5.5%; b) registrados en la SEC: i) Nota Senior por $500 con una tasa de interés fija del 4.6% y vencimiento el 15 de febrero de 2020, ii) Nota Senior por $1,000 con una tasa de interés fija del 2.4% y vencimiento el 26 de noviembre de 2018, iii) Nota senior por $750 con una tasa de interés fija del 3.9% y vencimiento el 26 de noviembre de 2023, y iv) Nota Senior por $400 con una tasa de interés fija del 5.3% y vencimiento el 26 de noviembre de 2043 los cuales están garantizados por sus subsidiarias: Propimex, S. de R.L. de C.V. , Comercializadora La Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador Cimsa, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V. (aquí en adelante, subsidiarias controladas al 100% **"**Subsidiarias Garantes**"**). En la Nota 28 se presenta información complementaria de la información financiera consolidada de la subsidiaria garante.

Durante 2013, Coca-Cola FEMSA contrató y pagó por anticipado una parte de los siguientes préstamos bancarios denominados en dólares americanos: i) $500 (valor nominal), con vencimiento en 2016 y tasa de interés variable y pagó por anticipado $380 (valor nominal) en noviembre de 2013, el importe vigente de este préstamo es de $120 (valor nominal), y ii) $1,500 (valor nominal), con vencimiento en 2018 y tasa de interés variable y pagó por anticipado $1,170 (valor nominal) en noviembre de 2013, el importe vigente de este préstamo es de $330 (valor nominal). En diciembre de 2013 Coca-Cola FEMSA realizó pagos por anticipado por préstamos bancarios denominados en dólares americanos por un total de $600 (valor nominal).

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.

El 26 de noviembre de 2013, la Compañía emitió U.S.$1,000 en Notas Senior representando un cupón de 2.375% con vencimiento en 2018, U.S.$750 en Notas Senior representando un cupón de 3.875% con vencimiento en 2023 y U.S.$400 en Notas Senior representando un cupón de 5.250% con vencimiento en 2043, en una oferta registrada ante la SEC. Estas Notas Senior están garantizadas por las Subsidiarias Garantes.

NOTA 19. Otros Ingresos y Gastos

		2013		2012		2011
Otros ingresos:						
Ganancia en venta de activos de larga duración	Ps.	194	Ps.	293	Ps.	376
Cancelación de contingencias		114		76		72
Otros		170		176		237
	Ps.	478	Ps.	545	Ps.	685
Otros gastos:						
Provisiones de contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	Ps.	201	Ps.	157	Ps.	175
Pérdida en el retiro de activos de larga duración		39		14		625
Pérdida en venta de activos de larga duración		167		194		411
Otros impuestos de Colombia		-		5		180
Indemnizaciones por reestructura		190		342		236
Donativos		103		148		120
Efecto de nueva ley laboral en Venezuela (LOTTT) (Ver Nota 16)		-		381		-
Otros		401		256		313
	Ps.	1,101	Ps.	1,497	Ps.	2,060

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 1 y 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 2013 y 2012:

	2013		2012	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Instrumentos financieros derivados (activo)	Ps. 2	Ps. 276	Ps. -	Ps. 123
Instrumentos financierosderivados (pasivo)	272	1,153	200	208
Activos del plan deobligaciones laborales	1,301	-	1,131	-
Valores negociables	-	-	12	-

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 2013 y 2012, 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 utilizando precios de mercado que se utilizarían para dar por terminados los contratos al cierre del periodo. 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 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos swaps de tasas de interés:

Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable (Pasivo) **2013**
2014	Ps. 575	Ps. (18)
2015	1,963	(122)

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

		Valor razonable	
Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	(Pasivo) 31 de diciembre de **2012**	Activo
2013	Ps. 1,287	Ps. (8)	Ps. 5
2014	575	(33)	2
2015	1,963	(160)	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. Los cambios en el valor razonable de estos forward se reconocen como parte de otras partidas de la utilidad integral. La ganancia o pérdida neta de los contratos vencidos se reconoce como parte de la ganancia o pérdida por fluctuación cambiaria o costo de ventas en el estado consolidado de resultados, dependiendo de la naturaleza de la cobertura.

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 2013, 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 **2013**
2014	Ps. 1,518	Ps. 28

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
2013	Ps. 1,118	Ps. 11

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 incluyendo cualquier prima pagada se reconoce como parte del costo de ventas cuando la partida cubierta se registra en el estado consolidado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía no tiene collares vigentes para compra de moneda extranjera.

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

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

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. El valor razonable estimado se determina con base en los precios de mercado que aplicarían para dar por terminados los contratos a la fecha del cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable relacionados con fluctuaciones cambiarias del valor de referencia de dichos swaps de tasa de interés y tipo de cambio y los intereses acumulados son registrados en los estados de resultados consolidados. La parte restante de los cambios en el valor razonable, cuando son designados como coberturas de flujos de efectivo, son registrados en el estado de situación financiera consolidado en "otras partidas de la utilidad integral". Si son designados como coberturas de valor razonable, los cambios son registrados en los estados de resultados como "Ganancia (pérdida) en el valor de mercado de instrumentos financieros".

La Compañía tiene algunos swaps de tasa de interés y tipo de cambio que no cumplen con los criterios para fines de contabilidad de cobertura. En consecuencia, cambios en el valor razonable estimado fueron registrados en los estados de resultados como "Ganancia (pérdida) en el valor de mercado de instrumentos financieros".

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos swaps de tasa de interés y tipo de cambio designados como cobertura de flujo de efectivo:

Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de **2013**	Valor razonable Activo 31 de diciembre de **2013**
2014	Ps. 1,308	Ps. -	Ps. 13
2018	18,046	(981)	-

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos swaps de tasa de interés y tipo de cambio designados como cobertura de valor razonable:

Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable Activo 31 de diciembre de **2013**
2014	Ps. 50	Ps. 5
2015	83	11
2018	5,884	156

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos swaps de tasa de interés y tipo de cambio que no cumplen los criterios de flujos de efectivo:

Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable Activo 31 de diciembre de **2013**
2014	Ps. 2,615	Ps. 63

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tiene los siguientes contratos swaps de tasa de interés y tipo de cambio designados como cobertura de flujos de efectivo:

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

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. El valor razonable se estima con base en las valuaciones de mercado para dar por terminado los contratos al cierre del periodo. Estos instrumentos son designados como coberturas de flujo de efectivo y los cambios en su valor razonable son registrados como parte de "otras partidas de la utilidad integral".

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 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de azúcar:

Maturity Date	Valor de referencia	Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de **2013**	Valor razonable Activo 31 de diciembre de **2013**
2014	Ps. 1,183	Ps. (246)	Ps. -
2015	730	(48)	-
2016	103	-	2

Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tiene los siguientes contratos de precio de aluminio:

Maturity Date	Valor de referencia	Valor razonable (Pasivo) 31 de diciembre de **2013**
2014	Ps. 205	Ps. (10)

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

Maturity Date	Valor razonable			
		Valor de referencia		(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:

Maturity Date	Valor razonable			
		Valor de referencia		(Pasivo) 31 de diciembre de 2012
2013	Ps.	335	Ps.	(5)

20.7 Instrumentos financieros derivados para la adquisición de CCBPI

La opción de compra de la Compañía para adquirir el 49% restante de CCBPI es registrado a su valor razonable en los estados financieros utilizando el concepto de valuación de Nivel 3. La opción de compra tuvo un valor razonable estimado de Ps.859 al inicio de la opción y un valor estimado de Ps.799, al 31 de diciembre de 2013, registrando los cambios en el valor razonable en el estado de resultados. Las hipótesis significativas observables utilizadas en la estimación de Nivel 3 incluye el plazo estimado de la opción de compra (7 años al inicio), tasa libre de riesgo como retorno esperado (LIBOR), volatilidad implícita al inicio(19.77%) y el valor de CCBPI como valor subyacente. El valor de CCBPI para el propósito de esta estimación, se basó en plan de negocios a largo plazo de CCBPI. La Compañía adquirió el 51% de la inversión de CCBPI en enero de 2013 y continúa integrando a CCBPI dentro de su operación global mediante el método de participación y actualmente se estima que el precio de ejercicio de la opción de compra se encuentra "fuera de dinero". De acuerdo con lo anterior, la Compañía no anticipa ejercer la opción de compra durante 2014 y por lo tanto no se considera necesario revelar los análisis de sensibilidad de los cambios de valor razonable Nivel 3 a través de cambios en hipótesis no observables.

El valor razonable de Nivel 3 del valor de la opción de venta relacionada con el 51% de tenencia accionaria se aproxima a cero debido a que su precio de ejercicio definido en el contrato se ajusta proporcionalmente al valor razonable subyacente de CCBPI.

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

Tipo de Derivado	Impacto en el Estado de Resultados Consolidado		**2013**		2012		2011
Swaps de tasa de interés	Gasto financiero	Ps.	105	Ps.	147	Ps.	120
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Fluctuación cambiaria		(1,591)		-		-
Opciones para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas		(9)		-		-
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Costo de ventas		(22)		-		-
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas		362		(6)		(257)

20.9 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		**2013**		2012		2011
Contratos forward para compra de monedas extranjeras	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros	Ps.	(20)	Ps.	30	Ps.	(6)
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros		66		-		(95)

20.10 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		**2013**		2012		2011
Opciones para compra de monedas extranjeras	Costo de Ventas	Ps.	-	Ps.	(1)	Ps.	-
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ganancia/pérdida en instrumentos financieros		-		(43)		239

20.11 Riesgo de mercado

Las actividades de la Compañía la exponen principalmente a los riesgos financieros por fluctuaciones cambiarias, tasas de interés 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, riesgo de fluctuaciones en tasas de interés y riesgo de fluctuaciones en los precios de materias primas, incluyendo:

- Contratos Forward para compra de monedas extranjeras 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 y fluctuaciones en tasas de interés.
- 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 a los riesgos de mercado que la a Compañía está expuesta ya que se relaciona con tipos de cambio, tasas de interés y precio de materias primas, que consideran en su estrategia de cobertura existente:

Contratos Forward para compra de dólares americanos (MXN /USD)	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(11%)	Ps. (67)	Ps. -
2012	(11%)	Ps. (122)	Ps. -

Contratos Forward para compra de dólares americanos (BRL /USD)	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(13%)	Ps. (86)	Ps. -

Contratos Forward para compra de dólares americanos (COP /USD)	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(6%)	Ps. (19)	Ps. -

Opciones para compra de moneda extranjera	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2012	(11%)	Ps. (82)	Ps. -

Swaps de tasa de interés	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(50bps)	Ps. (16)	Ps. -
2012	(50bps)	Ps. (28)	Ps. -

Swaps de rasa de interés y tipo de cambio (USD en MXN)	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(11%)	Ps. -	Ps. (392)
2012	(11%)	Ps. -	Ps. (234)

Swaps de rasa de interés y tipo de cambio (USD en BRL)	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(13%)	Ps.	Ps. (3,719)
2012	-	Ps. -	Ps. -

Contratos de precio de azúcar	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(18%)	Ps. (298)	Ps. -
2012	(30%)	Ps. (732)	Ps. -

Contratos de precio de azúcar	Cambio en Tasa en US$	Efecto en Capital	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	(19%)	Ps. (36)	Ps. -
2012	(20%)	Ps. (66)	Ps. -

20.12 Riesgo de tasa de interés

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

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

Riesgo de tasa de interés	Cambio en Tasa	Efecto en Utilidad o Pérdida
2013	+100 bps	Ps. (239)
2012	+100 bps	Ps. (74)
2011	+100 bps	Ps. (92)

20.13 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 2013.

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 2013. 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 económicas (como tasas de interés y tipos de cambio de moneda extranjera) existentes al 31 de diciembre de 2013.

(En millones de Ps.)	2014	2015	2016	2017	2018	2019 en adelante
Pasivos financieros no derivados:						
Documentos y bonos	Ps. 1,971	Ps. 1,971	Ps. 4,407	Ps. 1,861	Ps. 14,937	Ps. 42,869
Préstamos bancarios	3,800	3,646	1,678	72	4,366	43
Obligaciones bajo arrendamientos financieros	274	240	202	168	89	87
Pasivos financieros derivados	95	26	-	-	-	-

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

20.14 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 índice de rotación 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 2013, 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 2013, 2012 y 2011:

	2013	2012	2011
México	Ps. 3,309	Ps. 2,782	Ps. 2,568
Colombia	16	24	21
Brasil	717	373	464
	Ps. 4,042	Ps. 3,179	Ps. 3,053

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

	2013	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 3,179	Ps. 3,053	Ps. 2,560
Utilidad neta de participación no controladora [1]	239	565	551
Efecto de conversión de operaciones extranjeras	212	(307)	-
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos a empleados	(7)	6	8
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neta de impuestos	(44)	(22)	(30)
Efectos de adquisiciones	-	(7)	(28)
Incremento en acciones de participación no controladora	515	-	-
Dividendos pagados	(52)	(109)	(8)
Saldo final	Ps. 4,042	Ps. 3,179	Ps. 3,053

[1] Por los años terminados en 2013, 2012 and 2011, la utilidad neta de la Compañía correspondiente a la participación no controladora fue de Ps. 239, Ps. 565, y 551, respectivamente.

NOTA 22. Capital

22.1 Cuentas de capital

Al 31 de diciembre de 2013, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 2,072,922,229 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal. El capital social fijo asciende a Ps. 922 (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 2013, 2012 y 2011, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

	Miles de acciones		
Series de acciones	**2013**	2012	2011
"A"	992,078	992,078	992,078
"D"	583,546	583,546	583,546
"L"	497,298	454,920	409,830
	2,072,922	2,030,544	1,985,454

Los cambios en las acciones son los siguientes:

	Miles de acciones		
Series de acciones	**2013**	2012	2011
Acciones iniciales	2,030,544	1,985,454	1,846,530
Emisión de acciones	42,378	45,090	138,924
Acciones finales	2,072,922	2,030,544	1,985,454

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. Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 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 2013, el saldo de la CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 22.

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 los dividendos declarados y pagados por acción por la Compañía se presentan a continuación:

Series de Acciones	**2013**	2012	2011
"A"	Ps. 2,877	Ps. 2,747	Ps. 2,341
"D"	1,692	1,617	1,377
"L"	1,381	1,260	640
	Ps. 5,950 [1]	Ps. 5,624	Ps. 4,358

[1] En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 5 de marzo de 2013, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 2.90 por acción, el cual fue pagado en dos exhibiciones de Ps. 1.45, la primera el 2 de mayo de 2013 y la segunda el 5 de noviembre de 2013. El monto total pagado fue de Ps. 5,950.

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 2013 y 2012.

La Compañía no está sujeta a ningún requerimiento de capital impuesto externamente, otro distinto a la reserva legal y los convenios de deuda (ver Nota 18 y 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 posible tanto nacional como internacionalmente, y actualmente está calificada como AAA en una escala nacional y A- en escala global. Para mantener las calificaciones actuales, la Compañía tiene que mantener o por lo menos estar, a una razón de deuda a utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación y amortización (**"**UAFIRDA**"**) de 2. Un incremento sostenido por arriba de este nivel puede resultar en una degradación de la calificación crediticia. 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:

	2013		
	Por acciones de la Serie "A"	Por acciones de la Serie "D"	Por acciones de la Serie "L"
Utilidad neta consolidada	Ps. 5,685	Ps. 3,343	Ps. 2,754
Utilidad neta consolidada atribuible a accionistas de la controladora	5,569	3,276	2,698
Número de acciones promedio ponderadas de la utilidad por acción (millones de acciones)	992	584	481

	2012		
	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
Utilidad neta consolidada atribuible a accionistas de la controladora	6,564	3,861	2,908
Número de acciones promedio ponderadas de la utilidad por acción (millones de acciones)	992	584	439

	2011		
	Por acciones de la Serie "A"	Por acciones de la Serie "D"	Por acciones de la Serie "L"
Utilidad neta consolidada	Ps. 5,963	Ps. 3,507	Ps. 1,743
Utilidad neta consolidada atribuible a accionistas de la controladora	5,670	3,335	1,657
Número de acciones promedio ponderadas de la utilidad por acción (millones de acciones)	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 2013, 2012 y 2011 son:

		2013		2012		2011
Impuesto a la utilidad corriente:						
Año actual	Ps.	5,889	Ps.	5,371	Ps.	5,652
Impuesto a la utilidad diferido:						
Origen y reversión de diferencias temporales		(4)		606		7
(Beneficio) / aplicación de pérdidas fiscales reconocidas		(154)		297		8
Total de (beneficio) gasto por impuesto a la utilidad diferido		(158)		903		15
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	5,731	Ps.	6,274	Ps.	5,667

2013		México		Extranjeras		Total
Impuesto a la utilidad corriente:						
Año actual	Ps.	2,949	Ps.	2,940	Ps.	5,889
Impuesto a la utilidad diferido:						
Origen y reversión de diferencias temporales		(311)		307		(4)
Beneficio de pérdidas fiscales reconocidas		(24)		(130)		(154)
Total de (beneficio) gasto de impuesto a la utilidad diferido		(335)		177		(158)
Total de impuesto a la utilidad en la utilidad neta consolidada	Ps.	2,614	Ps.	3,117	Ps.	5,731

2012		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 (beneficio) gasto 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

2011		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
(Beneficio)/aplicación de pérdidas fiscales reconocidas		(32)		40		8
Total de (beneficio) gasto 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 (OPUI)

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:		2013		2012		2011
Ganancia no realizada en coberturas de flujos de efectivo	Ps.	(147)	Ps.	(95)	Ps.	(15)
Ganancia no realizada en títulos disponibles para la venta		(1)		(2)		3
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos		(75)		(62)		3
Total de impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps.	(223)	Ps.	(159)	Ps.	(9)

Saldo del impuesto a la utilidad de Otras partidas de la Utilidad Integral:

Impuesto a la utilidad relacionado con partidas cargadas o reconocidas directamente en OPUI durante el año:		2013		2012		2011
Ganancia no realizada en instrumentos financieros derivados	Ps.	(208)	Ps.	(67)	Ps.	28
Ganancia no realizada en títulos disponibles para la venta		-		1		2
Utilidad integral a reclasificar a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes		(208)		(66)		30
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos		(196)		(120)		(59)
Total del impuesto a la utilidad reconocido en OPUI	Ps.	(404)	Ps.	(186)	Ps.	(29)

A continuación se presenta la conciliación entre el impuesto a la utilidad y la utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocidos por el método de participación, multiplicado por la tasa impositiva de ISR en México por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011:

	2013	2012	2011
Tasa impositiva ISR México	30%	30%	30%
ISR de ejercicios anteriores	(0.96)	(0.75)	0.48
Pérdida (ganancia) por posición monetaria de subsidiarias en economías hiperinflacionarias	0.68	-	(0.11)
Ajuste anual por inflación	0.05	0.24	0.99
Gastos no deducibles	0.77	0.61	0.97
Ingresos no acumulables	(0.19)	(0.24)	(0.46)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	1.85	1.59	2.31
Efecto por actualización de valores fiscales	(1.39)	(1.04)	(0.99)
Efecto de cambios en tasas impositivas	(0.21)	0.14	(0.03)
Efecto de cambios en tasa legal	0.48	-	-
Otros	2.19	0.67	0.52
	33.27%	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 resultados		
Estado consolidado de situación financiera	**2013**	2012	**2013**	2012	2011
Reserva de cuentas incobrables	Ps. (127)	Ps. (109)	Ps. (8)	Ps. (14)	Ps. (21)
Inventarios	31	18	22	76	(86)
Pagos anticipados	106	(10)	108	(118)	77
Propiedad, planta y equipo, neto	920	821	(537)	(53)	148
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos	-	(3)	3	7	(3)
Otros activos	(160)	(304)	110	584	(116)
Activos intangibles de vida útil definida	223	112	111	(34)	53
Activos intangibles de vida útil indefinida	227	61	166	46	39
Beneficios posteriores al empleo y otros beneficios a empleados no corrientes	(255)	(308)	48	26	(32)
Instrumentos financieros derivados	13	(12)	19	(14)	(5)
Contingencias	(851)	(620)	(109)	91	(8)
PTU por pagar	(164)	(146)	(12)	(9)	(32)
Pérdidas fiscales por amortizar	(178)	(24)	(154)	297	8
Otras partidas de la utilidad integral acumulable	(404)	(186)	-	-	-
Otros pasivos	180	113	75	18	(7)
Gasto (beneficio) por impuesto diferido, neto			Ps. (158)	Ps. 903	Ps. 15
Impuestos a la utilidad diferidos, activo	(1,326)	(1,576)			
Impuestos a la utilidad diferidos, pasivo	Ps. 887	Ps. 979			
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	Ps. (439)	(597)			

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

	2013	2012	2011
Saldo inicial	Ps. (597)	Ps. (1,238)	Ps. (1,469)
Provisión de impuesto a la utilidad diferido del año	(121)	876	20
Cambio en tasa impositiva	(37)	27	(5)
Adquisición de subsidiarias, ver Nota 4	491	(77)	218
Efectos en capital:			
Ganancia no realizada en instrumentos financieros derivados	(147)	(95)	(17)
Ganancia no realizada en títulos disponibles para venta	(1)	(2)	5
Efecto por conversión acumulado	(2)	(17)	-
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos	(75)	(62)	3
Efecto de actualización de los saldos iniciales provenientes de economías hiperinflacionarias	50	(9)	7
Saldo final	Ps. (439)	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. Las pérdidas fiscales por amortizar y sus años de vencimiento se presentan a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar
2014	Ps. -
2015	-
2017	2
2018	1
2020	-
2022 en adelante	108
Indefinidas (Brasil)	426
	Ps. 537

Las pérdidas fiscales en Brasil no tienen fecha de expiración, sin embargo, su uso está limitado al 30% de la utilidad gravable en cualquier año

A continuación se muestran los cambios en el saldo de pérdidas fiscales:

	2013	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 75	Ps. 1,087	Ps. 1,094
Incremento	641	852	121
Aplicación de pérdidas fiscales	(177)	(1,813)	(154)
Efecto por conversión de saldo inicial	(2)	(51)	26
Saldo final	Ps. 537	Ps. 75	Ps. 1,087

Al 31 de diciembre 2013, 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, asciende a Ps. 8,852 al 31 de Diciembre de 2013 (Diciembre de 2012: Ps. 7,501, Diciembre de 2011: Ps. 6,157).

El primero de enero de 2013, una nueva enmienda a la Ley del Impuesto Sobre la Renta se volvió efectiva. Los cambios que tuvieron efecto en la Compañía fueron por tasa de impuesto, del 30% para 2013.

En Colombia, el 26 de diciembre de 2012, se promulgó una nueva reforma tributaria (Ley 1607), la cual entró 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 impositiva) 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 impositiva del CREE. El impuesto a pagar por el contribuyente en un año determinado es el mayor entre el CREE o el impuesto a la utilidad, calculado con base en las disposiciones de la legislación fiscal colombiana.

24.2 Otros impuestos

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

24.3 Reforma fiscal

El 1 de enero de 2014 entró en vigor la Reforma Fiscal Mexicana. Los cambios más importantes se describen a continuación: Nuevo impuesto de retención del 10% sobre dividendos y/o ganancias generadas de 2014 en adelante; nuevos impuestos de un peso mexicano por litro en la venta de bebidas saborizadas con azúcar; el Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE) y el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) se eliminan; la deducción de impuestos de partidas de nóminas exentas para los trabajadores se limita al 53%; y la tasa de impuestos sobre la renta se mantiene en 30% para 2014 y años subsecuentes. La administración aún está en el proceso de evaluar el impacto que pudieran tener en su negocio los cambios en las reformas fiscales.

NOTA 25. Otros Pasivos, Provisiones y Compromisos

25.1 Otros pasivos financieros corrientes

		2013		2012
Acreedores diversos	Ps.	1,439	Ps.	1,071
Instrumentos financieros derivados		304		200
Total	Ps.	1,743	Ps.	1,271

25.2 Provisiones y otros pasivos no corrientes

		2013		2012
Provisiones	Ps.	4,479	Ps.	2,134
Impuestos por pagar		253		244
Otros		802		929
Total	Ps.	5,534	Ps.	3,307

25.3 Otros pasivos financieros no corrientes

		2013		2012
Instrumentos financieros derivados	Ps.	1,121	Ps.	208
Depósitos en garantía		142		268
	Ps.	1,263	Ps.	476

25.4 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 2013 y 2012:

		2013		2012
Impuestos	Ps.	3,147	Ps.	921
Laborales		1,021		934
Legales		311		279
Total	Ps.	4,479	Ps.	2,134

25.5 Cambios en el saldo de las provisiones registradas

25.5.1 Impuestos

		2013		2012		2011
Saldo inicial	Ps.	921	Ps.	925	Ps.	799
Multas y otros cargos		1		107		16
Nuevas contingencias		217		-		7
Cancelación y expiración		(5)		(124)		(42)
Contingencias provenientes de adquisiciones de negocios		2,108		117		170
Pagos		(31)		(15)		(102)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en economías hiperinflacionarias		(64)		(89)		77
Saldo final	Ps.	3,147	Ps.	921	Ps.	925

25.5.2 Laborales

		2013		2012		2011
Saldo inicial	Ps.	934	Ps.	1,128	Ps.	1,134
Multas y otros cargos		139		189		105
Nuevas contingencias		187		134		122
Cancelación y expiración		(226)		(359)		(261)
Contingencias provenientes de adquisiciones de negocios		114		15		8
Pagos		(69)		(91)		(71)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en economías hiperinflacionarias		(58)		(82)		91
Saldo final	Ps.	1,021	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.

25.6 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. 15,793. Sin embargo, la Compañía considera que la resolución final de dichos juicios no tendrá un impacto material en su situación financiera consolidada o en los resultados.

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

25.7 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. 2,248, Ps. 2,164 y Ps. 2,418 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente, a través de activos fijos garantizados y fianzas que cubren dichas contingencias.

25.8 Compromisos

Al 31 de diciembre de 2013, 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 2013, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
Menos de un año	Ps. 211	Ps. 65	Ps. 76
Después de un año y antes de 5 años	801	257	84
Después de 5 años	439	128	6
Total	Ps. 1,451	Ps. 450	Ps. 166

El gasto por arrendamiento reconocido en utilidad neta consolidada fue de Ps. 949, Ps. 1,019 y Ps. 850 por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 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 **2013**	Valor Presente de los Pagos	Pagos Mínimos 2012	Valor Presente de los Pagos
Menos de un año	Ps. 278	Ps. 237	Ps. 195	Ps. 189
Después de un año y antes de 5 años	775	717	8	7
Después de 5 años	4	5	-	-
Total de pagos mínimos por arrendamiento	1,057	959	203	196
Menos monto que representa los cargos financieros	98	-	7	-
Valor presente de pagos mínimos por arrendamiento	Ps. 959		Ps. 196	

La Compañía tiene compromisos en firme para la compra de propiedad, planta y equipo de Ps. 1,828 al 31 de diciembre de 2013.

25.9 Provisión por reestructura

Coca-Cola FEMSA registró una provisión por reestructura. Esta provisión se relaciona principalmente con la reorganización en la estructura de la Compañía. El plan de restructuración se preparó y anunció a los empleados de la Compañía en el 2011 cuando la provisión fue reconocida en sus estados financieros consolidados. La restructuración de la Compañía se completó en el 2013.

	2013	2012	2011
Saldo inicial	Ps. 90	Ps. 153	Ps. 230
Nuevos	179	191	46
Pagos	(234)	(254)	(74)
Cancelaciones	(35)	-	(49)
Saldo final	Ps. -	Ps. 90	Ps. 153

NOTA 26. Información por Segmento

El Director Operativo a cargo de la Toma de Decisiones ("CODM" por sus siglas en inglés) 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 (incluyendo operaciones corporativas), 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" y (iii) División Asia compuesta por la inversión en CCBPI (Philipines) por el método de participación, la cual, fue adquirida en Enero de 2013 (ver Nota10). 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 las operaciones consolidadas de la Compañía es como sigue:

2013	México y Centroamérica [1]	Sudamérica [2]	Venezuela	Consolidado
Ingresos Totales	Ps. 70,679	Ps. 53,774	Ps. 31,558	Ps. 156,011
Ingresos intercompañías	3,186	-	-	3,186
Utilidad bruta	34,941	22,374	15,620	72,935
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación	9,089	4,622	3,513	17,224
Depreciación y amortización	3,806	2,285	1,041	7,132
Partidas que no requirieron la utilización de efectivo, diferentes de depreciación y amortización [3]	(72)	(133)	217	12
Participación en utilidades de compañías asociadas [5] y negocios conjuntos	239	49	1	289
Total activos [5]	121,685	72,451	22,529	216,665
Inversiones en compañías asociadas y negocios conjuntos [5]	14,251	2,516	-	16,767
Total pasivos	72,077	19,255	8,180	99,512
Inversiones en activos de larga duración [4]	5,287	4,447	1,969	11,703

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	9,578	7,353	3,061	19,992
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	México y Centroamérica [1]	Sudamérica [2]	Venezuela	Consolidado
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) Centroamérica incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Los ingresos locales (México únicamente) fueron de Ps. 62,364, Ps. 57,945 y Ps. 44,560 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales locales (México únicamente) fueron de Ps. 114,254, Ps. 101,635, y Ps. 79,283 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los pasivos totales locales (México únicamente) fueron de Ps. 70,805, Ps. 40,661 y Ps.30,418 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 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. 30,265, Ps. 30,578 y Ps. 31,131 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Brasil fueron de Ps. 53,441, Ps. 21,955 y Ps. 26,060 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Brasil fueron de Ps. 12,484, Ps. 6,544 y Ps. 6,478 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Colombia de Ps. 12,780, Ps. 13,973 y Ps. 11,921 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Colombia fueron de Ps. 15,512, Ps. 14,557 y Ps. 13,166 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Colombia fueron de Ps. 3,974, Ps. 3,885 y Ps. 3,794 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los ingresos de Sudamérica incluyen ingresos de Argentina de Ps. 10,729, Ps. 10,270 y Ps. 8,399 durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los activos totales de Argentina fueron de Ps. 3,498, Ps. 3,534 y Ps. 3,324 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Los pasivos totales de Argentina fueron de Ps. 2,797, Ps. 2,732 y Ps. 2,802 al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

(3) Incluye pérdida por fluctuación cambiaria, neta; ganancia por posición monetaria, neta; y (ganancia) 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.

(5) La división Asia consiste en el 51% de inversión en capital en CCBPI (Philipinas), el cual, fue adquirido en 2013, y es contabilizado mediante método de participación (ver nota 10). Los ingresos de la división Asia fueron de Ps.108 y fueron presentados como parte de las operaciones corporativas de la Compañía en 2013 y reconocidos y revelados netos en la tabla anterior como parte de "utilidad y participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos reconocida por el método de participación" en la división de México y Centroamérica, al ser determinada la inversión por el método de participación en CCBPI Ps.9,398. Sin embargo, la división Asia representa un segmento de reporte separado bajo IFRS 8 y es representado por los siguientes montos de participación, previo al reflejo del 51% de participación de capital de la Compañía en los estados financieros consolidados adjuntos: ingresos Ps.13,458, utilidad bruta Ps.4,285, utilidad antes de impuestos Ps.310, depreciación y amortización Ps.1,229, activos totales Ps.17,232, pasivos totales Ps.4,488, inversión en capital Ps.1,889.

NOTA 27. Impacto Futuro de Normas Contables Recientemente Emitidas que Todavía No Están en Vigor:

La Compañía no ha aplicado las siguientes NIIF nuevas y revisadas que han sido emitidas, pero que todavía no entran en vigor al 31 de diciembre de 2013.

- La NIIF 9, Instrumentos Financieros emitida en noviembre de 2009 y modificada en octubre de 2010, introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos y pasivos financieros y el cese de reconocimiento. La norma requiere que todos los activos financieros que están dentro del alcance de la NIC 39 Instrumentos Financieros: reconocimiento y medición, sean medidos subsecuentemente 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 NIIF 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 la disparidad de 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 asignado como a VRTUP era reconocido en utilidad o pérdida.

- La NIIF 9, Instrumentos Financieros emitida en noviembre de 2013, introduce un nuevo capítulo para la contabilidad de coberturas, estableciendo un nuevo modelo de contabilidad de coberturas que está diseñado para estar más apegado a cómo las entidades asumen las actividades de administración de riesgos cuando cubren exposiciones al riesgo tanto financieras como no financieras. Así mismo, permite a una entidad aplicar solamente los requerimientos introducidos en la NIIF 9 (2010) para la presentación de ganancias y pérdidas sobre pasivos financieros designados como a VRTUP sin aplicar los otros requerimientos de la NIIF 9, lo que significa que la porción del cambio en el valor razonable relacionada con los cambios en el riesgo crediticio propio de la entidad puede ser presentado en otras partidas de la utilidad integral en lugar de presentarse en resultados.

- Debido a que la NIIF 9 (2013) elimina la fecha efectiva de aplicación obligatoria de la NIIF 9 (2013), NIIF 9 (2010) e NIIF 9 (2009), dejando abierta la fecha efectiva en función a la finalización de los requerimientos de deterioro, clasificación y medición, la Compañía ha decidido que su adopción se llevará a cabo hasta su fecha efectiva y no es práctico cuantificar el efecto hasta que se concluya de manera definitiva con las fases anteriormente mencionadas y las versiones finales sean emitidas.

- Las mejoras a la NIC 32, Compensación de activos financieros y pasivos financieros, respecto a la compensación de activos financieros y pasivos financieros y las revelaciones relacionadas aclararan cuestiones de aplicación existentes relacionadas con los requisitos de compensación. Específicamente, las mejoras aclaran el significado de 'actualmente tiene derecho legal reconocido de compensación' y la 'realización y liquidación simultánea'. Las mejoras a la NIC 32 son efectivas para los períodos anuales que comiencen en o después de enero 1 de 2014, con aplicación retroactiva requerida. La Compañía está en proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- Las mejoras a la NIC 36 Deterioro de activos, reducen las circunstancias en que el valor recuperable de los activos o unidades generadoras de efectivo requieren ser reveladas, clarifican las revelaciones requeridas e introducen un requerimiento explícito para revelar la tasa de descuento utilizada en la determinación del deterioro (o reversas) en las que el valor recuperable (con base en valor razonable menos costos de venta) es determinado utilizando una técnica de valor presente. La Compañía está en proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- Las mejoras a la NIC 39 Instrumentos financieros: reconocimiento y medición, clarifican que no existe la necesidad de discontinuar la contabilidad de coberturas si un derivado de cobertura es novado cuando se cumplan ciertos criterios. Una novación indica un evento en el cual las partes originales de un derivado acuerdan que una o más contrapartes liquidadoras remplacen su contraparte original para convertirse en una nueva contraparte de alguna de las partes. Para la aplicación de las mejoras y continuar con la contabilidad de coberturas, la novación hacia una contraparte central (CPC) debe suceder como consecuencia de leyes o regulaciones o la introducción de las mismas. La Compañía está en proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- El ciclo de mejoras anuales 2010-2012 hace enmiendas a las siguientes normas: la NIIF 2 Pagos basados en acciones, al enmendar las definiciones de condiciones para la consolidación (irrevocabilidad) de las concesiones, de condiciones de mercado e incluir las definiciones de condiciones de desempeño y condiciones de servicio; la NIIF 3 Combinaciones de negocios, las cuales requieren que las consideraciones contingentes que se clasifican como activos o pasivos, se midan a valor razonable a la fecha de reporte; la NIIF 8 Segmentos operativos, requiriendo revelaciones de los juicios hechos por la administración en la aplicación de los criterios de agregación de segmentos operativos, clarificando que las conciliaciones para los activos de los segmentos solamente se requieren si los activos se reportan sobre una base regular; la NIIF 13 Medición del valor razonable, clarifica que la emisión de la NIIF 13 y las enmiendas a la NIIF 9 y la NIC 39 no eliminaron la capacidad para medir ciertas cuentas por cobrar a corto plazo y pasivos sobre una base sin descuento (enmienda a las bases de conclusión únicamente); la NIC 16 Propiedad, planta y equipo y la NIC 38 Activos intangibles, clarificando que el monto bruto de propiedad, planta y equipo se ajusta de una manera consistente con una revaluación del valor en libros; y la NIC 24 Información a revelar sobre partes relacionadas, clarificando cómo los pagos a entidades que proveen de servicios de administración se deben revelar. Estas mejoras son aplicables a periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- El ciclo de mejoras anuales 2011-2013 hace enmiendas a las siguientes normas: la NIIF 3, clarificando que la norma excluye de su alcance la contabilidad para la formación de un acuerdo conjunto en los estados financieros del acuerdo conjunto mismo; la NIIF 13 clarificando el alcance de la excepción del portafolio que se establece en el párrafo 52 de la norma, la cual permite a una entidad medir el valor razonable de un grupo de activos financieros o pasivos financieros sobre la base del precio que se recibiría por vender una posición neta larga o al que se transferiría una posición neta corta, ambas para una exposición al riesgo particular, en una transacción ordenada entre participantes del mercado a la fecha de medición bajo condiciones actuales de mercado. Estas mejoras son aplicables a periodos anuales que comiencen en o después del 1 de julio de 2014. Esta norma no ha sido adoptada anticipadamente por la Compañía. La Compañía está en proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

- La INIF 21 Tarifas, provee una guía sobre cuándo reconocer un pasivo por una tarifa impuesta por un gobierno, tanto para tarifas que se contabilizan de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes, como para aquellos donde el tiempo y el monto de la tarifa son ciertos. La interpretación identifica el evento obligante para el reconocimiento de un pasivo, como la actividad que desencadena el pago de la tarifa de acuerdo con la legislación aplicable. Además, provee una guía en el reconocimiento de un pasivo de pago de tarifas, donde el pasivo es reconocido progresivamente si el evento obligante ocurre sobre un periodo de tiempo; y si la obligación se desencadena al alcanzar un límite mínimo, el pasivo se reconoce cuando dicho límite es alcanzado. Esta interpretación es aplicable para periodos que inician el 1 de enero de 2014 y se permite su adopción anticipada. La Compañía está en proceso de evaluar si estas mejoras tendrán un impacto material en sus estados financieros consolidados.

NOTA 28. Información Complementaria del Garante

Información Financiera Consolidada Condensada

La siguiente información consolidada presenta los estados consolidados condensados de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 y 2012 y los estados consolidados condensados de resultados, de utilidad integral y de flujos de efectivo para cada uno de los tres periodos terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 de la compañía tenedora Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (la "Compañía) y las subsidiarias participadas en su totalidad Propimex, S. de R.L. de C.V., Comercializadora la Pureza de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Controladora Interamericana de Bebidas, S. de R.L. de C.V., Grupo Embotellador CIMSA, S. de R.L. de C.V., Refrescos Victoria del Centro, S. de R.L. de C.V., Servicios Integrados Inmuebles del Golfo, S. de R.L. de C.V. y Yoli de Acapulco, S.A. de C.V. (subsidiarias controladas al 100% "Subsidiarias Garantes").

Estos estados son preparados de conformidad con las NIIF, emitidas por el IASB, con la excepción de que las subsidiarias son registradas como inversiones bajo el método de participación en lugar de ser consolidadas. Las garantías de los garantes son totales e incondicionales.

La información financiera consolidada condensada de la Compañía para la (i) Compañía, (ii) las subsidiarias participadas al 100% (sobre la base individual), las cuales son total e incondicionalmente garantes de la deuda del año anterior y del año actual referidas como "Notas Senior" en la Nota 18; (iii) las subsidiarias combinadas no garantes; iv) eliminaciones y v) los estados financieros consolidados de la Compañía son los siguientes:

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estado Consolidado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2013				
Activos:					
Activos Corrientes					
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 5,485	Ps. 1,220	Ps. 8,601	Ps. -	Ps. 15,306
Cuentas por cobrar, neto	46,093	16,155	24,552	(76,842)	9,958
Inventarios	-	3,740	5,390	-	9,130
Impuestos por recuperar	305	1,142	2,673	-	4,120
Otros activos corrientes y activos financieros	47	427	4,243	-	4,717
Total activos corrientes	51,930	22,684	45,459	(76,842)	43,231
Activos no corrientes					
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	93,089	57,404	14,032	(147,758)	16,767
Propiedad, planta y equipo, neto	-	17,043	34,742	-	51,785
Activos intangibles, neto	29,348	38,020	31,606	-	98,974
Otros activos no corrientes y activos financieros	1,107	6,385	3,619	(5,203)	5,908
Total activos no corrientes	123,544	118,852	83,999	(152,961)	173,434
Total activos	Ps. 175,474	Ps. 141,536	Ps. 129,458	Ps. (229,803)	Ps. 216,665
Pasivos:					
Pasivos Corrientes					
Préstamos bancarios a corto plazo y documentos por pagar y porción circulante de deuda a corto plazo	Ps. 1,679	Ps. -	Ps. 2,231	Ps. -	Ps. 3,910
Proveedores	16	3,146	13,058	-	16,220
Otros pasivos corrientes	5,038	75,941	8,131	(76,842)	12,268
Total pasivos corrientes	6,733	79,087	23,420	(76,842)	32,398
Pasivos no corrientes					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	55,384	-	1,491	-	56,875
Otros pasivos no corrientes	246	1,137	14,059	(5,203)	10,239
Total pasivos no corrientes	55,630	1,137	15,550	(5,203)	67,114
Total pasivos	62,363	80,224	38,970	(82,045)	99,512
Capital:					
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	113,111	61,312	86,446	(147,758)	113,111
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	-	-	4,042	-	4,042
Total capital	113,111	61,312	90,488	(147,758)	117,153
Total pasivos y capital	Ps. 175,474	Ps. 141,536	Ps. 129,458	Ps. (229,803)	Ps. 216,665

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estado Consolidado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2012				
Activos:					
Activos corrientes					
Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 14,394	Ps. 981	Ps. 7,847	Ps. -	Ps. 23,222
Valores negociables	-	-	12	-	12
Cuentas por cobrar, neto	17,306	22,335	43,436	(73,748)	9,329
Inventarios	-	3,885	4,218	-	8,103
Impuestos por recuperar	1	1,671	1,001	-	2,673
Otros activos corrientes y activos financieros	32	236	2,290	-	2,558
Total activos corrientes	31,733	29,108	58,804	(73,748)	45,897
Activos no corrientes					
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	105,837	41,152	3,446	(145,083)	5,352
Propiedad, planta y equipo, neto	-	15,239	27,278	-	42,517
Activos intangibles, neto	21,712	38,262	7,039	-	67,013
Otros activos no corrientes y activos financieros	880	954	3,490	-	5,324
Total activos no corrientes	128,429	95,607	41,253	(145,083)	120,206
Total activos	Ps. 160,162	Ps. 124,715	Ps. 100,057	Ps. (215,831)	Ps. 166,103
Pasivos:					
Pasivos corrientes					
Préstamos bancarios a corto plazo y documentos por pagar y porción circulante de deuda a corto plazo	Ps. 4,548	Ps. -	Ps. 785	Ps. -	Ps. 5,333
Proveedores	14	3,060	11,147	-	14,221
Otros pasivos corrientes	30,340	44,728	8,676	(73,748)	9,996
Total pasivos corrientes	34,902	47,788	20,608	(73,748)	29,550
Pasivos no corrientes					
Préstamos bancarios y documentos por pagar	23,372	-	1,403	-	24,775
Otros pasivos no corrientes	239	945	5,766	-	6,950
Total pasivos no corrientes	23,611	945	7,169	-	31,725
Total pasivos	58,513	48,733	27,777	(73,748)	61,275
Capital:					
Capital atribuible a los propietarios de la controladora	101,649	75,982	69,101	(145,083)	101,649
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	-	-	3,179	-	3,179
Total capital	101,649	75,982	72,280	(145,083)	104,828
Total pasivos y capital	Ps. 160,162	Ps. 124,715	Ps. 100,057	Ps. (218,831)	Ps. 166,103

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados consolidado de resultados condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2013				
Ingresos totales	Ps. -	62,750	Ps. 109,054	Ps. (15,793)	Ps. 156,011
Costo de ventas	-	30,398	53,779	(1,101)	83,076
Utilidad bruta	-	32,352	55,275	(14,692)	72,935
Gastos de administración	111	8,459	6,504	(8,587)	6,487
Gastos de venta	-	16,293	34,640	(6,105)	44,828
Otros (productos) gastos, neto	(3)	107	519	-	623
Gasto (producto) financiero, neto	353	2,744	(410)	-	2,687
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta	(160)	(98)	(481)	-	(739)
Otro producto (costo) financiero, neto	82	(26)	(403)	-	(347)
Impuestos a la utilidad	75	1,896	3,760	-	5,731
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada bajo el método de participación, neto de impuestos	12,157	5,528	216	(17,612)	289
Utilidad neta consolidada	Ps. 11,543	Ps. 8,257	Ps. 9,594	Ps. (17,612)	Ps. 11,782
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 11,543	Ps. 8,257	Ps. 9,355	Ps. (17,612)	Ps. 11,543
Participación no controladora	-	-	239	-	239
Utilidad neta consolidada	Ps. 11,543	Ps. 8,257	Ps. 9,594	Ps. (17,612)	Ps. 11,782

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados consolidado de resultados condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012				
Ingresos totales	Ps. 14	Ps. 58,087	Ps. 106,885	Ps. (17,247)	Ps. 147,739
Costo de ventas	-	29,460	53,125	(3,476)	79,109
Utilidad bruta	14	28,627	53,760	(13,771)	68,630
Gastos de administración	166	7,378	5,875	(7,202)	6,217
Gastos de venta	-	14,001	32,791	(6,569)	40,223
Otros gastos, neto	46	198	708	-	952
Gasto (producto) financiero, neto	(85)	2,669	(1,053)	-	1,531
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta	424	(55)	(97)	-	272
Otro producto (costo) financiero, neto	32	(19)	-	-	13
Impuestos a la utilidad	269	1,961	4,044	-	6,274
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada bajo el método de participación, neto de impuestos	13,259	7,642	156	(20,877)	180
Utilidad neta consolidada	Ps. 13,333	Ps. 9,988	Ps. 11,454	Ps. (20,877)	Ps. 13,898
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 13,333	Ps. 9,988	Ps. 10,889	Ps. (20,877)	Ps. 13,333
Participación no controladora	-	-	565	-	565
Utilidad neta consolidada	Ps. 13,333	Ps. 9,988	Ps. 11,454	Ps. (20,877)	Ps. 13,898

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados de resultados consolidados condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011				
Ingresos totales	Ps. 13	Ps. 44,479	Ps. 92,846	Ps. (14,114)	Ps. 123,224
Costo de ventas	-	22,798	44,982	(1,087)	66,693
Utilidad bruta	13	21,681	47,864	(13,027)	56,531
Gastos de administración	146	6,263	5,015	(6,284)	5,140
Gastos de venta	-	10,578	28,258	(6,743)	32,093
Otros (productos) gastos, neto	(15)	67	1,323	-	1,375
Gasto (producto) financiero , neto	(242)	2,266	(911)	-	1,113
Ganancia (pérdida) por fluctuación cambiaria, neta	(480)	(49)	590	-	61
Otro (costo) producto financiero, neto	(144)	7	60	-	(77)
Impuestos a la utilidad	(51)	945	4,773	-	5,667
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos registrada bajo el método de participación, neto de impuestos	11,111	6,811	97	(17,933)	86
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,662	Ps. 8,331	Ps. 10,153	Ps. (17,933)	Ps. 11,213
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 10,662	Ps. 8,331	Ps. 9,602	Ps. (17,933)	Ps. 10,662
Participación no controladora	-	-	551	-	551
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,662	Ps. 8,331	Ps. 10,153	Ps. (17,933)	Ps. 11,213

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados Consolidados de Utilidad Integral Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2013				
Utilidad neta consolidada	Ps. 11,543	Ps. 8,257	Ps. 9,594	Ps. (17,612)	Ps. 11,782
Otras partidas de la utilidad integral:					
Otras partidas de la utilidad integral a ser reclasificadas a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	-	-	(2)	-	(2)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	(279)	(220)	(256)	476	(279)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	(1,618)	(1,455)	(110)	1,618	(1,565)
Otras partidas de la utilidad integral a ser reclasificadas a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes netas:	(1,897)	(1,675)	(368)	2,094	(1,846)
Otras partidas de la utilidad integral que no serán reclasificadas a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes:					
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	(145)	(131)	(146)	277	(145)
Otras partidas de la utilidad integral que no serán reclasificadas a utilidad o pérdida en periodos subsecuentes netas:	(145)	(131)	(146)	277	(145)
Total utilidad (pérdida) integral, neta de impuestos	(2,042)	(1,806)	(514)	2,371	(1,991)
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	Ps. 9,501	Ps. 6,451	Ps. 9,080	Ps. (15,241)	Ps. 9,791
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 9,501	Ps. 6,451	Ps. 8,680	Ps. (15,241)	Ps. 9,391
Participación no controladora	-	-	400	-	400
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	Ps. 9,501	Ps. 6,451	Ps. 9,080	Ps. (15,241)	Ps. 9,791

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados Consolidados de Utilidad Integral Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012				
Utilidad neta consolidada	Ps. 13,333	Ps. 9,988	Ps. 11,454	Ps. (20,877)	Ps. 13,898
Otras partidas de la utilidad integral:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	(2)	-	(2)	2	(2)
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	(179)	(292)	(166)	436	(201)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	(2,055)	(6,264)	(2,361)	8,319	(2,361)
Otras partidas de utilidad integral a ser reclasificadas a utilidad o pérdida de periodos subsecuentes	(2,236)	(6,556)	(2,529)	8,757	(2,564)
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	(131)	(25)	(145)	176	(125)
Otras partidas de utilidad integral no reclasificadas a utilidad o pérdida de periodos subsecuentes	(131)	(25)	(145)	176	(125)
Total utilidad (pérdida) integral, neta de impuestos	(2,367)	(6,581)	(2,674)	8,933	(2,689)
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	Ps. 10,966	Ps. 3,407	Ps. 8,780	Ps. (11,944)	Ps. 11,209
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 10,966	Ps. 3,407	Ps. 8,538	Ps. (11,944)	Ps. 10,967
Participación no controladora	-	-	242	-	242
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	Ps. 10,966	Ps. 3,407	Ps. 8,780	Ps. (11,944)	Ps. 11,209

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados Consolidados de Utilidad Integral Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011				
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	Ps. 10,662	Ps. 8,331	Ps. 10,153	Ps. (17,933)	Ps. 11,213
Otras partidas de la utilidad integral:					
Ganancia no realizada sobre instrumentos disponibles para la venta, neto de impuestos	4	-	4	(4)	4
Valuación de la porción efectiva de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos	27	212	(171)	(71)	(3)
Ganancia (pérdida) por efecto de conversión	4,073	2,268	1,805	(4,073)	4,073
Otras partidas de utilidad integral a ser reclasificadas a utilidad o pérdida de periodos subsecuentes	4,104	2,480	1,638	(4,148)	4,074
Remediciones del pasivo neto por beneficios definidos, neto de impuestos	(14)	(135)	(9)	152	(6)
Otras partidas de utilidad integral no reclasificadas a utilidad o pérdida de periodos subsecuentes	(14)	(135)	(9)	152	(6)
Total utilidad (pérdida) integral, neta de impuestos	Ps. 4,090	Ps. 2,345	Ps. 1,629	Ps. (3,996)	Ps. 4,068
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	Ps. 14,752	Ps. 10,676	Ps. 11,782	Ps. (21,929)	Ps. 15,281
Atribuible a:					
Propietarios de la controladora	Ps. 14,752	Ps. 10,676	Ps. 11,253	Ps. (21,929)	Ps. 14,752
Participación no controladora	-	-	529	-	529
Utilidad integral consolidada por el año, neta de impuestos	Ps. 14,752	Ps. 10,676	Ps. 11,782	Ps. (21,929)	Ps. 15,281

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2013				
Actividades de operación:					
Utilidad antes de impuestos	Ps. 11,618	Ps. 10,153	Ps. 13,354	Ps. (17,612)	Ps. 17,513
Partidas virtuales	(13,719)	(1,420)	5,699	20,604	11,164
Cambios en capital de trabajo:	(358)	2,211	(8,433)	-	(6,580)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	(2,459)	10,944	10,620	2,992	22,097
Actividades de inversión:					
Adquisiciones	(1,078)	46	(36,621)	-	(37,653)
Interés ganado	3,524	1,940	(827)	(3,983)	654
Adquisición de activos de larga duración, neto	-	(3,302)	(7,118)	-	(10,420)
Adquisición de activos intangibles y otros activos de inversión	(53,740)	(214)	60,168	(8,205)	(1,991)
Inversión en acciones	684	(12,581)	11,826	-	(71)
Dividendos recibidos	23,372	1,115	-	(24,487)	-
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de inversión	(27,238)	(12,996)	27,428	(36,675)	(49,481)
Actividades de financiamiento:					
Obtención de préstamos	61,752	-	4,996	-	66,748
Pagos de préstamos	(32,567)	-	(4,177)	-	(36,744)
Intereses pagados	(1,538)	(3,358)	(1,414)	3,982	(2,328)
Dividendos pagados	(5,950)	(20,986)	(3,553)	24,487	(6,002)
Adquisición de participación no controladora	-	.	515	-	515
Otras actividades de financiamiento	(268)	26,672	(30,301)	5,214	1,317
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) en actividades de financiamiento	21,429	2,328	(33,934)	33,683	23,506
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(8,268)	276	4,114	-	(3,878)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	14,394	981	7,847	-	23,222
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo que se tiene en monedas extranjeras	(641)	(37)	(3,360)	-	(4,038)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 5,485	Ps. 1,220	Ps. 8,601	Ps. -	Ps. 15,306

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012				
Actividades de operación:					
Utilidad antes de impuestos	Ps. 13,602	Ps. 11,949	Ps. 15,498	Ps. (20,877)	Ps. 20,172
Partidas virtuales	(13,854)	(2,758)	424	23,640	7,452
Cambios en capital de trabajo:	(32)	(3,083)	(859)	-	(3,974)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	(284)	6,108	15,063	2,763	23,650
Actividades de inversión:					
Adquisiciones	(1,221)	87	20	-	(1,114)
Ingresos procedentes de la venta de valores negociables	-	-	273	-	273
Interés ganado	1,993	517	4,791	(6,877)	424
Adquisición de activos de larga duración, neto	-	(3,278)	(6,170)	-	(9,448)
Adquisición de activos intangibles y otros activos de inversión	-	6,735	(4,353)	(3,037)	(655)
Inversión en acciones	29	(65)	(433)	-	(469)
Dividendos recibidos	5,085	1,569	-	(6,654)	-
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de inversión	5,886	5,565	(5,872)	(16,568)	(10,989)
Actividades de financiamiento:					
Obtención de préstamos	11,837	-	4,592	-	16,429
Pagos de préstamos	(3,394)	(40)	(5,030)	-	(8,464)
Intereses pagados	(1,761)	(3,382)	(3,428)	6,877	(1,694)
Dividendos pagados	(5,625)	(4,838)	(1,925)	6,654	(5,734)
Adquisición de participación no controladora	-	-	(6)	-	(6)
Otras actividades de financiamiento	3,623	(3,083)	(1,285)	274	(471)
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) en actividades de financiamiento	4,680	(11,343)	(7,082)	13,805	60
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo	10,282	330	2,109	-	12,721
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	4,046	676	7,121	-	11,843
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo que se tiene en monedas extranjeras	66	(25)	(1,383)	-	(1,342)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 14,394	Ps. 981	Ps. 7,847	Ps. -	Ps. 23,222

	Controladora	Subsidiarias Garante Participada en su totalidad	Subsidiarias Combinadas No Garantes	Eliminaciones	Total Consolidado
	Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Condensados: Por el año terminado al 31 de diciembre de 2011				
Actividades de operación:					
Utilidad antes de impuestos	Ps. 10,611	Ps. 9,276	Ps. 14,926	Ps. (17,933)	Ps. 16,880
Partidas virtuales	(10,726)	(3,224)	(650)	20,370	5,770
Cambios en capital de trabajo:	(27)	(2,804)	(5,926)	-	(8,757)
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de operación	(142)	3,248	8,350	2,437	13,893
Actividades de inversión:					
Adquisiciones	(4,326)	(3,478)	3,478	-	(4,326)
Ingresos procedentes de la venta de valores negociables	-	-	(326)	-	(326)
Interés ganado	2,195	608	4,902	(7,066)	639
Adquisición de activos de larga duración, neto	-	(2,262)	(4,218)	-	(6,480)
Adquisición de activos intangibles y otros activos de inversión	(671)	5,231	(1,453)	(4,191)	(1,084)
Inversión en acciones	(4,327)	(5,259)	755	8,211	(620)
Dividendos recibidos	3,605	926	-	(4,531)	-
Flujo neto de efectivo (utilizado) generado en actividades de inversión	(3,524)	(4,234)	3,138	(7,577)	(12,197)
Actividades de financiamiento:					
Obtención de préstamos	5,000	-	1,934	-	6,934
Pagos de préstamos	-	-	(2,733)	-	(2,733)
Intereses pagados	(939)	(2,955)	(4,752)	7,066	(1,580)
Dividendos pagados	(4,359)	(3,186)	(1,352)	4,531	(4,366)
Adquisición de participación no controladora	-	-	(115)	-	(115)
Aportaciones de capital	-	4,344	3,867	(8,211)	-
Otras actividades de financiamiento	989	2,965	(6,920)	1,754	(1,212)
Flujo neto de efectivo generado / (utilizado) en actividades de financiamiento	691	1,168	(10,071)	5,140	(3,072)
Incremento (disminución) neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(2,975)	182	1,417	-	(1,376)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	6,620	396	5,126	-	12,142
Efectos de conversión e inflación en efectivo y equivalentes de efectivo que se tiene en monedas extranjeras	401	98	578	-	1,077
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 4,046	Ps. 676	Ps. 7,121	Ps. -	Ps. 11,843

NOTA 29. Eventos Subsecuentes

El 13 de Enero de 2014, la Compañía emitió bonos denominados en dólares americanos con vencimiento a 10 años y 30 años, mismos que fueron emitidos el pasado 19 de Noviembre de 2013 (las "Notas Senior Originales") en mercados internacionales de capitales, para aumentar el monto total del principal a un total de $2,500 millones de dólares (en tres series), efectuando colocaciones adicionales por $150 millones de dólares con vencimiento a 10 años y rendimiento al vencimiento 107 puntos base sobre el bono de referencia del Tesoro de EUA, con una tasa cupón de 3.875%; y $200 millones de dólares con vencimiento a 30 años y rendimiento al vencimiento 122 puntos base sobre el bono de referencia del Tesoro de EUA, con una tasa cupón de 5.250% (las "Notas Senior Adicionales"). Los bonos con vencimiento a 10 años de la Compañía, cuenta ahora con un monto principal agregado de $900 millones de dólares, mientras que los bonos con vencimiento a 30 años, cuentan con un monto principal agregado de $600 millones de dólares. Las Notas Senior Adicionales tienen el mismo número CUSIP y el mismo cupón que las Notas Senior Originales. Todas las Notas Senior son garantizadas por las Subsidiarias Garantes.

A finales de enero de 2014, el tipo de cambio del peso argentino registró una devaluación de aproximadamente 20% contra el dólar americano. Como resultado de dicha devaluación, la situación financiera de la subsidiaria argentina de la Compañía podría reflejar una disminución en su capital durante 2014. Al 31 de diciembre de 2013, la inversión directa en Argentina, utilizando un tipo de cambio de 6.38 pesos argentinos por dólar, fue de Ps.945.

En enero de 2014, el Gobierno Venezolano anunció que ciertas transacciones, como la importación de productos terminados y materias primas de algunas categorías de productos, podrían ser efectuadas utilizando el tipo de cambio del Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD) administrado por el Gobierno. De acuerdo con la última subasta realizada por el SICAD, el tipo de cambio es de aproximadamente 11.70 bolívares por dólar americano, sin embargo el Gobierno Venezolano autorizó utilizar el tipo de cambio del SICAD únicamente para ciertas entidades y ciertas transacciones y confirmó que el tipo de cambio oficial continuará siendo de 6.30 bolívares por dólar americano.

En febrero de 2014, la Compañía realizó el pago anticipado de los siguientes préstamos bancarios denominados en pesos: i) Ps.292 (monto nominal) con un vencimiento a 2015, ii) Ps. 1,000 (monto nominal) con vencimiento a 2015, iii) Ps. 375 (monto nominal) con vencimiento a 2015 y iv) Ps. 1,100 (monto nominal) con vencimiento a 2014.

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

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 auditoria. 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 auditoria, incluyendo la presentación de quejas confidenciales y anónimas por parte de empleados en relación a asuntos contables y de auditoria cuestionables. Para llevar a cabo estas funciones, el comité de auditoría podrá contratar consultores independientes y otros asesores. Cuando sea necesario, compensaremos a los auditores independientes y a cualquier otro asesor externo contratado por el comité de auditoría y proporcionaremos los fondos para cubrir los gastos administrativos en los que incurra el comité de auditoría en el cumplimiento de sus funciones. José Manuel Canal Hernando es el presidente del comité de auditoría, así como el experto financiero. Los miembros del comité son: Alfonso González Migoya, Charles H. McTier, Francisco Zambrano Rodríguez y Ernesto Cruz Velázquez de León. Cada miembro del comité de auditoría es un consejero independiente de conformidad con lo previsto en la Ley del Mercado de Valores de México y los estándares aplicables para cotizar en el Mercado de Valores de Estados Unidos (New York Stock Exchange). El secretario del comité de auditoría, quien no es miembro del consejo de administración, es José González Ornelas, Director de Control de Operaciones y Auditoria 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 Javier Astaburuaga Sanjines.

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 operando Coca-Cola FEMSA, el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo; y en el sector cervecero como el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países. En comercio al detalle participa con FEMSA Comercio, que opera diferentes cadenas de formato pequeño, destacando OXXO como la más grande y de mayor crecimiento en América Latina. Todo esto apoyado por un área de Negocios Estratégicos.

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

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

Consumo per Cápita: 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.

informe anual del comité de auditoría

Al Consejo de Administración de Coca Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (la "Compañía"):.

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley de Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2013. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores de los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes–Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

CONTROL INTERNO

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

Validamos las acciones realizadas por la empresa a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes–Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2013. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

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

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

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos del Grupo y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2013. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimento de los requisitos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

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

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

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2013.

AUDITORIA INTERNA

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

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

Recibimos informes periódicos relativos al avance del programa de trabajo aprobado, las variaciones que pudiera haber tenido así como las causas que las originaron. Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron, así como su implementación oportuna.

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

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

INFORMACIÓN FINANCIERA; POLITICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados, suficientes y que se haya aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los flujos de efectivo de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2013.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificando que fueran preparados bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y utilizando los mismos criterio contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el satisfacernos, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

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

Revisamos y aprobamos las nueves políticas contables de la Sociedad, recomendando su aprobación por parte del Consejo.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

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

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

CÓDIGO DE CONDUCTA

Revisamos la versión actualizada del Código de Ética de Negocios de la Compañía la cual entre otros cambios incorpora la actualización de sus valores y validamos que cuente con provisiones relativas al cumplimiento de las leyes contra el lavado de dinero y anticorrupción en los países donde se opera, recomendando al Consejo su aprobación.

Con el apoyo de Auditoría Interna, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal, del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, que existan procesos adecuados para su actualización y difusión al personal, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas.

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

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

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

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

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

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

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

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

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

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

Atentamente,

José Manuel Canal Hernando
25 de febrero de 2014

Directores

Carlos Salazar Lomelín [1]
Director General Ejecutivo
13 años como Director

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

John Santa Maria Otazua
Director de Operaciones- Sudamérica
17 años como Director

Ernesto Silva Almaguer
Director de Operaciones- México & Centroamérica
16 años como Director

Juan Ramón Félix Castañeda
Director de Operaciones- Filipinas
4 años como Director

Rafael Suárez Olaguibel
Director de Nuevos Negocios y Desarrollo Comercial
19 años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo
Director de Recursos Humanos
12 años como Director

Alejandro Duncan Ancira
Director de Tecnología
11 años como Director

Hermilo Zuart Ruíz
Director de Abastecimiento Estratégico
10 años como Director

Gabriel Coindreau Montemayor
Director de Planeación Estratégica
2 años como Director

[1] El 24 de octubre de 2013, nuestro Consejo de Administración nombró a John Santa Maria Otazua como Director General en reemplazo de Carlos Salazar Lomelín, quien a su vez fue nombrado Director General de FEMSA por el Consejo de Administración de FEMSA, ambos a partir de enero 1, 2014.

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
21 años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza
Vicepresidente Ejecutivo, Abastecimientos y Tecnología, FEMSA
18 años como Consejero
Suplente: Eva María Garza Lagüera Gonda

Carlos Salazar Lomelín
Director General de Coca-Cola FEMSA
13 años como Consejero
Suplente: Max Michel González

Ricardo Guajardo Touché
Presidente del Consejo de Administración, SOLFI, S.A.
21 años como Consejero
Suplente: Eduardo Padilla Silva

Paulina Garza Lagüera Gonda
Inversionista Privado
5 años como Consejero
Suplente: Mariana Garza Lagüera Gonda

Federico Reyes García
DIrector de Desarrollo Corporativo, FEMSA
22 años como Consejero
Suplente: Alejandro Bailleres Gual

Javier Gerardo Astaburuaga Sanjines
Director Corporativo y Director de Finanzas y Administración, FEMSA
8 años como Consejero
Suplente: Francisco José Calderón Rojas

Alfonso González Migoya [2]
Presidente del Consejo y Director General, Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
8 años como Consejero
Suplente: Ernesto Cruz Velázquez de León

Daniel Servitje Montull [2]
Director General, Grupo Bimbo
16 años como Consejero
Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi

Enrique F. Senior Hernández
Director de Administración, Allen & Company
10 años como Consejero
Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale
Director General, Sucrocítrico Cutrale, Ltda.
10 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
11 años como Consejero
Suplente: Wendy Clark

Irial Finan
Presidente de Inversiones en Embotelladores y Cadena de Suministro, The Coca-Cola Company
10 años como Consejero
Suplente: Sunil Ghatnekar

Charles H. McTier [2]
Presidente de la fundación Robert W. Woodruff
16 años como Consejero

Bárbara Garza Lagüera Gonda
Inversionista Privado
13 años como Consejero
Suplente: Kathy Waller

Marie Quintero-Johnson
Vicepresidente de Fusiones y Adquisiciones, The Coca-Cola Company
2 años como Consejero
Suplente: Gloria Bowden

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie L

Herman Harris Fleishman Cahn
Director General de Grupo Tampico S.A. de C.V.
2 años como Consejero
Suplente: Robert A. Fleishman Cahn

José Manuel Canal Hernando [2]
Consultor Privado
11 años como Consejero
Suplente: Helmut Paul

Francisco Zambrano Rodríguez [2]
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)
11 años como Consejero
Suplente: Karl Frei Buechi

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira
Director Legal de FEMSA
21 años como Secretario
Suplente: Carlos Luis Díaz Sáenz

[2] Independiente

Información para analistas y accionistas

Relación con Inversionistas

José Castro
jose.castro@kof.com.mx

Roland Karig
roland.karig@kof.com.mx

Miguel Murcio
miguel.murcio@kof.com.mx

Ana Pallares
ana.pallares@kof.com.mx

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.
Mario Pani N° 100
Col. Santa Fe Cuajimalpa 05348,
México, D.F. México
Teléfono: (5255) 1519 5000
Web: www.coca-colafemsa.com

Director Legal de la Compañía
Carlos L. Díaz Sáenz
Marío Pani N° 100
Col. Santa Fe Cuajimalpa 05348,
México, D.F. México
Teléfono: (5255) 1519 5297

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

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

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

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York
Información Trimestral por ADR

Dólares Americanos por ADR **2013**

Trimestre que termina	$ Alto	$ Bajo	$ Cierre
dic-31	129.55	111.66	121.77
sep-30	149.0	120.02	125.98
jun-30	178.66	128.1	140.29
mar-31	168.64	149.99	163.77

Dólares Americanos por ADR **2012**

Trimestre que termina	$ Alto	$ Bajo	$ Cierre
dic-31	149.43	123.73	149.04
sep-30	133.32	111.19	129.00
jun-30	130.88	101.83	130.88
mar-31	105.91	94.30	105.91

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores
Información Trimestral por acción

Pesos mexicanos por acción **2013**

Trimestre que termina	$ Alto	$ Bajo	$ Cierre
dic-31	171.0	146.23	157.92
sep-30	189.32	159.17	164.93
jun-30	219.7	170.37	182.46
mar-31	215.88	191.81	199.99

Pesos mexicanos por acción **2012**

Trimestre que termina	$ Alto	$ Bajo	$ Cierre
dic-31	191.34	163.59	191.34
sep-30	184.71	148.17	166.53
jun-30	174.46	134.28	174.46
mar-31	135.92	125.61	135.92

diseño: www.signi.com.mx

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 4,000 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, el estado de Paraná, parte del estado de Goias, parte del estado de Rio de Janeiro, 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.

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