PROSPECTO DEFINITIVO. Los valores descritos en este prospecto han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dichos valores no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, a menos que sea permitido por las leyes de otros países.

DEFINITIVE PROSPECTUS. *The securities described in this prospectus have been registered with the National Registry of Securities (Registro Nacional de Valores) maintained by the National Banking and Securities Commission (Comisión Nacional Bancaria y de Valores). Such securities cannot be offered or sold outside the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

OFERTA PÚBLICA GLOBAL MIXTA DE ACCIONES ORDINARIAS NOMINATIVAS SERIE "B" SIN EXPRESIÓN DE VALOR NOMINAL (CADA UNA, UNA "ACCIÓN" Y, EN CONJUNTO, LAS "ACCIONES") REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL DE ORGANIZACIÓN CULTIBA, S.A.B. DE C.V. (INDISTINTAMENTE, "*CULTIBA*" O LA "*EMISORA*" O LA "*COMPAÑÍA*"), CONSISTENTE EN UNA OFERTA PÚBLICA PRIMARIA DE SUSCRIPCIÓN Y PAGO DE 88,957,586 ACCIONES (INCLUYENDO 14,700,733 ACCIONES OBJETO DE LA OPCIÓN DE SOBREASIGNACIÓN), Y EN UNA OFERTA PÚBLICA SECUNDARIA DE VENTA DE 23,748,036 ACCIONES.

ORGANIZACIÓN CULTIBA, S.A.B. DE C.V.

MONTO TOTAL DE LA OFERTA EN MÉXICO: PS.2,243,214,575.00
(DOS MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y TRES MILLONES DOSCIENTOS CATORCE MIL QUINIENTOS SETENTA Y CINCO PESOS 00/100 MONEDA NACIONAL "M.N.")

Emisora:	Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.
Clave de pizarra:	"CULTIBA"
Accionistas Vendedores:	Las personas físicas y morales que se indican en la sección "Principales Accionistas y Accionistas Vendedores" en este Prospecto.
Tipo de valor:	Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, Serie B, representativas de la parte variable del capital social de CULTIBA.
Precio de Colocación:	Ps.35.00 M.N. por Acción.
Monto Total de la Oferta Global:	Ps.3,430,171,155.00 M.N., sin considerar el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación, y Ps.3,944,696,770.00 M.N., considerando ejercicio total de las Opciones de Sobreasignación.
Monto Total de la Oferta en México:	Ps.2,243,214,575.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y Ps.2,579,696,770.00 M.N., considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Monto Total de la Oferta Primaria en México:	Ps.1,412,033,315.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y Ps.1,748,515,510.00 M.N., considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Monto Total de la Oferta Secundaria en México:	Ps.831,181,260 M.N.
Monto Total de la Oferta Internacional:	Ps.1,186,956,540.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación Internacional, y Ps.1,365,000,000.00 M.N., considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación Internacional.
Número Total de Acciones Ofrecidas en la Oferta Global:	112,705,622 Acciones, (incluyendo 14,700,733 Acciones materia de las Opciones de Sobreasignación, y 98,004,889 Acciones, sin incluir las acciones materia de las Opciones de Sobreasignación
Número Total de Acciones Ofrecidas en la Oferta en México:	64,091,845 Acciones, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y 73,705,622 Acciones, considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta Primaria en México:	40,343,809 Acciones**,** sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y 49,957,586 Acciones, considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta Secundaria en México:	23,748,036 Acciones.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta Internacional:	33,913,044 Acciones**,** sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación Internacional, y 39,000,000 Acciones, considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación Internacional.
Fecha de Cierre de Libro:	30 de enero de 2013.
Fecha de Publicación del Aviso de Oferta Pública Mixta:	29 de enero de 2013.
Fecha de la Oferta:	30 de enero de 2013.
Fecha de Registro en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.:	31 de enero de 2013.
Fecha de Liquidación en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.:	6 de febrero de 2013.
Recursos netos para la Emisora de la Oferta Global:	La Emisora estima obtendrá aproximadamente Ps.2,480,920,093.23 M.N. por concepto de recursos netos de la Oferta Global, sin considerar el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación y Ps.2,979,330,804.71 M.N. por concepto de recursos netos de la Oferta Global, considerando el ejercicio total de las Opciones de Sobreasignación. La Emisora estima obtendrá aproximadamente Ps.1,329,972,338.40 M.N. por concepto de recursos netos de la Oferta Primaria en México, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y Ps.1,650,339,589.89 M.N. por concepto de recursos netos de la Oferta Primaria en México, considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México. CULTIBA no recibirá recursos de la venta de las Acciones por los Accionistas Vendedores en la Oferta Global.
Posibles Adquirentes:	Las Acciones podrán ser adquiridas por personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.
Régimen Fiscal:	El régimen fiscal aplicable a la enajenación de las acciones a través de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. ("*BMV*") por personas físicas y morales residentes en México y/o en el extranjero está previsto, entre otros, en los Artículos 24, 60, 109, 154, 190 y 7 demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y de la Resolución Miscelánea Fiscal vigente.
Depositario:	A partir de la Fecha de Registro en la BMV, las Acciones podrán ser objeto de intermediación en la BMV. Los títulos que amparan las Acciones materia de la Oferta Global estarán depositados en S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V. ("*Indeval*").

La Emisora ofrece para suscripción y pago 40,343,809 Acciones, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación en México y un total de 49,957,586 Acciones, considerando las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación en México, en oferta pública primaria (la "*Oferta Primaria en México*"), a través de la BMV. Los Accionistas Vendedores ofrecen para su venta 23,748,036 Acciones, en oferta pública secundaria, a través de la BMV (la "*Oferta Secundaria en México*" y, conjuntamente con la Oferta Primaria en México, la "*Oferta en México*"). La Oferta en México a que se refiere este Prospecto forma parte de una oferta global simultánea (la "*Oferta Global*"), ya que simultáneamente con la Oferta en México, CULTIBA está realizando una oferta primaria de 33,913,044 Acciones, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación Internacional, y un total de 39,000,000 Acciones, considerando las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación Internacional en los Estados Unidos de América ("*Estados Unidos*") al amparo de la Regla 144A (*Rule 144A*) de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos (*US Securities Act of 1933*; la "*Ley de Valores EU*") y en otros países de conformidad con la Regulación S (*Regulation S*) de dicha Ley de Valores EU y las disposiciones legales aplicables en el resto de los países en que dicha oferta sea realizada (la "*Oferta Internacional*" y, en conjunto con la Oferta en México, la "*Oferta Global*"). La Oferta en México está condicionada a la conclusión de la Oferta Internacional y viceversa. Véase la Sección "Plan de Distribución – Condiciones Suspensivas". Las Acciones materia de la Oferta en México se liquidarán en México, de conformidad con el contrato de colocación celebrado con Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte, Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México), Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa, y Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer (los "*Intermediarios Colocadores Mexicanos*") y las Acciones materia de la Oferta Internacional se liquidarán de conformidad con el contrato de compraventa celebrado con Credit Suisse Securities (USA) LLC, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated y JPMorgan Securities, LLC (los "*Intermediarios Colocadores Internacionales*" y conjuntamente con los Intermediarios Colocadores Mexicanos, los "*Intermediarios Colocadores*").

Para cubrir asignaciones en exceso, si las hubiere, la Emisora (mas no los Accionistas Vendedores) ha otorgado a los Intermediarios Colocadores una opción para adquirir y colocar hasta 14,700,733 Acciones adicionales, de las cuales, 9,613,777 Acciones adicionales podrán ser adquiridas por los Intermediarios Colocadores Mexicanos para cubrir las asignaciones en exceso que, en su caso, se efectúen en la Oferta en México (la "*Opción de Sobreasignación en México*") y 5,086,956 Acciones adicionales podrán ser adquiridas por los Intermediarios Colocadores Internacionales para cubrir las asignaciones en exceso que, en su caso, se efectúen en la Oferta Internacional (la "*Opción de Sobreasignación Internacional*" y conjuntamente con la Opción de Sobreasignación en México, las "*Opciones de Sobreasignación*"). Las Opciones de Sobreasignación estarán vigentes durante un plazo de treinta (30) días contados a partir de la Fecha de Oferta. Los Intermediarios Colocadores podrán ejercer las Opciones de Sobreasignación en forma independiente pero coordinada, a un precio igual al precio de colocación, en una sola ocasión. Véase la sección "Plan de Distribución".

Los Intermediarios Colocadores podrán, pero no estarán obligados, a realizar operaciones de estabilización con el propósito de prevenir o retardar la disminución del precio de las Acciones conforme a la legislación aplicable. De iniciar operaciones de estabilización, podrán interrumpirlas en cualquier momento. Los Intermediarios Colocadores Mexicanos informarán tanto a la CNBV, como al público inversionista, la realización o no de operaciones de estabilización.

Inmediatamente antes de la Oferta Global, el capital suscrito y pagado de CULTIBA está representado por un total de 635,411,330 acciones, de las cuales corresponden, 75,600,504 acciones, a la parte fija, y 559,810,826 acciones, a la parte variable. Después de la Oferta Global, el capital total, suscrito y pagado de la Emisora, podrá estar representado por un total de 724,368,916 acciones, considerando las 14,700,733 acciones materia de las Opciones de Sobreasignación, o 709,668,183 acciones, sin considerar las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta en México y las Acciones objeto de la Oferta Internacional (incluyendo Acciones materia de las Opciones de Sobreasignación) suponiendo que se suscriban en su totalidad en la Oferta Global, representarán, inmediatamente después de la Oferta Global, 10.2% y 5.4%, respectivamente, del capital social total suscrito y pagado de la Emisora, es decir, en conjunto, 15.6% de las Acciones en que se divida el capital social de la Emisora inmediatamente después de la Oferta Global. Las Acciones objeto de la Oferta en México y las Acciones objeto de la Oferta Internacional (excluyendo las Opciones de Sobreasignación), representarán, inmediatamente después de la Oferta Global, 9.0% y 4.8%, respectivamente, del capital social total suscrito y pagado de la Emisora, es decir, en conjunto, 13.8% de las Acciones en que se divida el capital social de la Emisora inmediatamente después de la Oferta Global.

Sujeto a ciertas excepciones, nuestros estatutos establecen que cualquier adquisición de Acciones que dé como resultado una tenencia del capital social equivalente o mayor al 10% (diez por ciento) o a cualquier múltiplo de 10% (diez por ciento) o cualquier adquisición o intento de adquisición de Acciones por parte de un competidor de la Compañía por encima del 5% (cinco por ciento) del capital social requerirá del acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración. También se requerirá el acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración para la celebración de convenios orales o escritos, independientemente de su denominación, que tengan como consecuencia la creación o adopción de mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen (i) un cambio en el control de CULTIBA, (ii) una participación del 20% o (iii) una influencia significativa en la Compañía. Cualquier adquisición de Acciones que requiera de nuestro Consejo de Administración conforme a nuestros estatutos sociales o acuerdo de voto celebrados sin la obtención de la autorización previa y por escrito favorable del Consejo de Administración, no otorgarán derecho alguno para votar en asambleas de accionistas de CULTIBA y no serán inscritas en el Libro de Registro de Acciones de la Compañía, y las inscripciones realizadas con anterioridad serán canceladas, y la Compañía no reconocerá ni dará valor alguno a las constancias o listados a que se refiere el Artículo 290 (doscientos noventa) de la Ley del Mercado de Valores, por lo que no demostrarán la titularidad de las Acciones o acreditarán el derecho de asistencia a las asambleas de accionistas, lo que será responsabilidad del adquirente o grupo de adquirentes. Lo anterior, sin perjuicio de que nuestro Consejo de Administración podrá acordar, entre otras, las siguientes medidas: (i) la reversión de las operaciones realizadas, con mutua restitución entre las partes, cuando esto fuere posible y sin que ello contravenga las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores, o (ii) que sean enajenadas las Acciones objeto de la adquisición a un tercero interesado aprobado por el Consejo de Administración, al precio mínimo de referencia que determine el Consejo de Administración. Adicionalmente, en el supuesto que el Consejo de Administración autorice la adquisición de Acciones planteada o la celebración del acuerdo de voto propuesto y dicha adquisición, operación o acuerdo de voto implique (i) la adquisición de una participación del 20% o mayor, (ii) un cambio de control o (iii) la adquisición de influencia significativa, según se define en los propios estatutos y en la legislación bursátil mexicana, no obstante que dicha autorización se hubiere concedido, la persona que pretenda adquirir las Acciones en cuestión o celebrar el acuerdo de voto, deberá hacer una oferta pública de compra por el 100% (cien por ciento) menos una de las Acciones en circulación, a un precio pagadero en efectivo no inferior del precio que resulte mayor de entre los siguientes: (i) el valor contable por cada Acción, de acuerdo a los últimos estados financieros trimestrales aprobados por el Consejo de Administración y presentados a la CNBV o a la bolsa de valores de que se trate; o (ii) el precio de cierre por Acción más alto respecto de operaciones en bolsa de valores, publicado en cualquiera de los 365 (trescientos sesenta y cinco) días anteriores a la fecha de la solicitud presentada o de autorización otorgada por el Consejo de Administración conforme a esta disposición; o (iii) el precio más alto pagado respecto de la compra de cualesquiera Acciones, en cualquier tiempo, por la persona que, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, tenga la intención de adquirir las Acciones, o pretenda celebrar el acuerdo de voto, objeto de la solicitud autorizada por el Consejo de Administración, más en cada uno de dichos casos, una prima igual al 20% (veinte por ciento), respecto del precio por Acción pagadero en relación con la adquisición objeto de solicitud, en el entendido que, el Consejo de Administración podrá incrementar o reducir, el monto de dicha prima, considerando la opinión de un banco de inversión de reconocido prestigio.

Conforme al contrato de co-inversión celebrado con *PepsiCo* y Polmex, se contempla una opción para *PepsiCo* y a Polmex, ejercible dentro de un periodo de doce meses siguientes al quinto aniversario del contrato de co-inversión (es decir a partir del 30 de septiembre de 2016), para adquirir el 11% de las acciones representativas del capital social de Grupo GEPP que estén en circulación, a un precio igual a su valor justo de mercado en ese momento. Si *PepsiCo* y/o Polmex ejercen esta opción, dejaremos de tener una participación mayoritaria en Grupo GEPP y nuestra representación en el Consejo de Administración disminuirá. En caso de que se ejerza la opción antes descrita, conforme a las normas contables aplicables en ese momento, podríamos dejar de estar en posibilidad de consolidar los resultados de operación de Grupo GEPP en nuestros estados financieros. Si esto ocurre, la presentación de nuestra información financiera podría cambiar significativamente, lo cual podría afectar la percepción de los inversionistas sobre nuestra compañía y los precios de mercado de nuestras acciones. Adicionalmente, si la opción es ejercida, de manera inadvertida podríamos convertirnos en una sociedad de inversión conforme a la Ley de Valores de E.U., o de otras leyes de valores. Esto podría limitar nuestra capacidad para obtener financiamiento en los mercados de capitales, o incrementar el costo al que lo obtengamos. Adicionalmente, conforme al contrato de co-inversión referido, hemos otorgado a *PepsiCo* y a Polmex la opción para adquirir la totalidad de las acciones de las que es titular CULTIBA en el capital social de Grupo GEPP a un precio igual al valor justo de mercado de dichas acciones, en ese momento. Véase la sección "Factores de Riesgo".

El número de Acciones materia de la Oferta en México y la Oferta Internacional, respectivamente, puede variar una vez concluida la Oferta Global debido a la redistribución de dichas Acciones entre los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Intermediarios Colocadores Internacionales, en términos de los acuerdos alcanzados por ellos.

Es importante mencionar que toda vez que los recursos netos que reciba la Emisora de la Oferta Global serán utilizados para el pago de un crédito sindicado otorgado por Rabobank y Banorte, y que éste último forma parte del grupo de Intermediarios Colocadores que participará en la colocación de las Acciones, Banorte podría tener intereses en la Oferta Global que pudieran no estar alineados con los intereses de los inversionistas o podrían diferir en forma significativa. Véase la sección "Factores de Riesgo".

La Oferta Global está sujeta a diversas condiciones suspensivas y resolutorias convenidas en el contrato de colocación celebrado por la Emisora y los Accionistas Vendedores con los Intermediarios Colocadores Mexicanos y el contrato de compraventa celebrado por la Emisora y los Intermediarios Colocadores Internacionales, respectivamente. En el supuesto de que se cumpla o se deje de cumplir cualquiera de dichas condiciones, según sea el caso, la Oferta Global podría quedar sin efecto y no realizarse. Véase la sección "Plan de Distribución – Condiciones Suspensivas".

Intermediarios Colocadores Mexicanos

Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte	**Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México**	**Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa**	**Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer**

Intermediarios Colocadores Co-Líderes de Colocación

Acciones y Valores Banamex, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, integrante del Grupo Financiero Banamex	Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. Grupo Financiero Ve por Más	Interacciones Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Interacciones

Sindicato de Colocación

GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V. Casa de Bolsa	J.P. Morgan Casa de Bolsa, S.A. de C.V., J.P. Morgan Grupo Financiero	Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat

La totalidad de las acciones representativas del capital social de CULTIBA se encuentran inscritas en el Registro Nacional de Valores (el "RNV") que mantiene la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (la "CNBV") con el número 0578-1.00-2013-009 y son objeto de cotización en el listado de la BMV. La inscripción en el RNV no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia de la Emisora o la exactitud o veracidad de la información contenida en el prospecto de colocación de la Oferta en México y en este Aviso, ni convalida los actos que, en su caso, se hubieren realizado en contravención de la legislación aplicable. Este Prospecto se encuentra disponible para consulta con los Intermediarios Colocadores Mexicanos, así como en las páginas de Internet de la CNBV: www.cnbv.gob.mx, la BMV: www.bmv.com.mx, y de CULTIBA: www.cultiba.mx.

México, Distrito Federal a 30 de enero de 2013. Autorización para difusión CNBV 153/6198/2013, de fecha 28 de enero de 2013.

ÍNDICE

INFORMACIÓN INCLUIDA EN ESTE PROSPECTO....5
DECLARACIONES A FUTURO....10
PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y OTRA INFORMACIÓN....13
GLOSARIO DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES....17
RESUMEN EJECUTIVO....23
LA OFERTA....33
RESUMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA....42
MERCADO DE CAPITALES....47
FACTORES DE RIESGO....48
DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO....75
DESTINO DE LOS RECURSOS....76
ESTRUCTURA DE CAPITAL DESPUÉS DE LA OFERTA....77
DILUCIÓN....78
DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS....80
INFORMACIÓN DEL PRECIO DE MERCADO....82
INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA....86
OPERACIONES RECIENTES DE INTEGRACIÓN DE NEGOCIOS....90
INFORMACIÓN FINANCIERA *PRO FORMA* NO DICTAMINADA....97
COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LA CONDICIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS DE OPERACIÓN....104
INDUSTRIA Y REGLAMENTACIÓN....143
NEGOCIO....152
ADMINISTRACIÓN....181
PRINCIPALES ACCIONISTAS Y ACCIONISTAS VENDEDORES....191
OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS....194
DESCRIPCIÓN DE NUESTRO CAPITAL SOCIAL....195
PLAN DE DISTRIBUCIÓN....204
GASTOS RELACIONADOS CON LA OFERTA GLOBAL....211
FORMADOR DE MERCADO....213
NOMBRE DE LAS PERSONAS CON PARTICIPACIÓN RELEVANTE EN LA OFERTA GLOBAL....214
PERSONAS RESPONSABLES....215

INFORMACIÓN INCLUIDA EN ESTE PROSPECTO

El orden de la información contenida en este Prospecto tiene como objeto cumplir con los requisitos de divulgación de información establecidos en las disposiciones legales aplicables, así como procurar la mayor similitud con el Prospecto utilizado en el extranjero en relación con la Oferta Global.

La siguiente tabla muestra las secciones de este Prospecto que contienen la información requerida de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables.

Información requerida	Sección del Prospecto	Página
1. Información general		
(a) Glosario de términos y definiciones	Glosario de términos y definiciones	17
(b) Resumen ejecutivo	Resumen Ejecutivo Resumen de Información Financiera Mercado de Capitales	23 42 47
(c) Factores de riesgo	Factores de Riesgo	48
(d) Otros valores	Resumen Ejecutivo—Información Corporativa	31
(e) Documentos de carácter público	Documentos de Carácter Público	75
2. La Oferta		
(a) Características de los valores	La Oferta Descripción de nuestro Capital Social	33 195
(b) Destino de los recursos	La Oferta Destino de los Recursos	33 76
(c) Plan de distribución	Plan de Distribución	204
(d) Gastos relacionados con la oferta	Gastos relacionados con la Oferta Global	211
(e) Estructura de capital después de la oferta	Estructura de capital después de la oferta	77
(f) Nombre de las personas con participación relevante en la oferta	Nombre de las Personas con Participación Relevante en la Oferta Global	214
(g) Dilución	Dilución**DILUCIÓN**	78
(h) Accionista vendedor	Principales Accionistas y Accionistas Vendedores	191
(i) Información del mercado de valores	Resumen Ejecutivo—Información Corporativa Información del Precio de Mercado Principales Accionistas y Accionistas Vendedores	31 82 191
(j) Formador de mercado	Formador de Mercado	213
3. La Emisora		
(a) Historia y desarrollo de la Emisora	Resumen Ejecutivo—Información Corporativa Operaciones Recientes de Integración de Negocios Negocio—Descripción General Negocio—Historia Corporativa	31 90 152 153

	Descripción de Nuestro Capital Social	195
(b) Descripción del negocio	Resumen Ejecutivo Negocio—Descripción General Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar	23 152 159 170
(i) Actividad principal	Resumen Ejecutivo Operaciones Recientes de Integración de Negocios Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación —Visión General Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Productos y Empaquetado Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Materias Primas Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación — Principales Factores que Afectan Nuestros Resultados de Operación— Estacionalidad Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar—Productos Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar—Proceso de Producción Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar—Materias Primas	23 90 104 159 165 109 170 176 176
(ii) Canales de distribución	Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Distribución Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Mercadotecnia Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar—Instalaciones	164 165 171
(iii) Patentes, licencias, marcas y otros Contratos	Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas-Productos y Empaquetado Negocio—Otra Información Relativa al Negocio de Bebidas de Grupo GEPP Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Mercadotecnia	169 168 165
(iv) Principales clientes	Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Mercadotecnia	165
(v) Legislación aplicable y situación tributaria	Industria y Reglamentación—Regulación de la Industria Mexicana de Bebidas y de la Industria Mexicana Azucarera	146
(vi) Recursos humanos	Negocio—Otra Información Relativa a Nuestras Compañías—Trabajadores	179
(vii) Desempeño ambiental	Industria y Reglamentación—Regulación de la Industria Mexicana de Bebidas y de la Industria Mexicana Azucarera—Asuntos Ambientales.	150
(viii) Información del mercado	Negocio—Historia Corporativa	153

	Negocio—Nuestro Negocio de Bebidas—Competencia Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar-Competencia.	169 178
(ix) Estructura corporativa	Resumen Ejecutivo—Estructura Corporativa Operaciones Recientes de Integración de Negocios	30 90
(x) Descripción de los principales activos	Negocio—Nuestro Negocio de Azúcar—Instalaciones Negocio—Otra Información Relativa a Nuestras Compañías—Descripción de Bienes, Planta y Equipo	171 179
(xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Negocio—Otra Información Relativa a Nuestras Compañías—Procedimientos Legales	179
(xii) Acciones representativas del capital Social	La Oferta Descripción de Nuestro Capital Social	33 195
(xiii) Dividendos	Dividendos y Política de Dividendos	80
4. Información Financiera		
(a) Información financiera seleccionada	Resumen de Información Financiera Información Financiera Seleccionada	42 86
(b) Información financiera por línea de negocios, zona geográfica y ventas de exportación	Resumen de Información Financiera Información Financiera Seleccionada Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación—Presentación Financiera y Políticas Contables—Presentación de Datos por Segmento	42 86 112
(c) Informe de créditos relevantes	Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación —Comparativa de Resultados de Operaciones —Deuda Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación —Comparativa de Resultados de Operaciones —Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo de Mercado—Instrumentos Financieros Derivados	131 139
(d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora.	Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación	104
(i) Resultados de operación	Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación.	104
(ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición	128

	Financiera y Resultados de Operación—Comparativa de Resultados de Operaciones—Liquidez y Recursos de Capital	
(iii) Control interno	Administración—Comité de Auditoría y Prácticas Societarias	189
(e) Estimaciones, provisiones o reservas contables criticas	Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación – Presentación Financiera y Políticas Contables Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación—Presentación Financiera y Políticas Contables—Políticas Contables Críticas—Nuevos Pronunciamientos Contables	110 117
(f) Aplicación de normas e interpretaciones nuevas y modificadas	Notas a los Estados Financieros Combinados Pro forma No Dictaminados—Aplicación de normas e interpretaciones nuevas y modificadas	100
5. Administración		
(a) Auditores externos	Administración—Auditores Externos	181
(b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	Operaciones con Partes Relacionadas	194
(c) Administradores y accionistas	Administración—Nuestro Consejo de Administración Administración—Actuación del Consejo Administración—Administración Ejecutiva Administración—Comité de Auditoría y Prácticas Societarias Administración—Comité de Compensaciones Administración—Compensaciones a Consejeros y Administración Ejecutiva Principales Accionistas y Accionistas Vendedores	181 185 185 189 189 189
(d) Estatutos sociales y otros convenios	Administración—Actuación del Consejo Descripción de Nuestro Capital Social	185 195
6. Personas Responsables	Personas Responsables	215
7. Anexos		
(a) Estados Financieros	Anexo A	231
(b) Opiniones del Comité de Auditoría por los	Anexo B Opinión del Comité de Autoría	232

ejercicios 2011, 2010 y 2009	y Prácticas Societarias	
(c) Opinión Legal	Anexo C	233
(d) Título que ampara la Emisión	Anexo D	234
(e) Diferencias entre NIFs e IFRS	Anexo E	235

"NINGÚN INTERMEDIARIO, APODERADO PARA CELEBRAR OPERACIONES CON EL PÚBLICO, O CUALQUIER OTRA PERSONA, HA SIDO AUTORIZADA PARA PROPORCIONAR INFORMACIÓN O HACER CUALQUIER DECLARACIÓN QUE NO ESTÉ CONTENIDA EN EL PRESENTE PROSPECTO. COMO CONSECUENCIA DE LO ANTERIOR, CUALQUIER INFORMACIÓN O DECLARACIÓN QUE NO ESTÉ CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO DEBERÁ ENTENDERSE COMO NO AUTORIZADA POR CULTIBA NI POR LOS ACCIONISTAS VENDEDORES NI POR LOS INTERMEDIARIOS COLOCADORES MEXICANOS."

DECLARACIONES A FUTURO

Este Prospecto contiene proyecciones y declaraciones a futuro. Los ejemplos de dichas proyecciones y declaraciones a futuro incluyen, sin limitar: (i) declaraciones relativas a nuestros resultados de operación y condición financiera; (ii) declaraciones de planes, objetivos o metas, incluyendo aquellos relacionados con nuestras operaciones; y (iii) declaraciones de presunciones subyacentes a dichas declaraciones, y demás declaraciones contenidas en el presente Prospecto que no constituyen hechos históricos. En algunos casos se pueden identificar dichas declaraciones a futuro por el uso de términos como: "creer", "considerar", "intentar", "anticipar", "considerar", "podría", "estimar", "esperar", "pronosticar", "orientar", "pretender", "plan", "potencial", "predecir", "buscar", "debería" y expresiones similares están orientadas a identificar proyecciones y declaraciones a futuro pero no son el medio exclusivo para identificar dichas proyecciones y declaraciones.

Por su propia naturaleza, las proyecciones y declaraciones a futuro involucran riesgos e incertidumbre inherentes, tanto generales como específicas, y existen riesgos de que las predicciones, proyecciones, estimaciones y otras declaraciones a futuro no se cumplan.

Todas las declaraciones a futuro incluidas en este Prospecto están basadas en suposiciones relativas a varios factores relacionados con nuestra estrategia de negocios presente y futura así como en el ambiente en el que operaremos en el futuro. Estos riesgos, muchos de los cuales se describen en la sección "Factores de Riesgo", incluyen los siguientes:

- la competencia actual o futura en las industrias de bebidas y del azúcar;
- los cambios en las preferencias del consumidor (incluyendo la reducción en el consumo de bebidas gaseosas o dietéticas o con contenido de azúcar);
- nuestra relación con *PepsiCo*, y la influencia de *PepsiCo* en la conducción de nuestro negocio, así como el precio al que *PepsiCo* o sus afiliadas nos vende concentrado y las restricciones que nos impone *PepsiCo* al amparo de los contratos de embotellado;
- nuestra capacidad de mantener la imagen de nuestras marcas y la calidad de nuestros productos;
- nuestra relación con clientes clave (incluyendo autoservicios);
- tendencias en precios y disponibilidad de materia prima y nuestra relación con nuestros proveedores;
- la vigencia y términos de nuestras autorizaciones y concesiones para extraer y utilizar agua;
- nuestro acceso a, y el precio que pagamos por energía eléctrica;
- las fluctuaciones en los precios del azúcar;
- nuestra dependencia en el suministro de caña de azúcar;
- el incremento en la demanda o el precio de sustitutos de azúcar;
- cambios en la legislación aplicable e intervención gubernamental en nuestras industrias, incluyendo modificaciones a las reglas de salubridad o ambientales, controles potenciales de precios y expropiaciones;
- nuestra capacidad para cumplir con la legislación en materia ambiental;

- cambios en los impuestos sobre la renta u otros impuestos vigentes o futuros aplicables a nuestros productos;

- nuestra capacidad para integrar la reciente combinación de nuestros negocios de bebidas y azucarero así como para lograr sinergias y ahorro de costos;

- nuestra capacidad para acordar con nuestros socios los lineamientos para la conducción de las operaciones de nuestras subsidiarias;

- nuestra capacidad para implementar exitosamente nuestras estrategias de crecimiento;

- nuestra capacidad para expandir nuestros negocios a través de adquisiciones y aprovechar sinergias que derivan de éstas;

- la relación con nuestros trabajadores y los sindicatos que los representan, así como nuestra capacidad para negociar contratos colectivos en términos razonables con dichos sindicatos;

- las condiciones económicas, políticas y sociales en México;

- la inflación, tasas de interés y devaluación del Peso;

- nuestra capacidad para obtener financiamiento, o de refinanciar nuestros pasivos, a costos favorables;

- los efectos de los patrones climáticos, cambios climáticos y desastres naturales;

- nuestra capacidad para adaptarnos a tecnologías cambiantes y evitar fallas técnicas o interrupciones en nuestros sistemas de comunicación e informáticos;

- el daño o interrupción de nuestros sistemas u operaciones causados por un error humano, desastres naturales, interrupciones en el suministro de energía, sabotaje, terrorismo, virus computacionales, fallas de nuestros sistemas informáticos, actos intencionales de vandalismo o situaciones similares;

- otros factores que pudieren afectar nuestra condición financiera, liquidez y resultados de operación; y

- otros riesgos que se describen en la sección de “Factores de Riesgo”.

Si uno o más de estos factores se materializa, o si las presunciones subyacentes resultan ser incorrectas, los resultados reales podrán variar sustancialmente de aquellos que se describen en el presente Prospecto como anticipados, considerados, estimados, esperados, pronosticados o pretendidos. Los factores adicionales que afectan nuestro negocio emergen de tiempo en tiempo y no nos es posible pronosticar, y mucho menos controlar, todos estos factores, ni podemos evaluar el impacto de todos esos factores sobre nuestro negocio o la medida en la que dicho factor o combinación de factores pueda causar resultados reales o diferir sustancialmente de aquellos contenidos en cualquier declaración a futuro.

Estas declaraciones a futuro se realizan con base en la situación existente a la fecha del presente Prospecto y no estamos obligados a actualizar dichas declaraciones o factores de riesgo para reflejar información nueva, eventos futuros o situaciones distintas. Aún cuando creemos que los planes, intenciones y expectativas reflejadas en o sugeridas por dichas declaraciones son razonables, no podemos asegurar que dichos planes, intenciones o expectativas se lograrán. Adicionalmente, no se deberán interpretar las declaraciones relativas a tendencias históricas como una garantía de que dichas tendencias continuarán en el futuro.

Estos riesgos, algunos de los cuales se discuten en la sección “Factores de Riesgo”, incluyen condiciones económicas y políticas y políticas gubernamentales en México o en otros mercados, precios del combustible, la regulación gubernamental, demanda de nuestra clientela, estacionalidad y competencia.

Todas las declaraciones a futuro, ya sean escritas, verbales o electrónicas, que se atribuyan a nosotros o a personas que actúen en nuestra representación están expresamente sujetas en su totalidad a lo dispuesto en esta sección.

PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y OTRA INFORMACIÓN

Salvo que se indique de otra forma o el contexto indique lo contrario, las referencias en este Prospecto a: (i) "CULTIBA", "nuestra compañía", "nosotros", "nuestra", "nuestro", "nuestras", "nuestros" o términos similares, se refieren a Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. (anteriormente denominado Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V.), la emisora de las Acciones objeto de la Oferta Global, y sus subsidiarias; (ii) "Grupo GEPP" o "GEPP", son a Grupo GEPP, S.A.P.I. de C.V., antes denominada Geusa, S.A. de C.V., nuestra compañía subsidiaria de bebidas, y sus subsidiarias; (iii) "PBC", son a The Pepsi Bottling Group México, S. de R.L. de C.V., y sus subsidiaras; (iv) "Grupo Gatorade México" (o, en nuestros estados financieros, "QUAKER") son a Quaker Holdings, LLC, sociedad controladora de Productos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V., Gatorade de México, S. de R.L. de C.V. y Servicios Operativos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V.; (v) "*PepsiCo*", son a *PepsiCo*, Inc.; (vi) "POLMEX", son a Polmex Holdings, S.L. Unipersonal; (vii) "GAM", (o, en nuestros estados financieros, "GAMHOLD1"), son a Grupo Azucarero México, S.A.B. de C.V., y sus subsidiarias; (viii) "CONASA", son a Controladora de Negocios Azucareros, S.A. de C.V., y sus subsidiarias; e (ix) "INCAUCA", son a Ingenio del Cauca, S.A; y (x) "acciones ordinarias", son nuestras acciones ordinarias de la Serie B, sin expresión de valor nominal (nuestra única serie de acciones ordinarias y la serie de acciones que se ofrece en esta oferta).

Los estados financieros incluidos en el presente Prospecto fueron emitidos el 24 de abril de 2012 y el 16 de noviembre de 2012, fecha en que la denominación de la compañía era Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V. (GEUPEC). Con posterioridad a la fecha de emisión de los estados financieros, el 21 de noviembre 2012, cambiamos nuestra denominación por Organización Cultiba, S.A.B de C.V. En consecuencia, las referencias contenidas en los estados financieros que se incluyen en el presente Prospecto a Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B de C.V. o GEUPEC son a Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.

Operaciones de Consolidación de Negocios Recientes

Completamos dos operaciones de integración de negocios que aumentaron de manera significativa el tamaño y proyección de nuestra compañía; la primera de ellas el 1 de mayo de 2011 con GAM y CONASA para incorporar al negocio del azúcar y la segunda, el 30 de septiembre de 2011 con PBC y Grupo Gatorade México con el objetivo de expandir nuestro negocio de bebidas. Como resultado de estas operaciones ampliamos nuestra cobertura y presencia geográfica en el mercado de bebidas de las regiones centro-oeste y sur de México a todo el país, y absorbimos el negocio de producción de azúcar que anteriormente desarrollaban nuestras afiliadas, GAM y CONASA. Derivado de estas operaciones somos propietarios del 51% de las acciones en circulación de Grupo GEPP, que a su vez es propietario del negocio de bebidas que pertenecía a GEUSA, PBC y Grupo Gatorade México, así como de los negocios de azúcar de GAM y CONASA.

Estados Financieros

Nuestros estados financieros anuales consolidados dictaminados al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 y por los ejercicios concluidos en dichas fechas, incluidos en este Prospecto, han sido preparados de conformidad con las NIFs.

A partir del 1° de enero de 2012, conforme a los requisitos de la CNBV para las sociedades que cotizan en la BMV, adaptamos la presentación de nuestros estados financieros a las IFRS. En consecuencia, nuestros estados financieros consolidados para el año terminado el 31 de diciembre de 2012 serán los primeros estados financieros que preparemos conforme a las IFRS. Puesto que nuestra fecha de transición a las IFRS será el 1 de enero de 2011, el año terminado el 31 de diciembre de 2011 formará parte de nuestros primeros estados financieros elaborados conforme a las IFRS.

Los estados financieros correspondientes al año en el que se adoptan las IFRS también deben presentarse conforme a sus estándares. Como consecuencia de lo anterior, los estados financieros consolidados internos durante los periodos de nueve meses concluidos el 30 de septiembre de 2011 y de 2012 incluidos en este Prospecto han sido elaborados conforme a las IFRS y no son plenamente comparables con los estados financieros anuales correspondientes a los años 2009, 2010 y 2011, elaborados conforme a las NIF mexicanas.

Como parte de nuestra conversión a IFRS, adoptamos IFRS 1, *Adopción por Primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Conforme a IFRS 1, aplicaremos a la aplicación retrospectiva de las IFRS una serie de excepciones obligatorias y algunas opcionales. Ver "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación".

Estados Financieros *Pro forma*

Este Prospecto incluye un estado de resultados *Pro forma* consolidado no auditado para el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2011, así como para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011, dando efecto a las operaciones de integración de negocios celebradas con (i) GAM y CONASA, consumada el 1 de mayo de 2011, y (ii) con PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011. La información financiera *Pro forma* por el año concluido el 31 de diciembre de 2011 ha sido preparada de conformidad con las NIFs y la información financiera *Pro forma* no auditada para los nueve meses concluidos el 30 de septiembre de 2011 ha sido preparada de conformidad con las IFRS, en cada caso, derivado de estados financieros consolidados históricos de CULTIBA, PBC, Grupo Gatorade México, GAM y CONASA. Véase "Información Financiera Consolidada *Pro forma* No Dictaminada" para una descripción de las operaciones de integración de negocios y los ajustes hechos para dar efectos *Pro forma* a dichas operaciones. Los estados financieros *Pro forma* son presentados únicamente para propósitos ilustrativos y no son necesariamente indicativos de la utilidad (pérdida) derivada de las actividades operativas o de la condición financiera de la sociedad combinada que se hubiera logrado si las operaciones de integración de negocios con GAM y CONASA, y con PBC y Grupo Gatorade México, hubieran concluido durante los periodos que se presentan. Asimismo, los estados financieros *Pro forma* no dictaminados no son necesariamente indicativos de nuestros resultados de operación o de nuestra condición financiera en el futuro.

Información Operativa Combinada

En este Prospecto se ha incluido información operativa combinada, por ejemplo, volúmenes de ventas o de producción, que combina los resultados operativos históricos de los negocios de bebidas y de azúcar, según corresponda. La información operativa combinada es una aproximación y no contiene ajustes *Pro forma*. La información operativa combinada pudiera no ser indicativa de los resultados de las operaciones que las entidades combinadas hubiesen tenido de haber sido operadas conjuntamente durante los periodos indicados. A menos que se establezca lo contrario, se entenderá que la información operativa contenida en este Prospecto no se presenta combinada y que refleja los resultados históricos.

Información Trimestral y por el periodo de doce meses

Este Prospecto muestra cierto detalle de los resultados de la Emisora de manera trimestral según reportes presentados a la BMV, e incluye (i) información complementaria relativa al último trimestre de 2011 y a los tres primeros trimestres de 2012, y (ii) los resultados de nuestras operaciones del periodo de doce meses concluido el 30 de septiembre de 2012, en ambos casos preparados conforme a las IFRS.

EBITDA Ajustado

Este Prospecto incluye cálculos y referencias a EBITDA Ajustado, la cual no es una medida financiera calculada conforme a las NIFs o IFRS. Calculamos el EBITDA Ajustado como ingreso (pérdida) más (1) depreciación y amortización, (2) otros ingresos (gastos) neto, (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos a la utilidad. Sumamos otros ingresos (gastos) neto, porque, conforme a IFRS este rubro se refiere principalmente a los efectos no en efectivo de las variaciones de tipo cambiario en nuestros activos y pasivos denominados en moneda extranjera. Cuando preparábamos nuestros estados financieros conforme a NIFs, calculábamos el EBITDA Ajustado como ingreso (pérdida) de operación, más (1) depreciación y amortización; (2) otros ingresos (gastos), neto; (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos sobre la renta. Conforme a las NIFs, los efectos de la variación de tipo cambiario se registraban en resultado integral de financiamiento. El EBITDA Ajustado no debe considerarse como una medida financiera sustituta de la utilidad (pérdida) neta o un

indicador de desempeño operativa o de flujos de efectivo o como una medida de liquidez., véase la sección "Resumen – Información Financiera Resumida".

División de Acciones *(Stock Split)*

Con fecha 30 de abril de 2012, autorizamos una división (*split*) de todas nuestras acciones emitidas, suscritas y pagadas, en dos acciones por cada acción emitida. Dicha división (*split*) de acciones surtió efectos a partir del 15 de octubre de 2012. Todas las referencias a los números de acciones, cantidades de dividendos y los precios de mercado de las acciones referidos en el presente Prospecto han sido ajustados, a efecto de reflejar la división de acciones mencionada.

Información Monetaria

En este Prospecto, las referencias a "Pesos" o "Ps." o "$" son a la moneda de curso legal de México y las referencias a "Dólares" o "EU$" son a la moneda de curso legal de los Estados Unidos.

Este Prospecto contiene conversiones de ciertos montos en Pesos a Dólares exclusivamente para la conveniencia del lector y fines de referencia. Estas conversiones no deberán interpretarse como declaraciones de que los montos en Pesos representan efectivamente los montos en Dólares presentados o que podrían ser convertidos a dichos montos en Dólares. Salvo que se indique lo contrario, los montos en Dólares han sido convertidos de Pesos a Dólares a un tipo de cambio de Ps.12.87 por Dólar, al tipo de cambio publicado el 28 de septiembre de 2012 (el último día hábil del mes de septiembre de 2012), por el Banco de México. Es importante mencionar que el tipo de cambio es el publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en la República Mexicana. Véase la sección "Tipos de Cambio" para información relativa a tipos de cambio entre el Peso y el Dólar.

Redondeo

Hemos realizado ajustes de redondeo para llegar a algunas de las cifras que se incluyen en este Prospecto. En consecuencia, las cifras numéricas que se muestran como totales en algunas de las tablas pueden no corresponder a la suma aritmética de las cifras que las preceden. Los porcentajes incluidos en el presente Prospecto no han sido en todos los casos calculados sobre una base de redondeo, sino sobre una base previa a dicho redondeo. Por esta razón, los porcentajes incluidos en el presente Prospecto, pueden variar de aquellos que se incluyen a partir del cálculo correspondiente, utilizando los mismos números en nuestros estados financieros.

Datos de la Industria y el Mercado

Los datos de la industria y el mercado incluidos en este Prospecto están basados en publicaciones independientes de la industria, publicaciones gubernamentales, informes de firmas de investigación de mercado u otras fuentes independientes publicadas, incluyendo: Canadean Limited, una sociedad de investigación del mercado internacional de bebidas ("Canadean"); The Nielsen Company, una sociedad internacional de investigación de mercados ("Nielsen"); F.O.Licht, un analista internacional de mercados globales para bienes de consumo ("F.O. Litch"); y la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera. Algunos de los datos de la industria y el mercado incluidos en este Prospecto también están basados en nuestras estimaciones, las cuales derivan de sondeos y análisis internos, así como de fuentes independientes. Aunque consideramos que estas fuentes son confiables, no hemos verificado la información en forma independiente y no podemos garantizar su exactitud o integridad. Los datos relativos a nuestras industrias y mercados buscan dar una orientación general pero son inherentemente imprecisos. Aunque consideramos que estas estimaciones son razonables, los inversionistas no deben basar sus decisiones en dichas estimaciones, ya que por su naturaleza las estimaciones son inciertas.

La información de Nielsen refleja cantidades estimadas de las condiciones de mercado basadas en muestras, las cuales son elaboradas principalmente como una herramienta de análisis de mercado para los productores de bienes de consumo empaquetados y otros participantes en la industria de bienes de consumo.

La información no deberá ser considerada como referencia para la toma de decisiones de inversión, y las referencias de Nielsen no deberán ser consideradas como una opinión de Nielsen respecto al valor de la Acción o la recomendación o consulta para la inversión en la Compañía.

La información de Canadean citada en este documento proviene de reportes de mercado generados por dicha compañía, resultado de su metodología industrial con cobertura total del mercado. La información antes mencionada no podrá ser considerada para fines contables, fiscales, legales o cualquier otro diferente al del diseño de estrategias de mercadotecnia para la comercialización de los productos de GEPP.

La información antes mencionada no contiene ni podrá ser considerada para fines contables, fiscales, legales o cualquier otro diferente al del diseño de estrategias de mercadotecnia para la comercialización de nuestros productos.

Datos de Medición

La información relativa a nuestro negocio de bebidas contenida en este Prospecto, se presenta en "onzas", "litros", "cajas de ocho onzas" y "garrafones". Una onza equivale a aproximadamente 30 mililitros, un litro es igual a 1,000 mililitros; la caja de ocho onzas consiste en una caja con 24 unidades de ocho onzas, y un garrafón contiene 10.1 o 20 litros de agua, según se indique. Adicionalmente, presentamos la información relativa a nuestro negocio de azúcar en "toneladas". Las referencias realizadas en el presente a una "tonelada", se refieren a una tonelada métrica, la cual equivale a 1,000 kilogramos.

Marcas

Todos los nombres comerciales en itálicas en este Prospecto son marcas registradas de nuestra compañía y de terceros, incluyendo *PepsiCo*, según se indica en el presente Prospecto.

GLOSARIO DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES

A menos que el contexto indique lo contrario, las referencias a los siguientes términos tienen el significado que se les atribuye a continuación, tanto en singular como en plural.

Término	Definición
Acción o Acciones:	significa la(s) acción(es) ordinaria(s), nominativa(s), sin expresión de valor nominal, Serie B, representativa(s) de la parte variable del capital social de CULTIBA que son objeto de la Oferta.
Arca Continental:	significa Arca Continental, S.A.B. de C.V.
Banco de México	significa el organismo constitucional autónomo que funge como banco central.
Banorte	significa Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte.
BMV o Bolsa Mexicana de Valores:	significa la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
CINIF:	significa el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera.
Circular de Emisoras:	significa las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Emisoras de Valores y otros Participantes del Mercado de Valores expedidas por la CNBV y publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 2003, según las mismas han sido modificadas de tiempo en tiempo.
CNBV:	significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
CONASA:	significa Controladora de Negocios Azucareros, S.A. de C.V., una sociedad controladora de otras sociedades, cuyos principales activos consistían en ingenios azucareros y bienes raíces, previo a la fusión en CULTIBA.
Control:	significa la capacidad de una Persona o grupo de Personas de llevar a cabo cualquiera de los siguientes actos: (a) imponer, directa o indirectamente, decisiones en las asambleas generales de accionistas, de socios u órganos equivalentes, o nombrar o destituir a la mayoría de los consejeros, administradores o sus equivalentes, de cualquier persona moral, de cualquier naturaleza. (b) mantener la titularidad de derechos que permitan, directa o indirectamente, ejercer el voto respecto de más del cincuenta por ciento del capital social de una persona moral, de cualquier naturaleza. (c) dirigir, directa o indirectamente, la administración, la estrategia o las principales políticas de una persona moral, de cualquier naturaleza, ya sea a través de la propiedad de valores, por contrato o de cualquier otra forma.
CROC:	significa la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos.

CTC:	significa la Confederación de Trabajadores y Campesinos.
CULTIBA:	significa Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.
Día Hábil:	significa cualquier día, salvo por sábados, domingos o cualesquier otro día en el cual las instituciones bancarias se encuentren autorizadas o sean requeridas a cerrar en México, Distrito Federal, México, conforme al calendario publicado por la CNBV.
Dólares o EU$:	significa la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América.
E.U. o Estados Unidos:	significa los Estados Unidos de América.
EBITDA:	significa, para cualquier período de cuatro trimestres consecutivos, mismo que se considerará termina con el trimestre completo más reciente, la utilidad o pérdida de operación más cualquier monto atribuible a la depreciación y amortización (e impuestos, salvo que no se hubieren deducido) y partidas extraordinarias y no recurrentes.
EBITDA Ajustado:	Significa ingreso (pérdida) más (1) depreciación y amortización, (2) otros ingresos (gastos) neto, (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos sobre la renta
EMISNET:	significa el Sistema Electrónico de Comunicación con Emisoras de Valores que mantiene la CNBV.
Emisora:	significa Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. o, indistintamente, CULTIBA.
Entidad Gubernamental:	significa cualquier poder, sea judicial, legislativo o ejecutivo, como quiera que el mismo actúe y a través de cualquier entidad u órgano, cualquier tribunal, departamento, agencia, dependencia, órgano, comisión, entidad, secretaría, consejo, buró u otra autoridad similar, nacional, estatal, territorial, municipal u otra subdivisión en México (incluyendo a todos los funcionarios y representantes de las mismas).
FEESA:	significa el Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero.
FEMSA:	significa Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.
GAM:	significa Grupo Azucarero México, S.A.B. de C.V., y sus subsidiarias.
Gamesa:	significa Grupo Gamesa, S. de R.L. de C.V., la cual es afiliada de PBC.
GEUSA o Grupo GEPP:	significa Grupo GEPP, S.A.P.I. de C.V., antes Geusa, S.A. de C.V.
Grupo Gatorade México:	significa, conjuntamente, Productos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V., Gatorade de México, S. de R.L. de C.V. y Servicios Operativos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V.
IEPS:	significa el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios.
IETU:	significa el Impuesto Empresarial a Tasa Única, el cual es un impuesto alternativo que es aplicado en base al flujo de efectivo.

IFRS:	significa *International Financial Reporting Standards,* por sus siglas en inglés.
INCAUCA:	significa Ingenio del Cauca, S.A.
Indeval:	significa el S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
Influenza AH1N1:	significa la influenza surgida en 2009, la cual fue una pandemia causada por una variante del virus A de la Influenza de origen porcino.
Ingenio Benito Juárez:	significa Ingenio Presidente Benito Juárez, S.A. de C.V.
Ingenio ElDorado:	significa Ingenio ElDorado, S.A. de C.V.
Ingenio Lázaro Cárdenas:	significa Ingenio Lázaro Cárdenas, S.A. de C.V.
Ingenio Tala:	significa Ingenio Tala, S.A. de C.V.
INPC:	significa el Índice Nacional de Precios al Consumidor.
Intermediarios Colocadores Internacionales:	significa conjuntamente, Credit Suisse Securities (USA) LLC, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated y JPMorgan Securities, LLC
Intermediarios Colocadores Mexicanos:	significa, conjuntamente, Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte, Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México), Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa, y Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer.
Intermediarios Colocadores:	significa, conjuntamente, los Intermediarios Colocadores Internacionales y los Intermediarios Colocadores Mexicanos.
ISR:	significa el Impuesto Sobre la Renta.
IVA:	significa el Impuesto al Valor Agregado.
Ley Agrícola de E.U.:	significa la Ley de Alimentos, Conservación y Energía de 2008 (*Food, Convervation and Energy Act*) aprobada por el Congreso de Estados Unidos en junio de 2008.
Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar:	significa la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar publicada en el Diario Oficial de la Federación el fecha 22 de agosto de 2005, según la misma ha sido modificada de tiempo en tiempo.
Ley de Valores de 1933:	significa la *US Securities Act of 1933* vigente en Estados Unidos, según la misma ha sido modificada de tiempo en tiempo.
LIBOR:	significa, por sus siglas en inglés, *London InterBank Offered Rate* o Tasa Interbancaria Ofrecida en Londres.
LISR:	significa la Ley del Impuesto Sobre la Renta publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1° de enero de 2002, según la misma ha sido modificada de tiempo en tiempo.

LMV o Ley del Mercado de Valores:	significa la Ley del Mercado de Valores vigente en México publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2005, según la misma ha sido modificada de tiempo en tiempo.
Marcas B:	significa las marcas de bebidas carbonatadas elaboradas y embotelladas por empresas privadas de bajo costo.
México:	significa los Estados Unidos Mexicanos.
NASDAQ:	significa, por sus siglas en inglés, *National Association of Securities Dealers Automated Quotation* y corresponde a la bolsa de valores electrónica automatizada más grande de Estados Unidos.
NIFs:	significa las Normas de Información Financiera en vigor en México, emitidas por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C., aplicadas consistentemente.
Oferta Global:	significa, conjuntamente, la Oferta en México y la Oferta Internacional.
Oferta Internacional:	significa la oferta pública mixta de venta y suscripción de acciones de CULTIBA que se realizará en Estados Unidos y en otros mercados del extranjero.
Oferta en México:	significa la oferta pública mixta de venta y suscripción de acciones de CULTIBA que se describe en el presente Prospecto y que se realizará en México.
Opciones de Sobreasignación:	significa, conjuntamente, la opción otorgada por la Emisora a los Intermediarios Colocadores Mexicanos para adquirir 9,613,777 Acciones de CULTIBA adicionales y la opción otorgada por la Emisora a los Intermediarios Colocadores Internacionales para adquirir hasta 5,086,956 Acciones de CULTIBA adicionales, para cubrir asignaciones en exceso.
Opciones de Sobreasignación en México:	significa, la opción otorgada por la Emisora a los Intermediarios Colocadores Mexicanos para adquirir hasta 9,613,777 Acciones de CULTIBA adicionales para cubrir asignaciones en exceso.
Opciones de Sobreasignación Internacional:	significa, la opción otorgada por la Emisora a los Intermediarios Colocadores Internacionales para adquirir hasta 5,086,956 Acciones de CULTIBA adicionales para cubrir asignaciones en exceso.
PAM:	significa Proveedora de Alimentos México, S.A. de C.V.
PBC:	significa The Pepsi Bottling Group México, S. de R.L. de C.V.
PCGA en E.U.:	significa principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos.
Pepsi CI:	significa Corporativo Internacional, S.A. de C.V., la cual es una Subsidiaria mexicana de *PepsiCo*.

PepsiCo:	significa *PepsiCo*, Inc., incluyendo sus Subsidiarias y/o afiliadas.
PepsiCola Mexicana:	significa *PepsiCo*la Mexicana, S. de R.L. de C.V., una sociedad afiliada de *PepsiCo*.
Persona:	significa cualquier persona física, persona moral, asociación, asociación de responsabilidad limitada, co-inversión (*joint venture*), sociedad de responsabilidad limitada, fideicomiso, sociedad irregular y cualquier Entidad Gubernamental.
Pesos o Ps. o $:	significa la moneda de curso legal de México.
PET:	significa un tipo de materia prima plástica derivada del petróleo.
PIB:	significa el Producto Interno Bruto de México.
Polmex:	significa Polmex Holdings, S.L. Unipersonal.
Precio de Colocación:	significa el precio de colocación de las Acciones, según se indica en la sección "La Oferta.- Características del a Oferta" en este Prospecto.
PRONAC:	significa el Programa Nacional de la Agroindustria de la Caña de Azúcar.
Prospecto :	significa el presente documento, incluyendo sus anexos, según el mismo sea modificado en los casos previstos en el mismo o en las disposiciones aplicables.
PTU:	significa la participación de los trabajadores en las utilidades.
Rabobank:	significa Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank B.A., Sucursal Nueva York.
Regla 144A de la Ley de Valores de 1933:	significa *Rule 144A of the US Securities Act of 1933*, por sus siglas en inglés, o la Regla 144A al amparo de la Ley de Valores de 1933.
Regulación S:	significa la *Regulation S of the US Securities Act of 1933*, por sus siglas en inglés o la Regulación S al amparo del reglamento de la Ley de Valores de 1933.
RNV:	significa el Registro Nacional de Valores que mantiene la CNBV.
SAP:	significa el Sistema de Información de Negocios.
SEMARNAT:	significa la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales.
SNIIM:	significa el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados.
Subsidiaria:	significa, con respecto a cualquier Persona, cualquier entidad en que dicha Persona o cualquiera de sus Subsidiarias, sea propietaria o tenga la facultad de votar más del 50% (cincuenta por ciento) de los valores o intereses de dicha entidad, teniendo así poder general de voto para participar en la elección del órgano de administración de dicha entidad.

Tala Electric:	significa Tala Electric, S.A. de C.V., la cual es una Subsidiaria de la Emisora que está involucrada en el negocio de la generación de electricidad.
TCCA:	significa la tasa compuesta de crecimiento anual.
TIIE:	significa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.
TLCAN:	significa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, celebrado entre Estados Unidos, México y Canadá, que entró en vigor el 1° de enero de 1994.
Transmar:	significa Transportadora Aérea del Mar de Cortés, S.A. de C.V.
Zafra:	significa los periodos de cosecha de la caña.

RESUMEN EJECUTIVO

La información contenida en este resumen ejecutivo fue seleccionada y obtenida de este Prospecto. El Resumen Ejecutivo no incluye toda la información que debe ser considerada por cualquier potencial inversionista en las Acciones. El Prospecto debe leerse en su totalidad, incluyendo los estados financieros y las secciones "Factores de Riesgo", "Información Financiera Pro forma No Dictaminada" y "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y los Resultados de Operación".

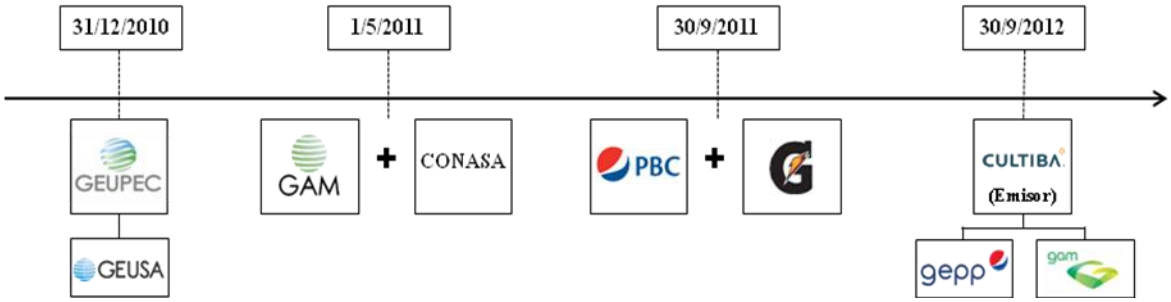
Descripción General

Somos una empresa integrada de bebidas no alcohólicas con una participación relevante en México. A través de nuestras subsidiarias operativas producimos, vendemos y distribuimos en todo el territorio mexicano bebidas carbonatadas y no carbonatadas, garrafones de agua, y también producimos y vendemos azúcar y productos relacionados. Somos el embotellador exclusivo de las marcas *PepsiCo* en México, y también desarrollamos y comercializamos nuestras propias marcas de bebidas y distribuimos marcas de terceros. Somos el único productor y distribuidor de bebidas no alcohólicas con cobertura y presencia a nivel nacional en México y somos uno de los mayores distribuidores de garrafones de agua en México, con base en volumen en 2011. Asimismo, somos uno de los productores de azúcar líderes en el país, conforme a nuestro volumen combinado de ventas durante la Zafra 2011/2012, y vendemos nuestro producto principalmente en México y los Estados Unidos.

Nuestro negocio de bebidas ha sido operado a través de nuestra subsidiaria Grupo GEPP (antes denominada GEUSA), adquirida por nuestro accionista mayoritario en 1986 y en la que participa *PepsiCo* desde 1992. El 30 de septiembre de 2011, celebramos un contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex, que tuvo como resultado la creación de una compañía de bebidas con cobertura y presencia nacional, mediante la integración de las operaciones de nuestro negocio de bebidas con los de PBC y Grupo Gatorade México, las cuales eran subsidiarias controladas por *PepsiCo*, con las operaciones de Grupo GEPP que en dicha fecha se concentraban principalmente en el centro-oeste y el sur de México. Como consecuencia de esta operación, actualmente somos propietarios del 51% del capital social de Grupo GEPP, junto con Polmex y *PepsiCo*, que son propietarios del 29% y del 20%, respectivamente.

El 1 de mayo de 2011, adquirimos los negocios azucareros de nuestras afiliadas GAM y CONASA, a través de la fusión en y con CULTIBA, de ciertas subsidiarias de GAM y CONASA que eran propietarias de dichos negocios azucareros. Como consecuencia de dicha fusión, somos propietarios y operamos tres ingenios azucareros, y somos propietarios del 49% de un cuarto ingenio azucarero, los cuales, sobre una base combinada, produjeron aproximadamente el 7.5% del volumen de azúcar del país durante la Zafra 2011/2012, de acuerdo con datos de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera de México. Estos ingenios producen azúcar estándar y azúcar refinada, principalmente para uso industrial, incluyendo sustancialmente el azúcar para su uso en la producción de nuestras bebidas. En este sentido, consideramos que nuestro negocio de bebidas y nuestro negocio de azúcar, se verán beneficiados de la integración vertical de nuestras operaciones.

La siguiente tabla muestra de forma cronológica la consolidación de nuestros negocios.



Durante el periodo de doce meses concluido el 30 de septiembre de 2012, CULTIBA registró ventas netas de Ps.31,448.1 millones (aproximadamente EU$2,443.5 millones), utilidades netas de Ps.389.2 millones (aproximadamente EU$30.3 millones) y un EBITDA Ajustado de Ps.2,168.7 millones (aproximadamente EU$168.5millones). El 30 de septiembre de 2012 teníamos activos por un importe de Ps.30,344.8 millones (aproximadamente EU$2,357.6 millones), y nuestro capital social era de Ps.16,134.2 millones (aproximadamente EU$1,253.6 millones).

Nuestro Negocio de Bebidas

A través de nuestra subsidiaria Grupo GEPP, producimos, vendemos y distribuimos a nivel nacional una amplia variedad de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, incluyendo sodas, jugos, agua embotellada y otras bebidas no alcohólicas, como té helado, aguas de sabores y bebidas isotónicas. También, vendemos garrafones de agua de 20 y 10.1 litros a través de nuestro sistema de distribución de entrega directa a los hogares de los consumidores.

Durante el periodo de doce meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, vendimos aproximadamente 956 millones de cajas de ocho onzas de bebidas carbonatadas y bebidas no carbonatadas, así como el equivalente a aproximadamente 1,076.9 millones de cajas de ocho onzas de garrafones, convirtiéndonos así en uno de los mayores distribuidores de agua en el mundo, según *Canadean*. Nuestros acuerdos de embotellamiento con *PepsiCo* otorgan a Grupo GEPP derechos exclusivos para producir, vender y distribuir varias marcas de bebidas carbonatadas de *PepsiCo* en México. En efecto, nuestra relación de largo plazo con *PepsiCo* nos ha permitido acceder a marcas de reconocimiento mundial como *Pepsi Cola*, *Pepsi Light*, *Seven Up*, *Mirinda*, *Lipton* y *Gatorade*. Adicionalmente, hemos desarrollado nuestro propio portafolio compuesto por marcas propias o aportadas que distinguen refrescos y garrafones de agua, tales como *Epura*, *Electropura*, *Santorini*, *Trisoda*, *Spin*, *Junghanns y Acqua di Roma*, *y* distribuimos algunas marcas de terceros, tales como *Petit*, *Jarritos*, *Squirt y Canada Dry*.

Asimismo, al 30 de septiembre de 2012, teníamos 44 plantas de producción y embotellado con 112 líneas de producción, dos plantas de producción de plásticos, 311 centros de distribución ubicados en todo el país, así como una flota de entrega de aproximadamente 7,200 camiones cubriendo el mismo número de rutas para bebidas carbonatadas, no carbonatadas y garrafones de agua. Nuestras bebidas carbonatadas llegaron a numerosos minoristas, incluyendo tiendas y puestos de comida, supermercados y tiendas de conveniencia, máquinas expendedoras y establecimientos de consumo como restaurantes y salas de cine. Nuestros garrafones de agua llegaron directamente a aproximadamente 2.4 millones de hogares de México, semanalmente, así como a clientes institucionales y canales de distribución para venta al menudeo.

Nuestro Negocio de Azúcar

Somos propietarios y operamos tres ingenios azucareros ubicados en los estados de Jalisco, Michoacán y Sinaloa y somos propietarios del 49% del Ingenio Benito Juárez, ubicado en el estado de Tabasco, a través de un *joint venture* con INCAUCA, un productor de azúcar y etanol en Colombia. Estos ingenios tienen una capacidad combinada de molienda de aproximadamente 36,000 toneladas de caña de azúcar por día.

Los cuatro ingenios azucareros producen y venden actualmente azúcar estándar (el azúcar de mayor consumo en México) y azúcar refinada, la cual se vende a un precio mayor que el azúcar estándar. Dichos ingenios también producen melaza, un subproducto utilizado comúnmente para alimentación de animales y para la producción de etanol. Vendemos nuestros productos principalmente a clientes industriales en todo México y exportamos una parte a los Estados Unidos. Nuestros principales clientes son afiliadas de *PepsiCo* en México, incluyendo Grupo GEPP. Durante la Zafra 2011/2012, la producción combinada de nuestros ingenios fue de aproximadamente 377,581 toneladas de azúcar (de las cuales 102,915 toneladas son atribuibles al 100% de la producción del ingenio Benito Juárez). Del total de dicha producción, aproximadamente 77.4% fue azúcar estándar y aproximadamente 22.6% fue azúcar refinada. Durante el mismo periodo, la producción combinada de nuestros ingenios alcanzó aproximadamente 143,989 toneladas de melaza (de las cuales 39,060 toneladas son atribuibles al 100% de la producción del ingenio Benito Juárez).

Estamos en proceso de concluir la construcción de una planta de co-generación de energía eléctrica de 78 megawatts en nuestro ingenio Tala en Jalisco, la cual utilizará bagazo de caña de azúcar, un subproducto del proceso de molienda de la caña, para generar electricidad. Dicho proceso de construcción incluye varias fases, de las cuales la primera ha sido concluida, lo que permitió el inicio parcial de operaciones de esta planta a partir de abril de 2012, con una capacidad instalada de 25 megawatts. La energía producida por esta planta se utiliza principalmente para consumo interno, así como para nuestros negocios de azúcar y bebidas. Adicionalmente, hemos iniciado estudios para desarrollar plantes de co-generación de energía en nuestros otros ingenios.

Nuestras Industrias

La Industria Mexicana de Bebidas No Alcohólicas

La industria de bebidas no alcohólicas en México está integrada por diversos segmentos de mercado, incluyendo bebidas carbonatadas, como sodas, y bebidas no carbonatadas, como jugos, agua embotellada, tés, aguas de sabor y bebidas isotónicas. México tiene el mayor consumo per cápita de bebidas carbonatadas. En 2011, el segmento de bebidas carbonatadas alcanzó un total de ventas aproximado de EU$12.6 mil millones de dólares con un volumen de ventas de 18.7 mil millones de litros de acuerdo con información de *Canadean.* Durante el mismo año, el segmento de bebidas no carbonatadas alcanzó un total de ventas aproximado de EU$5.7 mil millones de dólares con un volumen de ventas de 7.6 mil millones de litros. Sin embargo, el segmento de bebidas no carbonatadas está creciendo a una tasa más acelerada que la de las bebidas carbonatadas, de acuerdo con datos de *Canadean.* El segmento de bebidas isotónicas en México es el más grande de Latinoamérica, con ventas totales mayores a EU$523 millones y un volumen de ventas que excedió los 327 millones de litros ambas cifras correspondientes a 2011, de acuerdo con datos de *Canadean*. El volumen de ventas en este segmento registró una TCCA del 5.0% durante el período de 2007 a 2011 de acuerdo con datos de *Canadean.*

En 2011, la venta de garrafones en México excedió los EU$2.1 mil millones y excedió un volumen de ventas mayor a los 22.8 mil millones de litros en 2011, de acuerdo con información de *Canadean*, posicionado al sector de garrafones de agua en México como uno de los más grandes del mundo, sólo después de los Estados Unidos y China, debido a las características de México, incluyendo la mala calidad del agua de la llave, el crecimiento poblacional y los niveles de ingreso, que han tenido como consecuencia un consumo más elevado de garrafones de agua. El segmento de garrafones de agua en México se ha consolidado de manera significativa, de vendedores pequeños y vendedores informales hacia compañías más grandes, con cobertura regional o nacional y marcas reconocidas.

La Industria Mexicana del Azúcar

México es el séptimo productor más grande de azúcar a nivel mundial, produciendo aproximadamente 5.0 millones de toneladas, valuadas en más de EU$4.2 mil millones durante la Zafra 2011/2012, de acuerdo con datos de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera. Los precios del azúcar mexicano han aumentado recientemente de manera significativa como consecuencia de la oferta y la demanda nacionales, así como por el comercio creciente con Estados Unidos, uno de los importadores de azúcar más grandes del mundo. Al amparo del TLCAN, México exporta su excedente de azúcar a los Estados Unidos e importa jarabe de maíz de alta fructuosa, un sustituto del azúcar refinado utilizado primordialmente en la producción de bebidas. Actualmente no existen aranceles o cuotas de importación entre los dos países para estos productos.

La industria azucarera mexicana, la cual se estima emplea a aproximadamente 450,000 trabajadores, de acuerdo con Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera, se ha caracterizado históricamente por una significativa regulación e intervención gubernamentales. Como consecuencia de ciertas expropiaciones que se llevaron a cabo en 2001 después de una crisis en la industria azucarera, el Gobierno Mexicano, a través del Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero o FEESA, es actualmente el mayor productor de azúcar del país, con una producción en la Zafra 2011/2012 de aproximadamente 21.0% del azúcar de México a través de nueve de los 54 ingenios que se encuentran operando en el país. Sin embargo, desde 2004, 18 de los ingenios originalmente expropiados han sido revertidos al sector privado.

Desde 2008, con la eliminación gradual de los aranceles y cuotas a la exportación de azúcar a Estados Unidos desde México conforme al TLCAN, los productores azucareros mexicanos tienen acceso libre al mercado de consumo en los Estados Unidos y, en consecuencia, el precio del azúcar en ambos países está convergiendo. En adición a lo anterior, los productores de azúcar y los agricultores de caña de azúcar en México alcanzaron un nuevo acuerdo en junio de 2008, a pesar de las fluctuaciones en el precio del azúcar, para determinar el precio de la caña de azúcar con base en los precios de mercado para el azúcar. Esto ha creado un mecanismo para fijar precios más transparentes, mejores relaciones e intereses más alineados entre los productores de azúcar y los productores de caña, a pesar de las fluctuaciones de los precios del azúcar.

Las tendencias globales de la industria de producción azucarera incluyen la diversificación hacia la co-generación de energía eléctrica y la producción de etanol. En México, esta tendencia está desarrollándose. El Gobierno Mexicano ha aprobado leyes que incentivan a los productores de azúcar a desarrollar capacidad de co-generación y actualmente hay varios proyectos de co-generación en proceso de desarrollarse, incluyendo el proyecto ubicado en uno de nuestros ingenios. Asimismo, consideramos que, aunque la legislación actual del país no otorga incentivos suficientes para una inversión significativa en la producción de etanol, esta producción se convertirá eventualmente en un destino importante del excedente de azúcar del país.

Nuestras Fortalezas Competitivas

Una de las Compañías de Bebidas Más Grande y la Única con Cobertura y Presencia en todo el Territorio Mexicano

Somos el único productor y distribuidor de bebidas no alcohólicas en México con operaciones, cobertura y presencia a nivel nacional. Somos la segunda compañía de bebidas más grande del país, con base en el volumen de ventas combinadas de refrescos y garrafones de agua en 2011, el cual durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 ascendió a 1,184 millones de cajas de ocho onzas, de las cuales el 51% correspondieron a bebidas carbonatadas y no carbonatadas y el 49% restante a agua en garrafón. Durante ese mismo periodo, las ventas combinadas de refresco y garrafones de cada uno de nuestros principales competidores, FEMSA y Arca Continental, ascendieron a 1,284 millones de cajas de ocho onzas y 814 millones de cajas de ocho onzas, respectivamente. Consideramos que nuestra presencia, a nivel nacional nos permite acceder de manera competitiva a todas las cadenas de autoservicio nacionales y regionales en crecimiento, tales como Walmart, Soriana, Comercial Mexicana, Chedraui, Costco, OXXO, 7 Eleven, Farmacias Guadalajara y HEB, entre otros, en donde se concentra aproximadamente el 25% de la venta de

bebidas carbonatadas y no carbonatadas del país en 2011. Consideramos que la presencia geográfica y la escala de Grupo GEPP posicionan a la compañía estratégicamente y le permiten beneficiarse de las oportunidades de crecimiento que brinda el mercado mexicano de bebidas. Con una población de 112.3 millones de habitantes, México es el segundo país más grande de América Latina, y su población está creciendo a un ritmo rápido, de 103.3 millones en 2005 a 112.3 millones en 2010, con un crecimiento significativo en las zonas urbanas y la expansión de las clases media y alta. En 2010 y 2011 el producto interior bruto real del país creció un 5.4% y 3.9%, respectivamente, y el Banco de México prevé un crecimiento de 3.87 y 3.45% para 2012 y 2013, respectivamente. México posee una de las industrias de bebidas carbonatadas, no carbonatadas y de garrafones más grandes del mundo con un mercado que superó en 2011 los EU$20.0 mil millones con base en datos de *Canadean*.

Oferta Amplia y Balanceada de un Portafolio de Bebidas, incluyendo a Segmentos con Alto Crecimiento

Ofrecemos un portafolio extenso y balanceado de aproximadamente 420 bebidas no alcohólicas, tomando en cuenta la marca, tamaño y empaque de los mismos. Estos productos incluyen una gran variedad de bebidas carbonatadas, jugos, agua embotellada y otras bebidas no alcohólicas, como té helado, aguas de sabores y bebidas isotónicas, en una variedad de tamaños y presentaciones. Durante el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012, aproximadamente 45%, 13% y 42% de nuestras ventas totales fueron de bebidas carbonatadas, bebidas no carbonatadas y garrafones de agua, respectivamente. Ofrecemos múltiples marcas de *PepsiCo* reconocidas mundialmente, así como marcas propias y marcas de terceros, para atender diversos segmentos del mercado nacional y local. Somos líderes en diversas categorías de bebidas no carbonatadas, las cuales son áreas con alto crecimiento, incluyendo bebidas isotónicas, con los productos *Gatorade*. El segmento de bebidas isotónicas en México es el más grande en Latinoamérica con ventas totales superiores a EU$523 millones y un volumen de ventas superior a 327 millones de litros en 2011, de acuerdo con *Canadean*. Consideramos que con nuestra experiencia en el mercado mexicano, nuestra relación de largo plazo con *PepsiCo* y nuestra extensa capacidad de distribución, tenemos un posicionamiento adecuado para continuar desarrollando nuestras ofertas de productos y fortalecer e incrementar nuestra posición en diferentes segmentos del mercado mexicano de bebidas.

Extenso Sistema de Distribución, incluyendo la Distribución Directa a Hogares de Garrafones de Agua

Tenemos una extensa red de distribución en todo México a través de la cual nuestras bebidas llegan a una amplia gama de minoristas. Nuestra red de distribución incluye una flota de reparto de más de 7,200 camiones que cubren el mismo número de rutas para bebidas carbonatadas, no carbonatadas y garrafones de agua. Además, de nuestra distribución de bebidas carbonatadas y no carbonatadas a una amplia gama de minoristas en México, somos uno de los mayores distribuidores de agua de garrafón en México, con una participación de mercado del 18% en este sector durante el 2011, según *Canadean*. Nuestro sistema de distribución se centra en la entrega directa de garrafones de agua a los consumidores, lo que creemos nos diferencia de nuestros competidores, que principalmente distribuyen a través de los canales de distribución minoristas. Nuestros garrafones de agua llegaron directamente a aproximadamente 2.4 millones de hogares de México, semanalmente, así como a clientes institucionales y canales de distribución para venta al menudeo. Además, mientras continuamos integrando nuestro negocio de bebidas y este sector continúa consolidándose, con los grandes distribuidores ganando una mayor participación en el mercado a vendedores pequeños e informales, consideramos que Grupo GEPP está sólidamente posicionado para continuar creciendo a través de sus reconocidas marcas *Electropura*, *Epura* y *Santorini* y su sistema de distribución de garrafones de agua a domicilio a nivel nacional.

La Integración Vertical de las Operaciones

Nos beneficiamos de la integración vertical de nuestros negocios de bebidas y de azúcar. El azúcar es una materia prima clave en la producción de muchas de nuestras bebidas carbonatadas y no carbonatadas y, como resultado, nos beneficiamos de una ventaja natural contra la fluctuación de los precios del azúcar. Grupo GEPP adquiere en forma sustancial todo el azúcar que utiliza en sus procesos, de nuestros ingenios azucareros. Además, utilizamos nuestra nueva planta de co-generación de energía eléctrica en nuestro ingenio Tala para proveer de electricidad, tanto al negocio azucarero como al de bebidas. La integración vertical de nuestro

negocio de bebidas ha sido mejorada por la producción de Grupo GEPP de las botellas de preforma PET y de las tapas para los productos de nuestro negocio de bebidas, utilizando resina adquirida de terceros. Durante los doce meses concluidos el 30 de septiembre de 2012, Grupo GEPP produjo aproximadamente 80% de las botellas preforma PET y el 70% de las tapas PET utilizadas en nuestro negocio de bebidas.

Principal Productor de Azúcar en el Atractivo Mercado TLCAN

Somos uno de los principales productores del sector privado de azúcar en México, con tres ingenios y una participación de un 49% en un cuarto ingenio. Nuestros ingenios azucareros están ubicados estratégicamente cerca de los puertos, carreteras principales y vías férreas, lo que facilita la distribución en México y en los Estados Unidos de América. Creemos que gracias a la capacidad de producción de nuestros ingenios y a nuestra experiencia en la industria mexicana estamos bien posicionados para beneficiarnos de las tendencias positivas en la industria azucarera. En estos momentos estamos aprovechando estas tendencias que creemos que están transformando la industria azucarera mexicana, incluyendo la integración de los mercados mexicano y estadounidense bajo el TLCAN para convertirse en uno de los mayores mercados de consumo de azúcar en el mundo, la mejora de las relaciones con los productores de caña de azúcar a través del establecimiento de un mecanismo transparente de fijación de precios alineando sus intereses con los de los productores, la mejora de las relaciones laborales y la diversificación de la industria a través de la producción de energías alternativas. Además, estas tendencias refuerzan las ventajas de nuestro modelo integrado, incluyendo el que nos permite administrar con mayor eficacia nuestra estructura de costos, y nos otorga una vía adicional de crecimiento relacionada con la operación de nuestro negocio azucarero.

Mayor Flexibilidad Operativa a Partir de Nuestra Relación con PepsiCo

Hemos creado una plataforma de bebidas única en su género con una gran flexibilidad para responder a las cambiantes condiciones del mercado en México de manera rápida y eficaz. Grupo GEPP combinó las carteras de productos y la comercialización, ventas, fabricación y capacidades de distribución de GEUSA, PBC y Grupo Gatorade México en una unidad operativa única. Nuestra flexibilidad estratégica y alineación operativa es aún mayor por nuestra asociación con *PepsiCo* y Polmex. A partir de la celebración de un acuerdo de franquicia entre GEUSA y *PepsiCo* en 1978, y un acuerdo de inversión conjunta entre GEUSA y *PepsiCo* celebrado en 1992, hemos desarrollado con *PepsiCo* una relación de trabajo sólida y duradera basada en intereses alineados. Durante los últimos veinte años, *PepsiCo* ha mantenido una participación significativa en nuestra subsidiaria de bebidas y en la actualidad tiene una participación del 20% en Grupo GEPP. Además, hemos creado una empresa conjunta que no sólo alinea nuestros intereses sino que proporciona una autonomía significativa a nuestro equipo directivo, que incluye a ejecutivos de CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex, para aprovechar oportunidades en México. Creemos que esta flexibilidad operacional ha sido un factor que ha contribuido a nuestra capacidad para ganar cuota de mercado en varias categorías de bebidas desde la combinación de negocios con PBC y Grupo Gatorade México.

Equipo Directivo Experimentado y Socios con Trayectoria Acreditada

Nuestro equipo ejecutivo de administración ha consolidado con éxito a múltiples embotelladores de *PepsiCo* en México, tiene una trayectoria de creación de valor y liderazgo tanto en el negocio de bebidas como en el del azúcar. Nuestro equipo de ejecutivos que administran el negocio azucarero ha sido líder en innovación en la industria azucarera mexicana y ha jugado un papel clave en el diseño e implementación de cambios estructurales para la industria, incluyendo la creación de la metodología actual para la determinación del precio de la caña de azúcar en México y en la promoción de la capacidad de co-generación de energía. Adicionalmente, Grupo GEPP se beneficiará de la participación de sus nuevos socios en el negocio de bebidas, *PepsiCo* y Polmex, los cuales tienen una larga trayectoria operativa y de éxito acreditado en el mercado de bebidas, a nivel global y en América Latina. Consideramos que la experiencia combinada de nuestro equipo de administración y de los accionistas de Grupo GEPP será clave para la integración efectiva de nuestros negocios y la implementación de nuestras estrategias.

Nuestra Estrategia

Nuestra estrategia consiste en consolidar nuestros negocios combinados de bebidas y de azúcar y en maximizar su crecimiento sostenido y su rentabilidad. Para lograr nuestras metas pretendemos enfocar nuestros esfuerzos en las siguientes iniciativas:

- ***Operaciones de Bebidas de Grupo GEPP.*** Planeamos aprovechar las sinergias de la integración de nuestros negocios de bebidas y aprovechar nuestra posición como la única compañía con cobertura y presencia a nivel nacional de bebidas de México. Antes de la integración de negocios con *PepsiCo* y Polmex, PBC tuvo utilidades pérdidas netas de Ps.1,489.6 millones en 2010, y Ps.1,002.7 millones por los nueve meses concluidos al 30 de septiembre de 2011 calculado conforme a NIFs. Sin embargo, la consolidación del negocio de bebidas ha demostrado crecimiento y rendimientos sólidos durante los doce meses concluidos al 30 de septiembre de 2012, con un crecimiento del 5.0% en volumen de ventas (7.0% en bebidas carbonatadas y bebidas no carbonatadas y 3.0% en garrafones de agua) en comparación con el periodo de doce meses anterior, y un ingreso neto de Ps.371.6 millones en nuestro negocio de bebidas, calculado conforme a IFRS. Pretendemos continuar mejorando el desempeño de nuestro negocio a través de, entre otras, las siguientes iniciativas:

  - *Utilización de un Enfoque Segmentado para Fortalecer y Reorientar el Portafolio de Bebidas* con el fin de lograr los siguientes objetivos:

    - aumentar la penetración del mercado y la rentabilidad de nuestras bebidas carbonatadas, al reposicionar los productos *PepsiCo* en el mercado mexicano;

    - aprovechar nuestra experiencia y conocimiento de mercado derivado de nuestro portafolio de productos, para crecer y alcanzar una posición relevante en mercado específico con márgenes de crecimiento acelerado en el segmento de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, incluyendo la creación de una marca de agua embotellada nacional con *Epura*, creando una bebida carbonatada multi-sabor con presencia a nivel nacional con *Jarritos*, y fortaleciendo nuestra presencia en el mercado de los jugos de frutas a través de nuestra alianza con Jumex; y

    - expandir nuestra presencia de liderazgo en el creciente sector de garrafones de agua, al comercializar nuestras marcas, *Epura*, *Electropura* y *Santorini* en nuevas regiones de México.

  - *Aplicación de Prácticas de Distribución de Primer Nivel* — aplicamos las mejores prácticas de distribución existentes de nuestra compañía combinada de bebidas, en todas nuestras unidades de negocios, con el fin de:

    - extender y aumentar nuestra cobertura en los canales tradicionales, mediante una mayor inversión en equipo de punto de venta y una mayor distribución de los productos *Gatorade*;

    - tomar ventaja de nuestra escala y presencia a nivel nacional para diferenciarnos en el creciente canal de distribución de minoristas nacionales modernos; y

    - expandir nuestro sistema de distribución 'directo al hogar', para garrafones de agua, a otras regiones de México.

  - *Implementación de Eficiencias Operativas y de Costos* — pretendemos aprovechar economías de escala con la integración de nuestros negocios de bebidas de la siguiente manera:

- logrando sinergias en la adquisición de bienes e insumos, producción y logística, entre las que se incluyen un mayor poder de negociación con proveedores, la integración vertical de nuestros negocios y la consolidación y racionalización de nuestras instalaciones;

- mejorando las eficiencias operativas mediante la aplicación de mejores prácticas de manufactura de bajo costo; y

- consolidando las estructuras corporativas en una sola organización y eliminando la duplicidad de áreas y departamentos.

- ***Operaciones de Azúcar de GAM.*** Planeamos aumentar la eficiencia de nuestras operaciones de azúcar y aprovechar las oportunidades en negocios relacionados con el azúcar; esto incluye:

  - *Reducir Costos de Insumos e Incrementar la Utilización de la Capacidad Instalada* — pretendemos reducir los costos unitarios de producción promedio de nuestra azúcar de la siguiente manera:

    - incrementando la utilización de la capacidad instalada de nuestros ingenios; y

    - aumentando nuestra producción de caña de azúcar.

  - *Desarrollo de Negocios Relacionados con el Azúcar* — pretendemos aprovechar oportunidades presentes y futuras en negocios relacionados con el azúcar, de la siguiente manera:

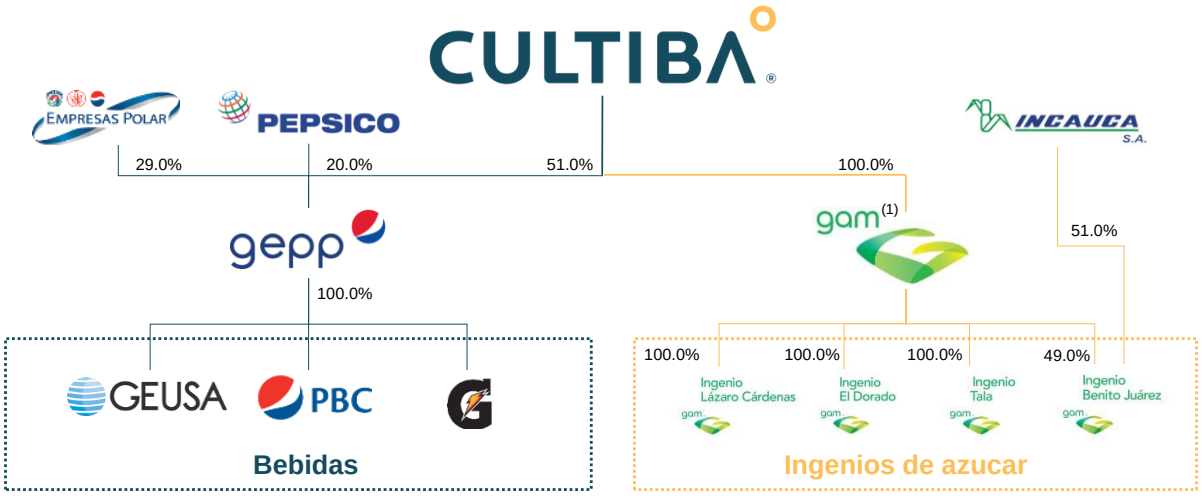
    - completando la construcción de nuestra planta de co-generación de energía, actualmente en proceso de construcción en el Ingenio Tala ubicado en Jalisco y evaluando, a más largo plazo, proyectos adicionales de co-generación en nuestros otros ingenios.

Avances recientes

Nuestros estados financieros consolidados correspondientes al año 2012 aún no están disponibles y no esperamos que lo estén hasta finales de febrero de 2013. Con base en nuestras estimaciones preliminares, esperamos que el volumen de ventas de nuestro negocio de bebidas durante el cuarto trimestre de 2012, así como el del periodo de doce meses concluido el 31 de diciembre de 2012, aumente en comparación con el cuarto trimestre de 2011 y el período de doce meses finalizado el 30 de septiembre 2012, respectivamente. Nuestras ventas netas durante el cuarto trimestre de 2012 se verán afectadas, en comparación con las ventas netas del segundo y tercer trimestre de 2012, en parte debido a la estacionalidad de las ventas de nuestro negocio de bebidas. Nuestros resultados del cuarto trimestre de 2012 también se verán afectados por los costos de puesta a punto de nuestro negocio de azúcar después de la Zafra, a ser reportados de acuerdo a lo establecido con las IFRS. En virtud de lo anterior, prevemos reportar una pérdida neta para el cuarto trimestre de 2012, aunque será menor a la pérdida neta reportada en el cuarto trimestre de 2011, y mantenemos la previsión de obtener ingresos netos positivos para el año 2012. Dichas estimaciones preliminares se basan en nuestras expectativas a la fecha de este Prospecto y nuestros resultados reales pueden diferir materialmente de dichas estimaciones una vez que nuestros estados financieros consolidados estén disponibles.

Estructura Corporativa

La siguiente gráfica presenta de manera representativa, nuestra estructura corporativa:



(1) La Compañía tiene planeado constituir una sociedad que será la accionista directa de los ingenios azucareros. Es importante considerar que GAM no es accionista de éstos. Esta tabla se incluye únicamente para efectos de diferenciar con claridad los dos negocios de la Compañía.

De conformidad con el contrato de co-inversión, CULTIBA otorgó a *PepsiCo* y a Polmex una opción, que puede ser ejercida dentro de los 12 meses siguientes al 30 de septiembre de 2016, para adquirir de CULTIBA el 11% de las acciones que se encuentren entonces en circulación de Grupo GEPP, a un precio igual al precio justo de mercado de dichas acciones, en la fecha de ejercicio de la opción. El precio justo de mercado de nuestras acciones en Grupo GEPP será determinado de conformidad con procedimientos y reglas específicas, por tres bancos de inversión (el primero designado por nosotros, el segundo designado conjuntamente por *PepsiCo* y Polmex, y el tercero designado por los otros dos bancos). Cualquier ejercicio de esta opción en su totalidad, modificaría la estructura de control de Grupo GEPP y podría afectar negativamente nuestra capacidad para influir en las decisiones relativas a la conducción operativa del negocio de Grupo GEPP. Asimismo, afectaría la consolidación de los resultados de la operación del negocio de bebidas que conduce Grupo GEPP dentro de nuestros estados financieros. Véase la sección "Operaciones recientes de integración de negocio – Contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex".

CULTIBA tiene previsto constituir una nueva subsidiaria que sea la tenedora de las acciones de las empresas propietarias de los ingenios azucareros a principios de 2013.

Información Corporativa

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable. Nuestras acciones se encuentran listadas en la Bolsa Mexicana de Valores desde 1987, bajo la clave de cotización "CULTIBA". Nuestras principales oficinas ejecutivas están ubicadas en Monte Cáucaso 915, cuarto piso, Colonia Lomas de Chapultepec, C.P. 11000, México, Distrito Federal. Nuestro número telefónico en esta ubicación es +(55) 52-01-19-00. Nuestro sitio web es www.cultiba.mx.

CULTIBA ha entregado en forma completa y oportuna en los últimos tres ejercicios fiscales los reportes que la legislación mexicana aplicable requiere sobre eventos relevantes e información periódica.

La Emisora está obligada a proporcionar a la CNBV y BMV estados financieros trimestrales y estados financieros anuales dictaminados, así como diversos reportes periódicos, incluyendo, entre otros, los siguientes:

- un reporte anual preparado de conformidad con la Circular de Emisoras, a más tardar el 30 de abril de cada año;

- reportes trimestrales, dentro de los 20 días hábiles posteriores al cierre de cada uno de los primeros tres trimestres y 40 días hábiles posteriores al cierre del cuarto trimestre; y

- reportes que revelen los eventos importantes en forma oportuna después de que hayan ocurrido.

La Emisora debe informar de cualquier acto, evento o circunstancia, del cual tenga conocimiento, que pudiera influir en el precio de la acción de la Emisora. Asimismo, en caso de que los valores listados experimenten un movimiento inusitado en su precio, la BMV podrá solicitar que la Emisora informe al público sobre las causas de la volatilidad o, si la Emisora no tiene conocimiento de las causas, que la Emisora haga una declaración en ese sentido. Adicionalmente, la BMV podrá solicitar que la Emisora revele información adicional, cuando considere que la información revelada sea insuficiente, e igualmente instruirá a la Emisora para aclarar la información, cuando sea necesario. Asimismo, la BMV podrá solicitar que la Emisora confirme o niegue cualquier evento relevante que haya sido revelado al público por terceros cuando considere que el evento relevante puede afectar o influir en los valores operados.

LA OFERTA

A continuación, se presenta un resumen de los principales términos de la Oferta en México. Para una descripción más completa de las acciones representativas de nuestro capital, véase la sección "Descripción de Nuestro Capital Social".

Características de la Oferta

Emisora:	Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.
Accionistas Vendedores:	Las personas físicas y morales que se indican en la sección "Principales Accionistas y Accionistas Vendedores".
Clave de pizarra:	"CULTIBA"
Tipo de valor	Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, Serie B, representativas de la parte variable del capital social de CULTIBA.
Tipo de oferta:	Oferta pública mixta (primaria y secundaria) de suscripción y pago y de venta, respectivamente, de Acciones realizada de manera simultánea en México, en los Estados Unidos y otros países. La Oferta en México se realizará a través de la BMV. La Oferta Internacional se realizará en los Estados Unidos conforme a la Regla 144A (*Rule 144A*) de la Ley de Valores de 1933 y, en otros países, de conformidad con la Regulación S (*Regulation S*) de la misma ley y con la legislación aplicable en los diferentes mercados donde se realice la Oferta Internacional.
Monto total de la Oferta Global:	Ps.3,430,171,115.00, sin considerar el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación y Ps.3,944,696,770.00, considerando el ejercicio total de las Opciones de Sobreasignación.
Monto total de la Oferta en México:	Ps.2,243,214,575.00, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México y Ps.2,579,696,770.00, considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Monto total de la Oferta Primaria en México:	Ps.1,412,033,315.00, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México y Ps.1,748,515,510.00, considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Monto total de la Oferta Secundaria en México:	Ps.831,181,260.00
Monto total de la Oferta Internacional:	Ps.1,186,956,540.00, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación Internacional y Ps.1,365,000,000.00, considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación Internacional.
Número de Acciones ofrecidas en la Oferta Global:	Hasta 112,705,622 Acciones, (incluyendo 14,700,733 acciones materia de las Opciones de Sobreasignación), conforme al siguiente desglose: Oferta en México: 73,705,622 Acciones.

	Oferta Internacional: 39,000,000 Acciones. Hasta 98,004,889 Acciones, sin incluir las acciones materia de las Opciones de Sobreasignación, conforme al siguiente desglose: Oferta en México: 64,091,845 Acciones. Oferta Internacional: 33,913,044 Acciones. El número de Acciones materia de la Oferta en México y de la Oferta Internacional puede variar y está sujeto a redistribución entre los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Intermediarios Colocadores Internacionales, como resultado de la demanda final por parte de los inversionistas en los distintos mercados y por reasignaciones que se realicen entre los Intermediarios Colocadores durante el proceso de colocación previo a la conclusión de la Oferta Global. Véase la sección "Plan de Distribución" de este Prospecto.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta en México:	64,091,845 Acciones, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y 73,705,622 Acciones considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta Primaria en México:	40,343,809 Acciones, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México, y 49,957,586 Acciones considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación en México.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta Secundaria en México:	23,748,036 Acciones.
Número de Acciones Ofrecidas en la Oferta Internacional:	33,913,044 Acciones, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación Internacional, y 39,000,000 Acciones considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación Internacional.
Opciones de Sobreasignación:	CULTIBA ha otorgado a los Intermediarios Colocadores Mexicanos y a los Intermediarios Colocadores Internacionales opciones independientes para adquirir un total de hasta 14,700,733 Acciones adicionales, equivalentes al 15% (quince por ciento) del número de Acciones materia de la Oferta Global, al Precio de Colocación, para cubrir asignaciones en exceso, si las hubiere. Las Opciones de Sobreasignación estarán vigentes durante un plazo de 30 (treinta) días contados a partir de la Fecha de la Oferta, y los Intermediarios Colocadores podrán ejercer dichas opciones en forma independiente pero coordinada, a un precio igual al Precio de Colocación, por una sola vez. 9,613,777 Acciones corresponden a la Opción de Sobreasignación objeto de la Oferta en México, y 5,086,956 Acciones corresponden a la Opción de Sobreasignación objeto de la Oferta Internacional. Para una descripción detallada del mecanismo aplicable a las Opciones de Sobreasignación, véase la sección "Plan de Distribución".

Precio de colocación:	Ps.35.00 por Acción.
Bases para la determinación precio de colocación:	Las bases para determinar el Precio de Colocación de las Acciones incluyen, entre otros factores, la situación financiera y operativa de CULTIBA, el comportamiento del precio de cotización de las Acciones de CULTIBA en la BMV, la valuación aplicable a sociedades cuyas acciones coticen en la BMV y en otros mercados, que participen en el sector en el que CULTIBA desarrolla sus actividades, las expectativas del sector industrial en el que opera CULTIBA, y las condiciones generales de los mercados de capitales mexicano y extranjeros.
Derecho de Voto:	Las Acciones confieren a sus tenedores plenos derechos de voto y patrimoniales. Cada una de las Acciones le da derecho a su tenedor a ejercer sus derechos de voto de manera completa y, en particular, a emitir un voto en cualquiera de las Asambleas Generales de Accionistas de CULTIBA. Para una descripción detallada de las Acciones de CULTIBA, véase la sección "Descripción de Nuestro Capital Social".
Depositario:	Los títulos que amparan las acciones objeto de la Oferta Global están depositados en Indeval.
Fecha de cierre de libro:	30 de enero de 2013.
Fecha de Publicación del Aviso de Oferta Pública Mixta:	29 de enero de 2013.
Fecha de la Oferta:	30 de enero de 2013.
Fecha de registro en la BMV:	31 de enero de 2013.
Fecha de liquidación en la BMV:	6 de febrero de 2013.
Forma de liquidación:	La liquidación de las Acciones se hará en efectivo, en Pesos, a través del sistema de registro, liquidación y custodia de Indeval.
Porcentaje del capital social de CULTIBA que representa la Oferta Global:	Las Acciones objeto de la Oferta Global, excluyendo las Acciones objeto de las Opciones de Sobreasignación, representan el 13.8% (trece punto ocho por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que no se ejercen las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta Global, incluyendo las Acciones objeto de las Opciones de Sobreasignación, representan el 15.6% (quince punto seis por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta en México, excluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, representan el 9.0% (nueve por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que no se ejercen las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta en México, incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, representan el 10.2% (diez punto dos por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después

de la Oferta Global considerando que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta Primaria en México, excluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, representan el 5.7% (cinco punto siete por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que no se ejercen las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta Primaria en México, incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, representan el 6.9% (seis punto nueve por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta Secundaria en México, representan el 3.3% (tres punto tres) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que no se ejercen las Opciones de Sobreasignación y 3.3% (tres punto tres por ciento) considerando que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación.

Las Acciones objeto de la Oferta Internacional, excluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación Internacional, representan el 4.8% (cuatro punto ocho por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que no se ejercen las Opciones de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta Internacional, incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación Internacional, representan el 5.4% (cinco punto cuatro por ciento) de las acciones representativas del capital social de la Emisora después de la Oferta Global considerando que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación.

Estructura del capital social de CULTIBA:

Antes de la Oferta Global:

Capital social suscrito y pagado	Ps.3,483,601,483.51
Capital mínimo fijo	Ps.414,474,866.04
Capital variable	Ps.3,069,126,617.47
Acciones suscritas y pagadas	635,411,330
Acciones del capital mínimo fijo	75,600,504
Acciones del capital variable	559,810,826
Acciones en tesorería	88,957,586

Después de la Oferta Global (sin considerar las Opciones de Sobreasignación):

Capital social suscrito y pagado	Ps.3,890,709,870.45
Capital mínimo fijo	Ps.414,474,866.04
Capital variable	Ps.3,476,235,004.41
Acciones suscritas y pagadas	709,668,183
Acciones del capital mínimo fijo	75,600,504
Acciones del capital variable	634,067,679

Después de la Oferta Global (considerando que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación):

Capital social suscrito y pagado	Ps.3,971,305,687.49

Capital mínimo fijo	Ps.414,474,866.04
Capital variable	Ps.3,556,830,821.45
Acciones suscritas y pagadas	724,368,916
Acciones del capital mínimo fijo	75,600,504
Acciones del capital variable	648,768,412

Recursos netos para la Emisora de la Oferta Global:

La Emisora estima obtener aproximadamente Ps.2,480,920,093.23 como recursos netos de la parte primaria de la Oferta Global, sin considerar el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación, de los cuales Ps.1,329,972,338.40 son de la Oferta en México y Ps.1,150,947,754.83 de la Oferta Internacional y Ps.2,979,330,804.71 como recursos netos de la Oferta Global, considerando el ejercicio total de las Opciones de Sobreasignación, de los cuales Ps.1,650,339,589.89 son de la Oferta en México y Ps.1,328,991,214.8 de la Oferta Internacional.

CULTIBA no recibirá recursos de la venta de las Acciones por los Accionistas Vendedores en la Oferta Global.

Destino de los recursos:

Los recursos netos que recibamos de la Oferta Global serán utilizados para el pago de la totalidad, tanto de la porción denominada en pesos como de la porción denominada en dólares, de un crédito sindicado otorgado por Rabobank y Banorte, por la cantidad de EU$125 millones y Ps.1,607.2 millones, respectivamente. Planeamos utilizar cualquier saldo neto sobrante para el cumplimiento de objetivos generales corporativos, incluyendo inversiones en capital. Véase la sección "Destino de los Recursos".

Política de dividendos:

No contamos con una política formal de pago de dividendos en CULTIBA. El decreto y pago de dividendos se determina por resolución de nuestra asamblea general ordinaria de accionistas, previa recomendación de nuestro Consejo de Administración, y de conformidad con los requerimientos legales aplicables (incluyendo que se hayan absorbido pérdidas de ejercicios anteriores, que la propia asamblea haya aprobado las utilidades de las que se paguen los dividendos, así como el pago mismo de los dividendos, y que se hayan creado las reservas necesarias), así como sujeto lo acordado en los contratos de crédito celebrados por la Emisora. A nivel Grupo GEPP, conforme a nuestro contrato de coinversión con Pepsi Co. y Polmex, hemos acordado distribuir dividendos anuales equivalentes a 33% de sus ingresos netos consolidados del ejercicio fiscal inmediato anterior, en su caso, sujeto a los requerimientos legales y restricciones contractuales que resulten aplicables. Véase la sección "Dividendos y Política de Dividendos".

Posibles adquirentes:

Las Acciones podrán ser adquiridas por personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.

Restricciones a la Adquisición de Acciones:

Sujeto a ciertas excepciones, nuestros estatutos establecen que cualquier adquisición de acciones que dé como resultado una tenencia del capital social equivalente o mayor al 10% (diez por ciento) o a cualquier múltiplo de 10% (diez por ciento) o cualquier

adquisición o intento de adquisición de acciones por parte de un competidor de la Compañía por encima del 5% (cinco por ciento) del capital social requerirá del acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración. También se requerirá el acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración para la celebración de convenios orales o escritos, independientemente de su denominación, que tengan como consecuencia la creación o adopción de mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen (i) un cambio en el control de CULTIBA, (ii) una participación del 20% o (iii) una influencia significativa en la Compañía.

Cualquier adquisición de acciones que requiera la autorización de nuestro Consejo de Administración conforme a nuestros estatutos sociales o acuerdo de voto celebrados sin la obtención de la autorización previa y por escrito favorable del Consejo de Administración, no otorgarán derecho alguno para votar en asambleas de accionistas de CULTIBA y no serán inscritas en el Libro de Registro de Acciones de la Compañía, y las inscripciones realizadas con anterioridad serán canceladas, y la Compañía no reconocerá ni dará valor alguno a las constancias o listados a que se refiere el Artículo 290 (doscientos noventa) de la Ley del Mercado de Valores, por lo que no demostrarán la titularidad de las acciones o acreditarán el derecho de asistencia a las asambleas de accionistas, lo que será responsabilidad del adquirente o grupo de adquirentes.

Lo anterior, sin perjuicio de que nuestro Consejo de Administración podrá acordar, entre otras, las siguientes medidas: (i) la reversión de las operaciones realizadas, con mutua restitución entre las partes, cuando esto fuere posible y sin que ello contravenga las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores, o (ii) que sean enajenadas las acciones objeto de la adquisición a un tercero interesado aprobado por el Consejo de Administración, al precio mínimo de referencia que determine el Consejo de Administración.

Adicionalmente, en el supuesto que el Consejo de Administración autorice la adquisición de acciones planteada o la celebración del acuerdo de voto propuesto y dicha adquisición, operación o acuerdo de voto implique (i) la adquisición de una participación del 20% o mayor, (ii) un cambio de control o (iii) la adquisición de influencia significativa, según se define en nuestros Estatutos y en la legislación bursátil mexicana, no obstante que dicha autorización se hubiere concedido, la persona que pretenda adquirir las acciones en cuestión o celebrar el acuerdo de voto, deberá hacer una oferta pública de compra por el 100% (cien por ciento) menos una de las acciones en circulación, a un precio pagadero en efectivo no inferior del precio que resulte mayor de entre los siguientes: (i) el valor contable por cada acción, de acuerdo a los últimos estados financieros trimestrales aprobados por el Consejo de Administración y presentados a la CNBV o a la bolsa de valores de que se trate; o (ii) el precio de cierre por acción más alto respecto de operaciones en la BMV, publicado en

cualquiera de los 365 (trescientos sesenta y cinco) días anteriores a la fecha de la solicitud presentada o de autorización otorgada por el Consejo de Administración conforme a esta disposición; o (iii) el precio más alto pagado respecto de la compra de cualesquiera acciones, en cualquier tiempo, por la persona que, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, tenga la intención de adquirir las acciones, o pretenda celebrar el acuerdo de voto, objeto de la solicitud autorizada por el Consejo de Administración, más en cada uno de dichos casos, una prima igual al 20% (veinte por ciento), respecto del precio por acción pagadero en relación con la adquisición objeto de solicitud, en el entendido que, el Consejo de Administración podrá incrementar o reducir, el monto de dicha prima, considerando la opinión de un banco de inversión de reconocido prestigio.

Adicionalmente, un cambio de control en CULTIBA otorgará a nuestros socios en Grupo GEPP, *PepsiCo* y Polmex, la posibilidad de adquirir la totalidad de nuestra participación en Grupo GEPP. Véase "Operaciones Recientes de Integración de Negocios – Contrato de Co-Inversión con *PepsiCo* y Polmex – Cambio de control que afecte a CULTIBA o Polmex.

Ciertas restricciones de venta:

Nosotros, los miembros de su Consejo de Administración y los principales accionistas de la Emisora, han acordado abstenerse, sujeto a ciertas excepciones limitadas, durante un período de 180 días contados a partir de la Fecha de la Oferta, salvo con el consentimiento previo y por escrito de los Intermediarios Colocadores, de ofrecer, emitir, vender o transmitir cualesquier valores representativos del capital social de la Emisora o cualesquier valores convertibles en o intercambiables por, o que representen el derecho de recibir acciones representativas del capital social de la Emisora.

Régimen fiscal:

El régimen fiscal aplicable a la enajenación de Acciones por personas físicas y morales residentes en México para efectos fiscales o residentes en el extranjero para efectos fiscales, está previsto en los artículos 24, 60, 109, 154 y 190 de LISR.

Múltiplos de colocación[(1)]:

Múltiplos de CULTIBA[(2)]	**Antes de la Oferta Global**	**Después de la Oferta Global**
Precio / Utilidad[(3)]	68.1x	76.5x
Precio / Valor en Libros[(4)]	1.6x	1.3x
Valor de la Compañía[(5)] / EBITDA Ajustado[(6)]	17.3x	16.0x
Precio / EBITDA Ajustado	11.6x	11.5x
Múltiplos del Sector[(7)]		
Precio/Utilidad	29.7x	
Precio/Valor en Libros	4.0x	
Valor de la Emisora/ EBITDA Ajustado	15.3x	
Múltiplos del Mercado[(8)]		

Precio/Utilidad	19.5x
Precio/Valor en Libros	3.3x
Valor de la Emisora/ EBITDA Ajustado	9.4x

(1) Múltiplos de colocación calculados con cifras de resultados históricos de los últimos doce meses al 30 de septiembre de 2012.
(2) Cálculos consideran un precio de $39.50 y $35.00 por Acción, "Antes de la Oferta Global" y "Después de la Oferta Global", respectivamente, y la presente Oferta Global, según se muestra en el apartado "Estructura de Capital Después de la Oferta".
(3) Sólo incluye la participación controladora en la utilidad neta.
(4) Valor en libros al 30 de septiembre de 2012.
(5) Calculado considerando: Valor de capitalización, más deuda neta, más capital contable de la participación no controladora, menos inversiones en empresas asociadas.
(6) Calculado considerando: el efecto neto de los ingresos de actividades ordinarias (ventas), costo de ventas, gastos de operación (gastos de ventas y desarrollo, gastos de administración), otros gastos e ingresos no operacionales, excluyendo las depreciaciones y amortizaciones.
(7) Calculado por los Intermediarios Colocadores considerando el promedio simple de la muestra de compañías conformada por Coca-Cola Femsa y Arca Continental, con información de Factset.
(8) Calculado por los Intermediarios Colocadores basándose en los múltiplos del Índice de Precios y Cotizaciones de la BMV, con información de Bloomberg.

Factores de Riesgo:

Invertir en las Acciones involucra ciertos riesgos significativos. Véase "Factores de Riesgo" para una descripción de ciertos factores que usted debe de considerar al evaluar invertir en las Acciones.

Principales Accionistas:

A la fecha del presente Prospecto, el señor Juan Gallardo Thurlow es, directa e indirectamente, el propietario del 72.05% (setenta y dos punto cero cinco por ciento) de las acciones representativas de nuestro capital social. Véase "Accionista Principales y Accionistas Vendedores".

Después de la Oferta Global, el señor Gallardo Thurlow será el titular, directa e indirectamente, de 63.41% (sesenta y tres punto cuarenta y uno por ciento) de las acciones representativas de nuestro capital social, considerando que no se ejercen las Opciones de Sobreasignación o el 62.12% (sesenta y dos punto doce por ciento) de las acciones representativas de nuestro capital social en circulación considerando el ejercicio completo de las Opciones de Sobreasignación.

Intermediarios Colocadores Mexicanos:

Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V. Grupo Financiero Banorte, Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México), Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa, y Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer.

Intermediarios Colocadores Internacionales:

Credit Suisse Securities (USA) LLC, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated y JPMorgan Securities, LLC

Autorización por la Asamblea General de Accionistas:

La emisión de las Acciones objeto de la porción primaria de la Oferta Global (incluyendo las Acciones objeto de las Opciones de

	Sobreasignación) para su colocación entre el público inversionista a través de la Oferta Global en los términos descritos en este Prospecto, fue aprobada por la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de CULTIBA celebrada el 21 de noviembre de 2012.
Autorización de la CNBV:	La CNBV autorizó la Oferta en México mediante oficio No. 153/6198/2013, de fecha 28 de enero de 2013.
Inscripción y listado:	Las Acciones objeto de la Oferta Global se encuentran inscritas en el RNV que mantiene la CNBV con el número 0578-1.00-2013-009 y cotizarán en la BMV con la clave de pizarra "CULTIBA".

RESUMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Las siguientes tablas presentan un resumen de los Estados Financieros Anuales Consolidados Auditados de CULTIBA, los Estados Financieros con Información Intermedia de CULTIBA y los Estados de Resultados *Pro forma* a las fechas y por los años indicados. Esta información está calificada en su integridad por referencia a, y deberá leerse junto con las secciones "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación", "Información Financiera *Pro forma* No Dictaminada" y los "Estados Financieros y otra información".

Nuestra información financiera histórica

El siguiente resumen de información financiera al 31 de diciembre de 2010 y 2011 y para los años terminados en 31 de diciembre de 2009, 2010 y 2011 se deriva de nuestros estados financieros auditados incluidos en este prospecto, que han sido preparados de conformidad con las NIFs. El resumen de información financiera al 30 de septiembre de 2012, por los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2011 y 2012, y por el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012 se deriva de nuestros estados financieros internos no auditados incluidos en este prospecto, que han sido preparados conforme a las IFRS. Ver "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación – Transición a IFRS".

Llevamos a cabo dos operaciones de integración de negocios que aumentaron de manera significativa el tamaño y el alcance de nuestra Compañía; la primera, con GAM y CONASA, consumada el 1° de mayo de 2011, y la segunda, con PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011. Como resultado de lo anterior, nuestros resultados de operación contenidos en las tablas que se presentan a continuación no son plenamente comparables.

Los estados financieros internos no auditados incluyen todos los ajustes considerados necesarios para presentar nuestros resultados de operaciones y situación financiera de una manera fiable. Nuestros resultados para el periodo de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2012 no son necesariamente indicativos de los resultados de operaciones esperados para el año 2012.

El tipo de cambio utilizado en la conversión de Pesos a Dólares en las siguientes tablas fue determinado por referencia al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial el 28 de septiembre de 2012, que fue de Ps.12.87 por cada Dólar. Las conversiones del tipo de cambio incluidas en este Prospecto se presentan únicamente para conveniencia del lector y no deberán interpretarse como declaraciones en el sentido de que los montos en Pesos realmente representan los montos en Dólares presentados o que puedan ser convertidos a Dólares al tipo de cambio indicado en las fechas mencionadas en el presente Prospecto o a cualquier otro tipo de cambio.

IFRS	**Por el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012**		**Por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre**		
			2012	**2012**	**2011**
	(en millones de EU$)	**(en millones de Ps.)**	**(en millones de EU$)**	**(en millones de Ps.)**	
Datos del Estados de Resultados					
Ventas netas	2,443.5	31,448.1	1,891.7	24,346.1	7,877.4
Costo de Ventas	(1,512.4)	(19,465.0)	(1,142.8)	(14,707.5)	(4,431.5)
Utilidad Bruta	931.1	11,983.1	748.9	9,638.6	3,445.9
Gastos administrativos y de venta	(921.6)	(11,860.3)	(708.0)	(9,112.5)	(3,480.7)
Otros gastos netos[(1)]	4.2	54.3	17.5	225.1	(84.4)
Resultado integral de financiamiento	(28.4)	(367.2)	(22.4)	(287.8)	(79.9)

Participación en pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	4.4	56.2	3.9	50.6	(29.1)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos sobre la renta	(10.3)	(133.9)	39.9	514.1	(228.2)
Impuestos sobre la renta	40.6	523.1	22.2	285.3	65.6
Utilidad (pérdida) neta consolidada	30.3	389.2	62.1	799.4	(162.7)
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria	0.04	0.58	0.08	0.97	(0.34)
Promedio de acciones en circulación	635,411,330	635,411,330	635,411,330	635,411,330	513,634,312
Estado de Posición Financiera					
Activos:					
Efectivo y equivalentes de efectivo			70.3	905.3	1,184.7
Cuentas por cobrar, total[3]			287.5	3,700.0	3,396.1
Inventarios, neto			159.5	2,053.0	1,883.8
Otros activos a corto plazo			54.8	705.9	399.7
Total activo circulante			572.1	7,364.1	6,864.3
Cuentas por cobrar de largo plazo, total[3]			10.8	139.4	142.8
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto			1,124.9	14,477.4	13,912.7
Crédito Mercantil			236.3	3,041.6	3,090.3
Intangibles y otros activos, neto			355.4	4,574.6	4,698.5
Otros activos de largo plazo			58.1	747.6	1,489.6
Total activos			2,357.6	30,344.6	30,198.1
Pasivos y capital contable:					
Préstamos bancarios			158.4	2,038.4	5,589.3
Cuentas por pagar, total			338.2	4,354.6	3,763.0
Total de pasivo circulante			496.6	6,393.0	9,352.3
Deuda a largo plazo, total			374.7	4,822.2	1,181.7
Otros pasivos a largo plazo			232.7	2,995.4	4,059.1
Total pasivos			1,104.0	14,210.9	14,593.0
Capital contable			1,253.6	16,134.2	15,605.0
Datos financieros ajenos a NIFs					
EBITDA Ajustado[4]	168.5	2,168.7	163.7	2,107.8	529.1

NIFs

	Por los años terminados el 31 de diciembre de,			
	2011	**2011**	**2010**	**2009**
	(en millones de EU$)		**(en millones de Ps.)**	
Datos del Estado de Resultados				
Ventas netas	1,160.3	14,932.6	8,603.0	8,472.9
Costo de ventas	(641.8)	(8,260.3)	(3,967.7)	(3,715.4)
Utilidad bruta	518.5	6,672.3	4,635.4	4,757.5
Gastos administrativos y de venta	(543.4)	(6,993.6)	(4,559.8)	(4,226.5)
Utilidad (pérdida) de operación	(24.9)	(321.3)	75.6	531.0
Otros ingresos (gastos), neto[1]	(1.5)	(19.4)	(13.9)	(28.5)
Resultado integral de financiamiento[1]	(30.7)	(394.5)	(84.4)	(94.7)
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(2.0)	(25.2)	(5.8)	(10.0)

NIFs	Por los años terminados el 31 de diciembre de,			
	2011	2011	2010	2009
	(en millones de EU$)		(en millones de Ps.)	
Utilidad (pérdida) antes de impuestos sobre la renta	(59.1)	(760.4)	(28.5)	397.7
Impuestos sobre la renta	15.2	195.2	7.5	(121.0)
Utilidad (pérdida), neta	(43.9)	(565.2)	(21.1)	276.8
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria	(0.07)	(0.86)	(0.07)	0.57
Promedio de acciones en circulación	544,773,690	544,773,690	351,311,894	352,555,266
Datos del Balance General				
Activos:				
Efectivo y equivalente de efectivo	40.4	520.2	84.7	90.4
Cuentas por cobrar, total[3]	226.4	2,914.0	537.9	313.7
Inventarios, neto	133.6	1,718.9	385.0	525.3
Otros activos a corto plazo	36.7	471.9	2.0	12.5
Total activo circulante	437.1	5,625.0	1,009.6	941.9
Cuentas por cobrar a largo plazo, total[3]	58.0	746.7	0	0
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,113.7	14,333.3	4,545.0	4,448.5
Crédito mercantil	235.5	3,030.6	466.0	466.0
Intangibles y otros activos, neto	351.7	4,526.6	351.6	288.1
Otros activos de largo plazo	58.7	756.0	100.2	121.2
Total activos	2,254.7	29,018.0	6,472.5	6,265.8
Pasivos y capital contable:				
Préstamos bancarios	373.3	4,804.8	737.5	324.0
Cuentas por pagar, total	301.1	3,874.7	834.0	765.5
Total de pasivo circulante	674.4	8,679.5	1,571.5	1,080.5
Deuda a largo plazo, total	90.4	1,162.8	750.0	750.0
Otros pasivos a largo plazo	301.2	3,876.5	620.5	731.3
Total del pasivo	1,066.0	13,718.8	2,942.1	2,561.7
Capital contable	1,188.7	15,299.2	3,530.4	3,704.0
Datos financieros ajenos a NIFs				
EBITDA Ajustado[4]	56.6	728.0	743.7	1,168.4

(1) Conforme a IFRS, el efecto neto en las variaciones de tipo cambiario en nuestros actives y pasivos se refleja en Otros ingresos (gastos), neto. Conforme a NIFs, dicho efecto se refleja en Resultado integral de financiamiento denominado en moneda extranjera.

(2) Las cantidades de los dividendos descritos anteriormente han sido ajustadas para reflejar la división de 2 a 1 de las acciones, la cual fue aprobada el 30 de abril de 2012 y surtió efectos el 15 de octubre de 2012. Véase la sección "Presentación de la Información Financiera y Otra Información – División de Acciones (*Stock Split*)".

(3) Incluye las cuentas por cobrar entre partes relacionadas, incluyendo una cuenta por cobrar respecto de una contraprestación pagadera a Grupo GEPP a cargo de una afiliada de *PepsiCo* en relación con nuestras operaciones de combinación de negocios con PBC y Grupo Gatorade México. Esta cuenta por cobrar consiste de tres pagos iguales de EU$50 millones cada uno, el primero y segundo de los cuales se realizaron el 30 de septiembre de 2011 y 2012, respectivamente. El tercer pago debe realizarse el 30 de septiembre de 2013. Para más información, ver "Operaciones Recientes de Integración de Negocios."

(4) Calculamos el EBITDA Ajustado como ingreso (pérdida) más (1) depreciación y amortización, (2) otros ingresos (gastos) neto, (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos sobre la renta. Sumamos otros ingresos (gastos) neto, porque, conforme a IFRS este rubro se refiere principalmente a los efectos no en efectivo de las variaciones de tipo cambiario en nuestros activos y pasivos denominados en moneda extranjera. Cuando preparábamos nuestros estados financieros conforme a NIFs, calculábamos el EBITDA Ajustado como ingreso (pérdida) de operación, más (1) depreciación y amortización; (2) otros ingresos (gastos), neto; (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos sobre la renta. Conforme a las NIFs, los efectos de la variación de tipo cambiario se registraban en resultado integral de financiamiento. El EBITDA Ajustado no debe considerarse como una medida financiera sustituta de la utilidad (pérdida) neta o un indicador de desempeño operativa o de flujos de efectivo o como una medida de liquidez. El EBITDA Ajustado presentado en este prospecto puede no es comparable con el de otras compañías. A continuación se presenta una reconciliación de nuestra utilidad (pérdida) neta a EBITDA Ajustado:

IFRS	Por el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012		Por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de,		
			2012	2012	2011
	(en millones de EU$)	(en millones de Ps.)	(en millones de EU$)	(en millones de Ps.)	
Utilidad (pérdida) de operaciones	30.3	389.2	62.1	799.4	(162.7)
Depreciación y amortización	154.6	1,989.7	118.9	1,531.1	593.1
Otros ingresos (gastos), neto	(4.2)	(54.3)	(17.5)	(225.1)	84.4
Resultado integral de financiamiento	28.4	367.2	22.4	287.8	79.9
Impuesto sobre la renta	(40.6)	(523.1)	(22.2)	(285.3)	(65.6)
EBITDA Ajustado	168.5	2,168.7	163.7	2,107.8	529.1

NIFs	Por los años terminados el 31 de diciembre de,			
	2011	2011	2010	2009
	(en millones de EU$)	(en millones de Ps.)		
Utilidad (pérdida) de operaciones	(43.9)	(565.2)	(21.1)	276.8
Depreciación y amortización	83.5	1,074.5	673.9	647.5
Otros ingresos (gastos), neto	1.5	19.4	13.9	28.5
Resultado integral de financiamiento	30.7	394.5	84.4	94.7
Impuesto sobre la renta	(15.2)	(195.2)	(7.5)	121.0
EBITDA Ajustado	56.6	728.0	743.7	1,168.4

Información Financiera *Pro forma* No Dictaminada

El siguiente resumen de la información financiera *Pro forma* no dictaminada deriva de la información financiera *Pro forma* no auditada incluida en este Prospecto, la cual considera el efecto de nuestras operaciones de integración de negocios con GAM y CONASA, consumada el 1° de mayo de 2011, y con PBC y Grupo Gatorade México consumada el 30 de septiembre de 2011. La información financiera *Pro forma* no dictaminada por el año concluido al 31 de diciembre de 2011, ha sido preparada de acuerdo a las NIFs y la información financiera *Pro forma* no dictaminada por los nueve meses concluidos el 30 de septiembre de 2011 ha sido preparado de acuerdo a las IFRS, en cada caso, derivado de los estados financieros consolidados históricos de CULTIBA, GAM y CONASA. Este resumen de la información financiera *Pro forma* no dictaminada se presentan para fines ilustrativos únicamente y no es indicativa de la utilidad (pérdida) derivada de las actividades operativas o la condición financiera de la sociedad combinada que se hubiera logrado, si las operaciones de integración de negocios con GAM y CONASA, y con PBC y Grupo Gatorade México hubieran concluido durante los periodos que se presentan. Asimismo, este resumen de la información financiera *Pro forma* no dictaminada no necesariamente es indicativo de los resultados de operación o condición financiera futuros de CULTIBA.

IFRS	Información financiera *Pro forma* por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2011	Información financiera histórica por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012[(1)]
	(en millones de Ps.)	
Datos del Estado de Resultados		

Ventas netas	22,755.6	24,346.1
Costo de ventas	(13,104.5)	(14,707.5)
Utilidad bruta	9,651.1	9,638.6
Gastos administrativos y de venta	(9,212.3)	(9,112.5)
Otros gastos, neto[(2)]	(54.1)	225.1
Resultado integral de financiamiento	(146.6)	(287.8)
Participación en pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(27.5)	50.6
Utilidad (pérdida) antes de impuestos sobre la renta	210.6	514.0
Impuestos sobre la renta	(628.1)	285.3
Utilidad (pérdida) neta consolidada	(417.5)	799.3
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria	(0.41)	0.97
Promedio de acciones en circulación[(3)]	635,411,330	635,411,330

NIFs	**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011**	
	(en millones de EU$)	**(en millones de Ps.)**
Datos del Estado de Resultados		
Ventas netas	2,316.3	29,810.8
Costo de ventas	(1,305.3)	(16,799.8)
Utilidad bruta	1,011.0	13,011.0
Gastos administrativos y de venta	(997.1)	(12,833.7)
Utilidad (pérdida) de operación	13.9	177.3
Otros ingresos (gastos), neto[(2)]	1.5	18.5
Resultado integral de financiamiento[(2)]	(37.8)	(484.8)
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(1.9)	(23.6)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos sobre la renta	(24.3)	(312.6)
Impuestos sobre la renta	(56.1)	(722.2)
Utilidad (pérdida) neta	(80.4)	(1,034.8)
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria	(0.08)	(1.04)
Promedio de acciones en circulación[(3)]	635,411,330	635,411,330

(1) Esta columna no contiene información financiera *pro forma*. La información en esta columna corresponde a nuestra información financiera histórica por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012, que deriva de nuestros estados financieros internos no auditados incluidos en este prospecto y se presenta únicamente con fines informativos y de comparación.

(2) Conforme a IFRS, el efecto neto en las variaciones de tipo cambiario en nuestros actives y pasivos se refleja en Otros ingresos (gastos), neto. Conforme a NIFs, dicho efecto se refleja en Resultado integral de financiamiento denominado en moneda extranjera.

(3) Las cantidades de los dividendos descritos anteriormente han sido ajustadas para reflejar la división de 2 a 1 de las acciones, la cual fue aprobada el 30 de abril de 2012 y surtió efectos el 15 de octubre de 2012. Véase la sección "Presentación de la Información Financiera y Otra Información – División de Acciones (Stock Split)".

Mercado de Capitales

Las acciones representativas del capital social de CULTIBA son acciones de la Serie B, comunes, ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, las cuales se encuentran inscritas en el RNV que mantiene la CNBV. Dichas acciones comenzaron a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores en 1987, y actualmente se cotizan bajo la clave de cotización "CULTIBA".

La siguiente tabla muestra los precios de cotización máximos, mínimos y de cierre ajustados, en Pesos, así como el volumen de operación de las acciones de CULTIBA en la Bolsa Mexicana de Valores, durante los periodos indicados:

	Precio por Acción (1) (Ps.)		**Volumen Promedio de operación de acciones**
	Mínimo	**Máximo**	
2005.....	11.83	17.00	66,009.23
2006.....	17.00	25.00	12,936.92
2007.....	12.33	20.00	27,895.79
2008.....	19.50	25.50	2,419.85
2009.....	21.00	25.50	6,221.85
2010.....	21.00	26.90	45,502.53
2011.....	19.00	32.50	14,738.54
2012.....	29.25	40.00	10,484.62
Al 30 de enero de 2013……..	39.50	40.25	825.00

Fuente: *Bolsa Mexicana de Valores*

(1) Todos los precios de mercado por acción detallados en la tabla anterior han sido ajustados para reflejar la división de 2 a 1 de las acciones, la cual fue aprobada el 30 de abril de 2012 y surtió sus efectos el 15 de octubre de 2012. Véase la sección "Presentación de la Información Financiera y Otra Información".

Los precios de cotización anteriormente señalados, no son indicativos de los valores utilizados en las operaciones de integración de negocios con GAM y CONASA, y con PBC y Grupo Gatorade México que se describen en la sección de "Operaciones de Integración de Negocios":

Al 30 de enero de 2012, el último precio de cierre reportado para nuestras acciones en la BMV fue de Ps.39.50 por Acción (EU$3.10), al tipo de cambio de Ps.12.74 por Dólar publicado por el Banco de México, el 30 de enero de 2013. El valor menor de nuestra Acción en relación a los niveles históricos que ha mostrado, refleja la división (*split*) de Acciones, aprobada el 30 de abril de 2012, surtiendo sus efectos el 15 de octubre de 2012.

FACTORES DE RIESGO

Una inversión en nuestras Acciones conlleva riesgos. Antes de tomar la decisión de invertir en nuestras Acciones, usted deberá considerar cuidadosamente los riesgos que se describen más adelante, así como la información adicional contenida en este Prospecto. Cualquiera de los riesgos podría afectar sustancialmente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. En ese caso, el precio de nuestras Acciones podría disminuir y usted podría perder la totalidad o parte de su inversión. Los riesgos que se describen más adelante son aquellos que actualmente consideramos podrían afectarnos. Nuestro negocio, condición financiera o resultados de operación también podrían verse afectados por riesgos adicionales que actualmente son desconocidos por nosotros, o que actualmente no consideramos importantes.

Riesgos Relacionados con nuestro Negocio de Bebidas

La industria de bebidas no alcohólicas en México es altamente competitiva.

La industria de bebidas no alcohólicas en México es altamente competitiva. Competimos principalmente con los embotelladores de Coca-Cola en México, dentro de los que destacan FEMSA y Arca Continental, así como con las empresas de los grupos Danone de México, S.A. de C.V. ("Danone") y Nestlé México, S.A. de C.V. ("Nestle"). También competimos con embotelladores y distribuidores de productos regionales, así como con embotelladores de marcas privadas de bebidas que se venden en tiendas al menudeo. Algunos embotelladores han desarrollado sus propias marcas de refresco de cola y otros sabores, conocidas como "Marcas B", entre las cuales *Big Cola* es la más conocida. La estrategia de las "Marcas B" ha sido vender bebidas carbonatadas de gran tamaño a precios bajos, lo que ha impactado los precios y márgenes en el segmento de bebidas carbonatadas y no carbonatadas.

Competimos primordialmente a través de publicidad para crear presencia y reconocimiento de marca; precio y promociones de precios; administración de espacio de minoristas; servicio al cliente; posicionamiento de equipo con minoristas; puntos de acceso para el consumidor; nuevos productos; innovaciones en empaques y métodos de distribución. Algunos de nuestros competidores cuentan con recursos significativamente mayores así como con acuerdos preferenciales o de exclusividad con minoristas, por lo que podríamos no ser capaces de aumentar o mantener nuestra posición competitiva, incluyendo el posicionamiento en el mercado de las marcas de nuestro negocio. Asimismo, no podemos asegurar que podremos evitar una reducción en precios como resultado de la presión competitiva. La disminución de precios y la adopción de otras medidas para hacer frente a la competencia, tales como el otorgamiento de descuentos y bonificaciones a minoristas, pueden tener un efecto adverso sobre nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Cambios en las preferencias del consumidor podrían reducir la demanda de bebidas de Grupo GEPP.

Las preferencias del consumidor respecto de las bebidas cambian rápidamente. Recientemente, las preferencias del consumidor han estado influenciadas por la creciente preocupación por la salud y el medio ambiente, entre otras cosas. La preocupación por el impacto ambiental del plástico podría reducir el consumo de los productos de Grupo GEPP envasados en botellas de este material. Adicionalmente, la preocupación acerca de los efectos a la salud del consumo de ciertos tipos de bebidas, incluyendo carbonatadas y no carbonatadas endulzados con azúcar y jarabe de maíz de alta fructuosa podría reducir la demanda de algunos productos de Grupo GEPP. Una reducción en la demanda de nuestros productos afectaría en forma adversa el negocio, condición financiera y los resultados de operación de Grupo GEPP. Si Grupo GEPP o *PepsiCo*, fracasan en desarrollar productos innovadores que respondan a cambios en las preferencias del consumidor, entonces Grupo GEPP podría perder participación en el mercado y su desempeño financiero podría verse afectado adversamente.

El negocio de bebidas de Grupo GEPP depende de su relación con PepsiCo.

Grupo GEPP tiene celebrados diversos contratos de embotellado con *PepsiCo*, los cuales otorgan a Grupo GEPP derechos exclusivos para producir, vender y distribuir diversas marcas de bebidas *PepsiCo* en todo México. La terminación de cualquiera de estos contratos afectaría de manera significativa y adversa el negocio de Grupo GEPP, y como consecuencia, su condición financiera y resultados de operación.

Grupo GEPP celebró nuevos contratos de embotellado con *PepsiCo* como parte de la operación de integración de negocios con PBC y Grupo Gatorade México. Los nuevos contratos de embotellado de Grupo GEPP con *PepsiCo* tienen una vigencia indefinida, salvo que cualquiera de las partes opte por darlos por terminados anticipadamente en los términos previstos en dichos contratos. Adicionalmente, los contratos contienen disposiciones que permiten a *PepsiCo* darlos por terminados de manera unilateral, en caso que, entre otras razones, Grupo GEPP incumpla con determinadas obligaciones, incluyendo la de mantener ciertas normas de calidad para cada uno de los productos que fabrica bajo la marca *PepsiCo*, así como ciertos estándares de calidad para cada una de sus plantas y sus procesos de producción y utilizar sus mejores esfuerzos para promover la venta de los productos que fabrica bajo las marcas *PepsiCo*, entre otras. Grupo GEPP podría no ser capaz de cumplir en un futuro, en todos los aspectos relevantes, con sus obligaciones, conforme a los contratos de embotellado con *PepsiCo*.

Adicionalmente, Grupo GEPP es responsable por los gastos de mercadotecnia y comercialización de los productos *PepsiCo* en México, para lo cual contará con fondos aportados por *PepsiCo* y Grupo GEPP para este fin, la capacidad de Grupo GEPP de vender productos *PepsiCo* dependerá, no obstante, y hasta un grado significativo, de las estrategias e inversiones que realice *PepsiCo* para el desarrollo de sus productos, tanto globalmente, como en México.

No podemos asegurarle que los intereses de *PepsiCo* no serán diferentes de nuestros intereses y, en consecuencia, nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación pueden verse afectados en forma adversa.

El negocio de Grupo GEPP podría verse afectado si no es capaz de mantener la imagen de la marca y la calidad del producto.

El negocio de Grupo GEPP depende en gran medida de mantener una buena reputación respecto de sus productos en México. Si Grupo GEPP no mantiene altos estándares de calidad en los productos que comercializa, su reputación podría estar en riesgo así como su calidad de embotellador exclusivo de *PepsiCo*. Adicionalmente, Grupo GEPP puede incurrir en responsabilidad legal si el consumo de cualquiera de sus productos causa lesiones o enfermedades. La publicidad negativa de los productos de Grupo GEPP, incluyendo la publicidad negativa relacionada con productos *PepsiCo*, sobre la cual Grupo GEPP no tiene control, podría afectar adversa y materialmente el negocio, condición financiera y los resultados de operación de Grupo GEPP.

La dependencia de Grupo GEPP en materias primas producidas por propios y terceros podría tener un impacto adverso en su desempeño financiero.

Grupo GEPP utiliza diversas materias primas clave para producir sus bebidas, incluyendo entre otras: concentrado, edulcorantes, materiales de empaque y agua.

Conforme a los contratos de embotellado con *PepsiCo*, Grupo GEPP deberá adquirir todo el concentrado para productos *PepsiCo* internacionales, ya sea del mismo *PepsiCo* o de otro proveedor seleccionado por *PepsiCo*. El precio del concentrado para productos *PepsiCo* se basa en un porcentaje establecido del precio neto al mayoreo de los productos *PepsiCo* vendidos por Grupo GEPP y sus subsidiarias a minoristas, sin embargo los descuentos y concesiones que Grupo GEPP pueda ofrecer a minoristas no son deducidos al determinar el precio neto al mayoreo de los productos *PepsiCo*. Grupo GEPP se reservó todos los derechos y obligaciones respecto de sus marcas y las marcas de terceros, incluyendo la elección de proveedores de materia prima, tales como concentrado, así como los

gastos de mercadotecnia. Por lo que respecta a las marcas de terceros, los derechos y obligaciones de Grupo GEPP están sujetos a los acuerdos comerciales entre Grupo GEPP y los terceros relevantes.

Grupo GEPP también depende de un número limitado de proveedores principales para ciertas materias primas clave, tales como edulcorantes, materiales de empaque y agua. Su principal proveedor de azúcar son los ingenios azucareros propiedad de CULTIBA. Sin embargo, Grupo GEPP también ha celebrado contratos de suministro con proveedores globales de jarabe de maíz de alta fructuosa y de tereftalato de polietileno o PET, la materia prima clave utilizada en botellas de plástico.

Los precios de muchas de las materias primas de Grupo GEPP son determinados en términos de mercado y la disponibilidad local del producto y, en algunos casos, por fluctuaciones en el tipo de cambio. En años recientes, Grupo GEPP ha experimentado volatilidad en los precios de los materiales de empaque y edulcorantes, lo cual ha afectado adversamente sus resultados de operación.

El suministro, o el costo, de materiales específicos podría verse afectado de manera adversa por cambios en precios locales o globales, huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales u otros factores. Cualquier interrupción sostenida en el suministro de estas materias primas o cualquier aumento significativo en su precio, podría tener un efecto adverso significativo sobre el negocio, condición financiera y los resultados de operación de la empresa.

La falta de abastecimiento de agua podría afectar nuestra producción de bebidas y nuestra capacidad de crecimiento.

El agua es una materia prima clave para nuestro negocio de bebidas. Grupo GEPP y sus Subsidiarias obtienen el agua directamente de organismos operadores municipales y también la extrae de sus propios pozos, al amparo de concesiones obtenidas de la Comisión Nacional del Agua y en ciertos casos la obtiene a través de pipas de agua. Conforme a la Ley de Aguas Nacionales, las concesiones para el uso y extracción de volúmenes específicos de agua subterránea, o superficial son otorgadas por períodos de cinco, diez o quince años, dependiendo de la disponibilidad de agua subterránea en cada región y las reservas conforme a las proyecciones de la propia Comisión. La renovación de las concesiones no sólo depende de la disponibilidad de agua y reservas proyectadas, sino también del cumplimiento de los términos de la concesión y las disposiciones aplicables. El Gobierno está facultado para reducir el volumen de agua subterránea o superficial que puede extraerse al amparo de una concesión, cuando el volumen total concesionado no esté siendo extraído en su totalidad durante dos años consecutivos. El volumen de agua autorizado en las concesiones podrá reducirse mediante una declaración de caducidad parcial en caso de que se utilice un volumen menor al autorizado por dos años consecutivos o darse por terminada en su totalidad mediante declaración de caducidad. Por otra parte las concesiones podrán limitarse o darse por terminadas si un concesionario utiliza más agua de la permitida o si incumple con el pago de los derechos relacionados con la concesión y no subsana dichos incumplimientos en forma oportuna, o en su caso, viola cierta legislación ambiental en relación con el uso y descarga de aguas residuales. Actualmente Grupo GEPP y sus subsidiarias son parte de ciertos procesos administrativos relacionados con la caducidad parcial de ciertos títulos de concesión para explotar aguas nacionales. No podemos garantizar que algunas de nuestras concesiones no serán terminadas o puedan ser objeto de caducidad, y por lo tanto que tendremos que buscar fuentes alternas de suministro de agua, en términos al día de hoy inciertos, para nuestra operación actual o nuestro crecimiento. La caducidad del volumen autorizado para uso de aguas nacionales en los títulos de concesión, la terminación de nuestras concesiones, o en su caso, la falta de renovación de dichos títulos de concesión, podría afectar de manera significativa la operación de nuestro negocio si no contásemos con suficientes fuentes alternativas de agua en su momento.

Incrementos en los costos de energía podrían tener un impacto adverso en el negocio, condición financiera y resultados de operación de Grupo GEPP.

Grupo GEPP requiere de energía eléctrica para operar sus fábricas y embotelladoras. La suspensión del suministro de energía eléctrica podría llevar a aumentos en los precios de la energía y posibles interrupciones del servicio. Un aumento significativo en los precios de la energía eléctrica aumentaría los costos de Grupo GEPP, lo

cual podría impactar sustancialmente sus resultados de operación, aun a pesar de nuestra nueva planta de co-generación, la cual cubre parte de las necesidades de electricidad de Grupo GEPP. Aunque históricamente sus instalaciones no han sufrido cortes o interrupciones de energía significativos, no podemos garantizar que en el futuro no se experimenten interrupciones de energía que afecten sustancial y adversamente el negocio, condición financiera y resultados de operación de Grupo GEPP. Grupo GEPP también depende principalmente de combustible para su flota de camiones de reparto y distribución. En años recientes, los precios del combustible han aumentado significativamente en México, lo cual ha afectado los gastos operativos de Grupo GEPP y de la industria en general. No podemos asegurarle que los precios del combustible no aumentarán en el futuro y que tendrán un impacto similar en el negocio de Grupo GEPP. Un aumento significativo en el precio de combustible podría tener un efecto adverso en las operaciones y los resultados financieros de Grupo GEPP.

Nuestro negocio de bebidas depende de un cierto número limitado de instalaciones.

Grupo GEPP depende de dos plantas de producción para el suministro de 80% de las necesidades de preformas PET para la producción de bebidas carbonatadas y 70% de las tapas PET que utiliza para la producción de botellas de plástico, las cuales son un componente principal para la producción de bebidas carbonatadas y no carbonatadas y garrafones de agua. Cualquier interrupción potencial en las operaciones de las plantas de producción podrá obligarnos a adquirir botellas y tapones de PET a precios mayores, lo que tendría un efecto negativo adverso en nuestro negocio y en resultados financieros.

La imposición de controles de precio a bebidas o la incapacidad para aumentar los precios, podría afectar adversamente el negocio, condición financiera y resultados de operación de Grupo GEPP.

En la década de los años noventa, ciertas bebidas carbonatadas y no carbonatadas estaban sujetas a controles de precios en México. Aunque actualmente no hay controles de precios vigentes, no podemos asegurar que el Gobierno no restablecerá controles de precios sobre nuestras bebidas en el futuro, lo cual afectaría los resultados de operación de Grupo GEPP. A pesar de que actualmente Grupo GEPP es libre de establecer el precio de sus productos, en ocasiones se ha visto imposibilitada para incrementar dichos precios conforme a la inflación. Asimismo, no siempre ha sido posible trasladar de inmediato el aumento en el costo de una materia prima a sus precios de venta. Si Grupo GEPP no puede realizar aumentos suficientes a los precios de sus productos para compensar aumentos en los costos de las materias primas, su negocio, condición financiera y resultados de operación podrían verse afectados de forma adversa.

La infracción de la propiedad intelectual y/o industrial utilizada por Grupo GEPP podría impactar en forma adversa el negocio, condición financiera y resultados de operación de Grupo GEPP.

Una porción importante de las ventas de Grupo GEPP proviene de la venta de productos de las marcas propiedad de *PepsiCo* así como de las botellas y garrafones de agua comercializados bajo su propiedad industrial y/o intelectual. Si terceros intentan apropiarse indebidamente de los derechos de propiedad intelectual y/o industrial que Grupo GEPP utiliza, Grupo GEPP podría verse imposibilitada para proteger estos derechos. El mantener la reputación de la propiedad intelectual e industrial es esencial para el éxito futuro de nuestro negocio de bebidas. La apropiación indebida de las marcas que Grupo GEPP utiliza, o la impugnación de cualquier derecho de propiedad intelectual y/o industrial, podría tener un efecto adverso significativo en su negocio, condición financiera y resultados de operación.

Marcas y otros derechos de propiedad industrial clave para el Negocio.

Una porción importante de las ventas netas de Grupo GEPP por lo que respecta a bebidas carbonatadas deriva de las ventas de productos de las marcas propiedad de *PepsiCo* y por lo que respecta a agua deriva de las ventas de productos de las marcas propias.

El que *PepsiCo* y Grupo GEPP mantengan la reputación de sus derechos de propiedad intelectual e industrial es esencial para su éxito futuro. La incapacidad de mantener la reputación de dichos derechos podría tener un impacto negativo en el negocio, resultados de operación y situación financiera de la Compañía.

La información de FEMSA que se incluye en este Prospecto no es comparable con la información de la Compañía en ciertos aspectos, ya que no refleja las adquisiciones que FEMSA llevó a cabo en el 2012. Asimismo, el análisis de información de mercado que se incluye en este Prospecto ha sido elaborado por la Compañía de forma independiente

Para la elaboración del análisis comparativo de crecimiento en volumen de la Compañía en comparación con FEMSA y Arca Continental, se consideraron volúmenes proforma para Grupo GEPP y Arca Continental, en los que se contemplan las adquisiciones completadas en 2012. En cambio, el crecimiento en volumen de FEMSA no refleja dichas adquisiciones, en virtud de que dicha información no ha sido publicada a la fecha.

Asimismo, el análisis de participación de mercado que se incluye en este Prospecto, ha sido elaborado por la Compañía con base en información pública de FEMSA y Arca Continental, así como con información interna de Grupo GEPP, el cual fue elaborado de forma independiente por la Compañía. En consecuencia, la Compañía no puede asegurar que dicha información pública sea correcta o completa, o que los estimados de la Compañía, elaborados con base en dicha información pública, reflejen datos reales de mercado.

Riesgos Relacionados con Nuestro Negocio de Azúcar

Las fluctuaciones en los precios del azúcar podrían tener un impacto adverso en nuestro negocio azucarero.

El precio del azúcar está sujeto a fluctuaciones que resultan del clima, desastres naturales, políticas de comercio nacionales y extranjeras, cambios en la oferta y la demanda, y otros factores que están fuera de nuestro control. El precio del azúcar en el mercado internacional está sujeto a volatilidad, e históricamente, ha sido más bajo que el precio en México. No podemos garantizar que esta tendencia continúe en el futuro. Una disminución significativa en el precio del azúcar afectaría adversamente la condición financiera de nuestro negocio azucarero. El precio del azúcar en México también ha estado sujeto en el pasado a controles de precio. Actualmente, los precios del azúcar no están sujetos a controles de precio; no obstante, no podemos garantizar que las regulaciones tendientes a controlar el precio del azúcar no serán adaptadas nuevamente en el futuro.

Estamos expuestos a riesgos relacionados con el suministro de caña de azúcar, lo que podría afectar en forma adversa nuestro negocio azucarero, condición financiera y resultados de operación.

Nuestra producción de azúcar depende en su mayoría del volumen y el contenido de sacarosa de la caña de azúcar que adquirimos. Cualquier reducción en la cantidad de caña de azúcar recuperada, y/o el contenido de sacarosa, podría tener un efecto adverso importante en nuestro negocio azucarero. Adquirimos nuestro suministro de caña de azúcar de miles de pequeños agricultores localizados en las proximidades de nuestros ingenios además de nuestro propio cultivo de azúcar. Estos agricultores representan actualmente la fuente principal de suministro de caña de azúcar. Algunos de estos pequeños agricultores pueden cambiar su cosecha a otros cultivos si esos cultivos se vuelven más rentables. En años recientes, se ha registrado un alto nivel de utilización de energía de biomasa en los Estados Unidos, especialmente a través del uso de etanol, como combustible alternativo al uso de petróleo. Estas alternativas han tenido un impacto indirecto considerable en el precio del maíz en México, lo cual puede causar, a su vez, que los agricultores de caña de azúcar cambien su cosecha por ese cultivo. Cualquier imposibilidad de nuestra parte para obtener caña de azúcar de los agricultores, en términos favorables, tendría un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Regulaciones de control de precio sobre la caña de azúcar podrían afectar adversamente la condición financiera y los resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

El precio de la caña de azúcar en México está determinado de conformidad con la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, así como con el Acuerdo Coyuntural, el Acuerdo Estructural y el Acuerdo sobre la Metodología para Determinar el Precio de Referencia del Azúcar para Calcular el Precio de la Caña de Azúcar. Estos instrumentos toman en cuenta, para establecer el precio de la caña de azúcar, el promedio ponderado del precio del azúcar estándar en el mercado mexicano de mayoreo, más el precio promedio del azúcar exportado durante el periodo de que se trate, más (o menos) ciertas primas y costos marginales. Para una descripción de la metodología utilizada actualmente para fijar el precio de la caña de azúcar en México, véase "Industria y Regulaciones – La Industria Azucarera Mexicana".

En 2008, la industria azucarera sufrió una crisis de liquidez porque el precio de referencia de la caña de azúcar fue artificialmente alto en comparación con el precio de mercado del azúcar. Como resultado de ello, el Gobierno Mexicano reunió a los productores de caña de azúcar y a los productores de azúcar, quienes acordaron la metodología para determinar los precios para las Zafras 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012 y 2012/2013. Aunque estos convenios han contribuido a mantener cierto orden en el mercado del azúcar, no podemos garantizar que no surgirán en el futuro desacuerdos relativos a la metodología para calcular los precios de la caña de azúcar o el calculado derivado de la metodología vigente; lo que podría tener un impacto adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

El aumento en la participación de mercado de sustitutos del azúcar, así como cambios en los hábitos del consumidor, podrían tener un impacto adverso en la condición financiera y resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

Consideramos que el uso de edulcorantes alternativos, especialmente el jarabe de maíz de alta fructuosa, ha afectado recientemente y continuará afectando, la demanda de azúcar en México. Algunos embotelladores de bebidas en el país, incluyendo a Grupo GEPP y sus subsidiarias, han cambiado a, o han incrementado el consumo de, edulcorantes alternativos. Adicionalmente, el uso de estos edulcorantes por otros consumidores de azúcar puede afectar la demanda de ésta en el país. Una reducción sustancial en el consumo de azúcar tendría un efecto adverso significativo en nuestro negocio. Las importaciones sustanciales de jarabe de maíz de alta fructuosa de los Estados Unidos, o la producción sustancial de éste en México, pueden disminuir la demanda y ocasionar una baja en los precios nacionales del azúcar, lo cual tendría un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

La competencia con otros ingenios azucareros podría tener un impacto adverso sobre la condición financiera y los resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

Al 30 de septiembre de 2012 existían 54 ingenios azucareros operando en México, algunos de los cuales están ubicados en las regiones en las que nosotros operamos. La competencia con estos ingenios azucareros podría reducir nuestro volumen de ventas e impactar los precios del azúcar que producimos, lo cual afectaría la condición financiera y los resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

Adicionalmente, al 30 de septiembre de 2012, nueve de esos 54 ingenios, que representaron aproximadamente 21.6% de la producción nacional total de azúcar durante la Zafra 2011/2012, eran operados por el Gobierno Mexicano, el cual cuenta con recursos sustancialmente superiores a los nuestros. Si el Gobierno establece una nueva política de precios del azúcar o modifica la forma en la que regula los inventarios de excedente, dichos cambios podrían tener un efecto significativo en los mercados del azúcar en México, particularmente en el precio del azúcar, y podrían tener un impacto negativo sobre la condición financiera y los resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

Las expropiaciones del Gobierno en la industria azucarera podrían afectar adversamente nuestro negocio azucarero.

La Ley de Expropiación permite al Gobierno Federal nacionalizar terrenos e industrias por causas de orden público e interés social. En el pasado, y al amparo de la Ley de Expropiación, el Gobierno Mexicano expropió diversos ingenios azucareros, incluyendo algunos ingenios de GAM. No podemos garantizar que el Gobierno no expropiará nuevamente terrenos o bienes de nuestra propiedad o en nuestra posesión, o terrenos o bienes propiedad o en posesión de nuestros proveedores de caña de azúcar; lo cual afectaría adversamente nuestro negocio azucarero.

Cualquier conflicto con INCAUCA, nuestro socio en el ingenio Benito Juárez, podrían afectar adversamente la condición financiera y los resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

En septiembre de 2008, GAM, nuestra afiliada de la cual adquirimos parte de los negocios azucareros, vendió el 51% de su participación en el ingenio Benito Juárez a INCAUCA. Conforme al contrato de co-inversión celebrado por GAM e INCAUCA, este último se convirtió en el operador del ingenio y, como resultado, nosotros nos hemos involucrado menos en la administración diaria del mismo. Asimismo, INCAUCA nos presta servicios de consultoría con relación a nuestras operaciones del ingenio y a nuestros proyectos de co-generación de energía y cultivo de caña de azúcar. En consecuencia, cualquier deterioro en nuestra relación con INCAUCA podría tener un impacto negativo en la condición financiera y resultados de operación de nuestro negocio azucarero.

Adicionalmente, la sociedad con INCAUCA en el ingenio Benito Juárez implica riesgos asociados, como que INCAUCA pueda tener metas o intereses económicos o comerciales contrarios o distintos a los nuestros; emprender acciones contrarias a nuestras solicitudes; o esté imposibilitado, o renuente, a cumplir con las obligaciones contraídas en el contrato de co-inversión.

No podemos garantizar que estaremos de acuerdo con la operación del ingenio Benito Juárez por parte de INCAUCA. Si esta operación se realiza de una manera que no favorezca nuestros intereses, nuestro negocio azucarero, condición financiera y resultados de operación podrían verse afectados de forma adversa y significativa.

Nuestro plan para construir y operar una planta de co-generación de energía a partir del bagazo puede no ser exitoso.

Hemos iniciado la construcción de una planta de co-generación de energía en el ingenio Tala ubicado en Jalisco, la cual esperamos tendrá un costo aproximado de hasta EU$100 millones, incluyendo aproximadamente EU$30 millones utilizados al 30 de septiembre de 2012. La primera fase del proyecto fue concluida en abril de 2012 y esperamos que su fase final se concluya en 2015. Con la primera fase, el ingenio Tala cuenta con 25 megawatts de capacidad eléctrica instalada, y obtendrá hasta un total de 78 megawatts una vez concluida la fase final. Sin embargo, no podemos garantizar que obtendremos fondos suficientes para completar la fase final del proyecto según lo anticipado.

El Gobierno Federal ha promulgado leyes y reglamentos que promueven el desarrollo y uso de proyectos de co-generación de energía eléctrica. Sin embargo, no podemos asegurarle que el Gobierno Federal no va a cambiar las leyes, reglamentos e interpretaciones de aquellas leyes y reglamentos existentes de una manera que haga menos atractivo para nosotros el invertir en co-generación de energía eléctrica.

No tenemos experiencia previa significativa en la planeación, desarrollo y administración de proyectos de co-generación de energía eléctrica, por lo que es probable que tengamos que invertir montos significativos para superar cualesquiera dificultades operativas. Adicionalmente, el Gobierno Federal regula el sector energético de manera extensiva. Existe la posibilidad de que no seamos capaces de satisfacer todos los requisitos para obtener o para renovar cada cinco años, las autorizaciones gubernamentales necesarias o de cumplir en cualquier forma con la reglamentación energética aplicable. Más aún, existe la posibilidad de que no seamos capaces de cumplir con los términos de los contratos de interconexión que, en el futuro, lleguemos a celebrar con la Comisión Federal de Electricidad para la venta de electricidad. Los cambios a la regulación energética vigente o a los requisitos de

autorización gubernamentales, también pueden afectar en forma adversa la implementación de nuestra estrategia de negocios.

Actualmente en México existen múltiples tarifas eléctricas diferentes para distintos segmentos de consumidores. No podemos garantizar que el esquema actual de tarifas de electricidad, el cual es revisado por las autoridades anualmente, no será cambiado en el futuro por un esquema alternativo que resulte en tarifas más bajas. Adicionalmente, ciertos segmentos de consumidores de electricidad se han beneficiado tradicionalmente de subsidios para el consumo de electricidad por parte del Gobierno Federal. No podemos garantizar que el Gobierno Federal no cambiará sus políticas de subsidios y, como resultado, afectará el consumo de electricidad de dichos consumidores, lo que a su vez podría tener un impacto negativo en nuestra condición financiera y resultados de operación futuros.

Para poder generar energía, la planta de co-generación de energía en nuestro ingenio Tala, quemará el bagazo de la caña de azúcar, un producto derivado del proceso de molienda. Aunque el bagazo puede obtenerse durante la temporada de triturado de caña de azúcar (que normalmente va de noviembre/diciembre a mayo/junio de cada año), no podemos garantizar que seremos capaces de obtener bagazo fuera de temporada o, alternativamente, que podremos abastecer nuestros requerimientos de energía de la red nacional de suministro o de cualesquiera otras fuentes de energía, lo cual también podría tener un impacto significativo adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Nuestro plan para cosechar caña de azúcar para cubrir parte de nuestras necesidades de producción, puede no ser exitoso.

Para producir una parte de nuestros requerimientos de caña de azúcar, estamos asegurando actualmente terrenos para el cultivo de este insumo. Esto lo hemos estado haciendo a través de arrendamientos y, en algunos casos, adquiriendo propiedades. Actualmente somos propietarios de aproximadamente 16,000 hectáreas de tierra fértil para la siembra de caña de azúcar, y producimos aproximadamente el 12% de caña de azúcar para cubrir nuestras necesidades de producción, dentro de los primeros 9 meses de 2012. Consideramos que en México hay terrenos disponibles para expandir las plantaciones de caña de azúcar; no obstante, existe la posibilidad de que no podamos celebrar contratos de arrendamiento, que éstos no sean cumplidos cabalmente por los arrendadores, o no podamos adquirir suficientes terrenos aptos para el cultivo de caña en lugares próximos a nuestros ingenios. Inclusive, aún si pudiéramos asegurar los terrenos, nuestros arrendadores podrían incumplir los contratos de arrendamiento respectivos o podríamos experimentar dificultades en el cultivo y la cosecha de la caña de azúcar, lo cual podría representar costos significativos y afectar de manera adversa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

En el pasado, las relaciones con las organizaciones de cañeros han sido tensas. Aún cuando la actual Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar permite a los ingenios azucareros producir su propia caña, estamos haciendo esfuerzos de cabildeo, así como un plan de acción de responsabilidad social, que no contemplan la reducción de nuestras compras a agricultores independientes de caña de azúcar. Sin embargo, no podemos garantizar que las organizaciones de cañeros no se opondrán al proyecto de cultivo de nuestra caña de azúcar.

Cambios en las políticas y programas agrícolas de Estados Unidos podrían afectar adversamente nuestras exportaciones de azúcar.

En junio de 2008, el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley de Alimentos, Conservación y Energía de 2008 (*Food, Conservation and Energy Act of 2008*, por su siglas en inglés, o Ley Agrícola de E.U.), la cual regula los programas federales de agricultura por un periodo de cinco años. Entre otros temas, esta ley establece un programa sectorial que garantiza el precio que reciben los agricultores de caña de azúcar y los ingenios de ese país y, con ese objetivo, limita la cantidad de azúcar que los ingenios pueden vender en Estados Unidos y restringe las importaciones de azúcar. Adicionalmente, la Ley Agrícola de E.U., provee ciertos incentivos financieros a los agricultores de caña de azúcar y a los ingenios en Estados Unidos.

La Ley Agrícola de E.U. estuvo en vigor hasta septiembre de 2012, aunque recientemente se extendió por un periodo adicional de un año. Si bien el TLCAN ha eliminado, y prohíbe, las cuotas y barreras no arancelarias al comercio agrícola entre Estados Unidos y México (incluyendo el comercio del azúcar), cambios a la Ley Agrícola de E.U., o la implementación de nuevas políticas agrícolas, podrían causar cambios en la demanda de Estados Unidos por nuestros productos azucareros y afectar adversamente el volumen y precio de nuestras exportaciones de azúcar. Al 30 de septiembre de 2012, aproximadamente el 25% del volumen de ventas combinadas de los negocios azucareros que adquirimos de nuestras afiliadas GAM y CONASA, fueron principalmente exportaciones de azúcar a Estados Unidos. Derivado de esto, una disminución en nuestras exportaciones a ese país afectaría adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Las plagas en los campos de cultivo de caña de azúcar pueden afectar adversamente nuestro negocio azucarero.

Los campos de cultivo de la caña de azúcar están expuestos a ciertas plagas, incluyendo roedores y gusanos barrenadores, las cuales pueden reducir la cantidad de tallos de caña de azúcar disponibles para cosechar. En el pasado GAM y CONASA implementaron, y nosotros continuamos implementando, planes de fertilización para evitar que este tipo de plagas dañen los tallos de la caña de azúcar, así como mecanismos de control para identificar y contrarrestar este problema. No obstante, no podemos garantizar que estos planes y mecanismos serán efectivos para impedir que las plagas afecten la caña de azúcar que compramos.

El contrabando de azúcar de otros países hacia México podría impactar en forma adversa la industria azucarera mexicana y nuestra condición financiera y resultados de operación.

Durante los últimos años, el azúcar de países como Guatemala, Brasil y Colombia, entre otros, ha sido introducida a México como contrabando, de manera reiterada. El azúcar de contrabando es generalmente de menor calidad y se vende en México por debajo del precio promedio del mercado local. La industria azucarera mexicana se ha visto afectada negativamente como resultado de esta práctica ilícita, la cual contribuye a la saturación de los inventarios de las compañías azucareras mexicanas y a la disminución de los precios locales del azúcar. No podemos garantizar que estos volúmenes adicionales de azúcar no continuarán siendo contrabandeados a México; lo cual podría tener un efecto adverso en la industria azucarera mexicana y en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Otros Riesgos Relacionados con Nuestros Negocios

Los cambios regulatorios podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Estamos sujetos a regulación en nuestras operaciones azucareras y de bebidas; ya sean ambientales, laborales, de seguridad en el trabajo, fiscales, de salubridad, antimonopolios, y otras. La adopción de nuevas leyes o reglamentos, o una interpretación o exigibilidad jurídica más estrictas, pueden incrementar nuestros costos operativos o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual, a su vez, puede afectar adversamente nuestra condición financiera, negocio y resultados de operación. Cambios adicionales a las regulaciones actuales pueden resultar en un aumento en los costos del cumplimiento con estas regulaciones, lo que podría tener un efecto adverso sobre nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación en el futuro.

No hay certeza de que podamos cumplir con tales ordenamientos, en particular, los estándares ambientales se han vuelto más estrictos y podrían continuar con esa tendencia. Más aún los legisladores mexicanos están analizando varias iniciativas dirigidas a la reducción en la generación de plástico no reciclable utilizado en nuestro país. Estas iniciativas podrían establecer cuotas de reciclaje y exigir el uso de materiales reciclables para la producción de botellas. La legislación propuesta también podría resultar en costos más altos para la industria de embotellado y reducir la demanda de ciertas botellas de plástico, lo cual podría impactar en forma adversa nuestro negocio. Aunque ninguna de dichas iniciativas de legislación ha sido aprobada, no podemos garantizar que este tipo de regulaciones no vaya aplicarse en el futuro, lo cual podría tener un efecto adverso en su negocio y en su posición

financiera. Asimismo, en virtud de la evolución de la legislación en materia ambiental, las consecuencias de cualquier acción colectiva en relación con dicha materia son inciertas a la fecha de este Prospecto.

El 6 de junio de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la nueva Ley General de Cambio Climático que entró en vigor en octubre de 2012. Dicha ley establece los lineamientos de política pública y los criterios en materia de mitigación y adaptación al cambio climático. A partir de que el reglamento de dicha ley entre en vigor, podríamos estar obligados a cumplir con ciertas obligaciones en materia de reducción de emisiones de gases efecto invernadero las cuales pueden requerir gastos adicionales de capital que podrían afectar adversamente nuestros negocios de azúcar y bebidas. Continuaremos incurriendo en costos significativos relacionados con el cumplimiento de la regulación ambiental. Sin embargo, la naturaleza de las operaciones de nuestros predecesores y de nuestras operaciones en el presente, nos expone a riesgos de reclamaciones y sanciones derivadas de infracciones a las regulaciones ambientales. Dichas reclamaciones y sanciones podrían implicar costos sustanciales o la corrección o suspensión, temporal o permanente, de ciertas operaciones. No podemos garantizar que seguiremos estando en cumplimiento en el futuro, en todos los aspectos relevantes con las regulaciones ambientales o que no incurriremos en costos o pasivos sustanciales con relación al cumplimiento con requisitos regulatorios existentes o futuros.

Las reformas a las leyes fiscales pueden tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y resultados de operación.

El 1º de enero de 2010 entró en vigor una reforma fiscal general. Conforme a dicha reforma, se aprobó un aumento temporal en la tasa del ISR para personas morales, que pasó de 28% a 30% para los años comprendidos entre 2010 y 2012. Aunque inicialmente se consideró una reducción a 29% en el año 2013, la tasa para este año se mantuvo en un 30% y la reducción está prevista para el año 2014 a efecto de que la tasa vuelva a ser de 28%. Este aumento de ISR ha provocado un efecto adverso en nuestra condición financiera y resultados de operación. Asimismo, no podemos garantizar que las reducciones programadas serán implementadas de la manera anterior o que el ISR para personas morales no sea incrementado en el futuro.

La tasa general del impuesto al valor agregado, IVA, aplicable a algunas de nuestras bebidas distintas de agua embotellada y garrafones de agua, se incrementó en 2010 de 15% a 16%. Este aumento podría afectar la demanda y el consumo de algunos de los productos de Grupo GEPP y, en consecuencia, nuestra condición financiera y resultados de operación. No podemos garantizar que algunas de nuestras bebidas, que actualmente no causen IVA o estén sujetos a tasa cero, puedan estar sujetas a un impuesto superior o modificarse a la tasa actualmente vigente.

En el pasado, el Gobierno Federal ha establecido impuestos a la venta de bebidas que contengan ciertos edulcorantes, tales como el Impuesto Especial Sobre Productos y Servicios, o IEPS, el cual fue abrogado a partir del 1º de enero de 2003. Aunque actualmente no existen impuestos sobre edulcorantes que impongan una carga sustancial a Grupo GEPP, una restitución del IEPS, o la entrada en vigor de reformas fiscales similares o que de otra manera graven la venta de edulcorantes, podría aumentar los costos de Grupo GEPP por el uso de dichos edulcorantes en la elaboración de sus bebidas, afectando adversamente nuestra condición financiera y resultados de operación. En los últimos años el Congreso ha debatido si un aumento potencial de impuestos sobre la venta de bebidas que contengan ciertos edulcorantes puede ayudar a combatir los problemas de sobrepeso y obesidad de la población mexicana. También se ha dado un debate acerca de si la imposición de un impuesto a las botellas de plástico puede ayudar a reducir los problemas de contaminación en México. No podemos garantizar que los impuestos mencionados no sean aplicados por las autoridades mexicanas.

No podemos asegurar que, en el futuro, las autoridades gubernamentales de México no establecerán nuevos impuestos, o aumenten los existentes, con relación a nuestros productos u operaciones de bebidas o de azúcar. Nuevos impuestos o un aumento en las tasas impositivas existentes, podrían tener un efecto adverso importante en nuestra condición financiera y resultados de operación. Tampoco podemos asegurarle que nosotros, o nuestras subsidiarias, seremos capaces de cumplir en tiempo y forma con los requerimientos y formulaciones impositivas actuales o futuros. En caso de incumplimiento de estos requerimientos y formulaciones, o de presentarse cualquier cambio o diferencia en la interpretación o política de implementación de los mismos, nosotros o nuestras

subsidiarias podríamos quedar sujetos a reclamaciones y responsabilidades que podrían afectar de manera importante y adversa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Continuaremos incurriendo en costos para cumplir con las regulaciones impositivas aplicables de tiempo en tiempo. Las operaciones de nuestros predecesores también nos podrían exponer a reclamaciones por infracciones a la legislación fiscal aplicable. Aunque consideramos estar en cumplimiento con todos los aspectos sustantivos de las regulaciones fiscales mexicanas; no podemos asegurar que seguiremos en cumplimiento en el futuro, o que no incurriremos en costos relevantes, o en responsabilidades, relativos a requerimientos fiscales actuales o futuros.

Modificaciones al Régimen Fiscal de las Acciones.

El presente Prospecto contiene una breve descripción del régimen fiscal vigente aplicable a la adquisición, tenencia y enajenación de Acciones por personas físicas y morales residentes en México o residentes en el extranjero, pero no pretende contener una descripción exhaustiva o detallada de todas las consideraciones fiscales que pudieran ser relevantes para la decisión de adquirir, mantener o enajenar las Acciones. La Emisora no puede asegurar que en el futuro no habrá modificaciones al régimen fiscal aplicable que afecten de forma adversa o significativa la adquisición, tenencia o enajenación de las Acciones.

Recomendamos a todos los posibles adquirientes consultar de forma independiente a sus asesores fiscales respecto a las disposiciones fiscales vigentes aplicables a la adquisición, tenencia y enajenación de Acciones antes de realizar cualquier inversión en nuestras Acciones, toda vez que el régimen fiscal puede sufrir modificaciones.

La información financiera de la Emisora fue preparada con normas contables distintas.

Los Estados Financieros Anuales Consolidados Auditados de la Emisora por los ejercicios concluidos al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 fueron preparados con base en las NIFs, mientras que los Estados Financieros con Información Intermedia de la Emisora fueron preparados de conformidad con las IFRS por los periodos concluidos al 30 de septiembre de 2012 y 2011.

Asimismo, el Estado de Resultados *Pro forma* para el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2011 fue preparado de conformidad con las NIF, y conforme a las IFRS para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011.

Dado que las NIFs y las IFRS difieren en ciertos aspectos significativos, la información financiera preparada conforme a cada una de dichas normas no es comparable. Para una descripción a detalle de las diferencias entre las NIF y las IFRS. Véase el Anexo E del presente Prospecto – "Diferencias entre NIFS e IFRS".

Las adquisiciones y alianzas estratégicas que podamos concretar conllevan riesgos que podrían reducir los beneficios que hayamos anticipado de estas transacciones.

De tiempo en tiempo podremos adquirir, directamente o a través de Grupo GEPP o de alguna de nuestras subsidiaria del negocio azucarero, instalaciones u otros productores de bebidas o de azúcar, que complementen o expandan nuestras operaciones existentes en México o en otro país. Asimismo, podremos celebrar alianzas estratégicas para aumentar nuestra competitividad en el mercado. No obstante lo anterior, nuestra administración no puede predecir si ocurrirán, o cuándo ocurrirán, cualesquiera adquisiciones potenciales o alianzas estratégicas, o que una transacción en particular se lleve a cabo en términos y condiciones favorables. Nuestra capacidad para continuar expandiendo nuestro negocio a través de adquisiciones o alianzas depende de muchos factores, incluyendo nuestra capacidad para identificar dichas adquisiciones, negociar términos favorables u obtener financiamiento en términos aceptables. Inclusive si somos capaces de identificar prospectos de adquisición y de obtener el financiamiento necesario para llevarlas a cabo, podríamos apalancarnos en exceso, especialmente si después de una adquisición siguiera un período de precios o volúmenes inferiores a los proyectados.

De conformidad con el contrato de co-inversión que celebramos con *PepsiCo* y Polmex, acordamos no adquirir, en forma alguna, negocios relacionados con la producción o distribución de bebidas no alcohólicas en México si no es a través de Grupo GEPP. En el caso de que cualquiera de las partes del contrato de co-inversión deseara adquirir cualesquier negocio relacionado con la producción o distribución de bebidas no alcohólicas en México, primero deberá ofrecer a Grupo GEPP la oportunidad de adquirir y únicamente podrá realizar la adquisición de dichos negocios si Grupo GEPP rechaza la oportunidad. En virtud de dicha disposición, es posible que no podamos llevar a cabo adquisiciones, u otras operaciones estratégicas, en el sector de bebidas en México, a menos que sean a través de Grupo GEPP.

Nuestra incapacidad para integrar nuevos negocios o administrar nuevas alianzas, como consecuencia de la consumación de una adquisición o alianza estratégica, en forma exitosa, podría afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. Algunos de nuestros principales competidores pueden buscar crecimiento a través de adquisiciones y alianzas, lo que podría reducir la posibilidad para nosotros de tener éxito para cerrar este tipo de operaciones. Adicionalmente, cualquier adquisición importante que consideremos en el futuro podría estar sujeta a aprobaciones regulatorias en materia de competencia y de otros tipos. Existe la posibilidad de que no logremos obtener dichas aprobaciones o de que no lo hagamos en tiempo.

Cualquier adquisición nos expone a los riesgos derivados de la responsabilidad que asumamos con relación a acciones previas que involucren a una compañía adquirida, o a pasivos contingentes incurridos antes de la adquisición. La auditoría que se lleve a cabo en relación con una adquisición, y las garantías o indemnizaciones contractuales que recibamos por parte de los vendedores de compañías adquiridas, pueden no ser suficientes para protegernos de, o compensarnos por, pasivos reales. Un pasivo importante, conocido o no, que esté asociado con una adquisición, como pasivos laborales, ambientales o fiscales, o de cualquier otra naturaleza, podría afectar adversamente nuestra reputación y reducir los beneficios de la adquisición y nuestra condición financiera y resultados de operación.

El clima adverso o los desastres naturales podrían afectar adversamente la producción y ventas de nuestro negocio azucarero y de bebidas.

Las condiciones climáticas en México, como por ejemplo un clima frío atípico, podrían afectar adversamente los resultados de operación de Grupo GEPP, particularmente si el clima adverso ocurre durante las temporadas de consumo más altas que corresponden a los meses de verano y las vacaciones de Navidad. Adicionalmente, en el pasado, ciertas regiones han sido devastadas por tormentas tropicales, inundaciones y huracanes, lo que ha causado una disminución en las ventas de Grupo GEPP, tanto por la disminución en el consumo como por la disminución en la producción, así como por una mayor dificultad para obtener acceso a los clientes.

Nuestra producción de azúcar depende principalmente del volumen y concentración de sacarosa de la caña de azúcar que adquirimos. Tanto el cultivo de la caña de azúcar como la concentración de sacarosa dependen principalmente de condiciones climáticas variables, tales como precipitaciones y temperatura. Los patrones climatológicos futuros pueden reducir la cantidad de caña de azúcar que nuestros proveedores pueden recuperar en una Zafra determinada o en Zafras subsecuentes. Problemas climáticos, que pueden ser influenciados por el cambio climático global, pueden a su vez afectar adversamente el suministro y los precios de nuestros productos azucareros, tal como ocurrió en el primer trimestre del 2011, cuando el ingenio Tala se vio afectado por una severa helada y perdió 60,000 toneladas de azúcar, y como ha ocurrido con el ingenio *ElDorado*, el cual se vio afectado por un periodo de sequía durante los dos últimos trimestres de 2012 y continúa viéndose afectado por dicha situación. Cualquier reducción en la cantidad recuperada de caña de azúcar, y/o en la concentración de sacarosa, podría tener un afecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

La Ley Federal de Competencia Económica puede limitar nuestra capacidad para ampliar nuestro negocio o afectar los precios a los que vendemos nuestros productos de bebidas y de nuestra producción azucarera.

La Ley Federal de Competencia Económica, su reglamento o las disposiciones relacionadas, pueden afectar adversamente nuestra capacidad para adquirir negocios, participar en negocios nuevos o complementarios o celebrar contratos de co-inversión con competidores, así como para determinar el precio al que vendemos nuestras bebidas y productos azucareros. La resolución favorable de la Comisión Federal de Competencia puede ser necesaria para que podamos realizar adquisiciones significativas, concentraciones o celebrar contratos de co-inversión. No podemos asegurar que la Comisión Federal de Competencia aprobará las transacciones en las que participemos en el futuro, o que no impondrá limitaciones a nuestra capacidad para determinar los precios a los que vendemos nuestras bebidas o productos azucareros.

Consideramos que actualmente nos encontramos en cumplimiento con todos los requerimientos relevantes de la Ley Federal de Competencia Económica; sin embargo, no podemos asegurar que en el futuro cumpliremos con dichos requerimientos o que no vamos a incurrir en responsabilidades relevantes como resultado de, entre otras cosas, demandas interpuestas por competidores o consumidores, modificaciones a la Ley Federal de Competencia o a su interpretación, o la imposición de nuevos requisitos a la competencia o relacionados con la determinación de precios. En el pasado, la Comisión Federal de Competencia ha llevado a cabo investigaciones relativas a concentración de mercado y prácticas monopólicas (incluyendo contratos de exclusividad) en determinados segmentos del mercado mexicano. No podemos asegurar que no seremos sujetos de investigación por parte de esta Comisión Federal de Competencia, o que no incurriremos en responsabilidades, tales como multas significativas, como resultado de que esta autoridad considere que nuestras operaciones, o el precio de nuestros productos, constituyan una violación a alguno de los supuestos previstos por la Ley Federal de Competencia.

La Ley Federal de Competencia Económica impone sanciones significativas contra las empresas que violen las leyes de competencia. Entre otros asuntos, la Ley Federal de Competencia Económica establece multas de hasta un 10% de los ingresos anuales en México de una compañía, y penas de cárcel para determinadas violaciones. No podemos prever que en el futuro no haya reformas adicionales a la Ley de Competencia Económica que puedan incrementar las responsabilidades potenciales en materia de competencia para las empresas mexicanas, incluyéndonos a nosotros.

Nuestro negocio exige capital y liquidez significativa.

Nuestro negocio es intensivo en capital, por lo que debemos hacer gastos de capital sustanciales para implementar nuestras estrategias de negocios. Adicionalmente, tenemos que incurrir en gastos corrientes significativos para la comercialización de nuestros productos, entre otras cosas. Si no contamos con fondos suficientes provenientes de nuestras operaciones, o si nos vemos imposibilitados para obtener financiamiento por los montos deseados, o en términos aceptables, podríamos vernos en la necesidad de reducir nuestros gastos planeados de capital así como otros gastos, lo cual podría tener un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Podríamos enfrentar riesgos financieros relacionados con instrumentos de derivados.

Nosotros, a través de nuestra subsidiaria Grupo GEPP, hemos utilizado en el pasado, y podríamos seguir utilizado, instrumentos de derivados para la cobertura de riesgos derivados de cambios a tasas de interés, de tipo de cambio de monedas extranjeras y precios de ciertas materias primas. El uso de este tipo de instrumentos para dichos fines, conlleva otros riesgos, como lo es el que cambios significativos, no previstos, en tasas de interés, tipo de cambio de monedas extranjeras y precios de ciertas materias primas, traigan como resultado una pérdida significativa al valor del contrato. Podríamos no ser capaces de protegernos adecuadamente de estos riesgos de mercado u obtener un beneficio económico de nuestras estrategias de cobertura.

Podríamos no recibir dividendos de nuestras subsidiarias.

Nuestra capacidad de pagar dividendos depende de la recepción de dividendos de nuestras subsidiarias así como de lo acordado en los contratos de crédito celebrados por la Emisora. Véase la sección “Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación— Deuda”. Ciertas

obligaciones relativas a la deuda presente o futura de nuestras subsidiarias podría restringir la capacidad de nuestras subsidiarias para pagar dividendos. De conformidad con el contrato de co-inversión celebrado con *PepsiCo* y Polmex, acordamos distribuir dividendos anuales equivalentes al 33% de los ingresos netos consolidados (*consolidated net income*) de Grupo GEPP y nuestras subsidiarias por el año fiscal inmediato anterior, los cuales en caso de existir estarán sujetos, entre otros factores, a la disponibilidad de flujo de caja, la aprobación del Consejo de Administración y ciertas limitaciones incluidas en los contratos de crédito de Grupo GEPP. No podemos asegurar que, en el futuro, no acordaremos con *PepsiCo* y Polmex que Grupo GEPP y sus subsidiarias decreten el pago de dividendos en porcentaje o cantidad menor. En la medida en que no recibamos dividendos de nuestras subsidiarias no estaremos en posibilidades de cumplir con nuestras obligaciones, incluyendo las relativas a deuda o al pago de dividendos de nuestras acciones.

Si no se implementan correctamente todos los cambios necesarios según los IFRS, los estados financieros podrían no reflejan con precisión nuestro desempeño financiero.

A partir del 1 de enero de 2012, de conformidad con las disposiciones de la CNBV respecto a las compañías que cotizan en la BMV, preparamos nuestra información financiera de acuerdo IFRS. En consecuencia, nuestros estados financieros consolidados para el año terminado el 31 de diciembre 2012 serán nuestros primeros estados financieros preparados de conformidad con IFRS. Los estados financieros publicados durante el año en el que se adoptan las IFRS, también deben presentarse conforme a dichos estándares. En consecuencia, nuestros estados financieros consolidados internos no auditados al 30 de septiembre de 2012 y para los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2011 y 2012 han sido preparados de acuerdo con las IFRS. Sin embargo, no se requiere que los estados financieros internos contengan toda la información incluida en los estados financieros anuales consolidados y no se requiere que sean auditados. Además, los estados financieros anuales consolidados no han sido preparados a la fecha del presente Prospecto.

La transición a IFRS puede requerir cambios sustanciales respecto de la presentación de la información financiera conforme a las NIF. Si no somos capaces de implementar correctamente todos los cambios necesarios requeridos por IFRS, los estados financieros podrían no reflejar con precisión nuestro desempeño financiero. En ciertas circunstancias podría ser necesario llevar a cabo una actualización de los estados financieros. Si identificamos errores significativos en nuestros estados financieros, la confianza en nuestra información financiera y nuestra compañía podría verse afectada y provocar una disminución en el precio de las acciones.

Nuestro éxito depende de miembros clave de nuestra administración, así como de la administración de Grupo GEPP, la pérdida de los cuales afectaría la operación de nuestros negocios.

Nuestro éxito depende en gran medida de los esfuerzos y capacidad de nuestro Presidente y Director General, y de otros miembros clave de nuestro equipo de administración. La pérdida de los servicios de alguna de estas personas clave, o de todas ellas, tendría un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. La implementación de nuestro plan de negocios depende también de nuestra capacidad continua para atraer y retener a empleados calificados. En virtud de la competencia por personal calificado, existe la posibilidad de que no tengamos éxito en la atracción y retención del personal requerido. Si nos vemos imposibilitados para contratar, capacitar y conservar empleados calificados a un costo razonable, podemos vernos imposibilitados para implementar nuestro negocio y, como resultado, nuestra condición financiera y resultados de operación podrían verse afectados en forma adversa.

La declaración de dividendos está sujeta a la aprobación de los accionistas principales de la Emisora.

La declaración de dividendos está sujeta a la aprobación por parte de la Asamblea General de Accionistas de la Emisora con base en la recomendación de su Consejo de Administración y a ciertas restricciones contenidas en los contratos de crédito celebrados por la Emisora. En tanto los accionistas principales de la Emisora sean titulares de la mayoría de las acciones de esta última, estarán en posibilidad de nombrar a la mayoría de los miembros de su Consejo de Administración y decidir, como acuerdos, si la Emisora pagará dividendos y, en su caso, determinar el monto de dichos dividendos. En el pasado la Emisora ha llegado a no pagar dividendos. No puede asegurarse que la

Emisora pagará dividendos o mantendrá una política de pago de dividendos, de que sus accionistas aprobarán los pagos de dividendos propuestos por el Consejo de Administración, o que este último recomendará el pago de dividendos o, en su caso, de cuáles serán los términos propuestos. Véase la sección "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación".

Nuestro negocio podría verse afectado si no logramos renovar los contratos colectivos de trabajo en términos satisfactorios o si experimentamos huelgas u otros disturbios laborales.

Una parte importante de nuestros empleados de los negocios de bebidas y de azúcar están contratados conforme a contratos colectivos de trabajo, los cuales deben ser revisados cada año, por lo que se refiere a revisión salarial, y cada dos años, por lo que se refiere a otras prestaciones. Nuestra incapacidad para renegociar dichos contratos exitosamente podría causar paros e interrupciones laborales, lo que podría impactar en forma adversa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. Los términos y condiciones de los contratos existentes o renegociados, también podrían incrementar nuestros costos, o afectar de alguna otra forma nuestra capacidad para aumentar la eficiencia operativa.

Durante los últimos 80 años, los miembros del Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana se han ido a huelga por lo menos en 40 ocasiones, creando un obstáculo significativo, o por lo menos una amenaza, para la productividad (dos de estas huelgas se han dado en los últimos 10 años). Como consecuencia de un nuevo contrato colectivo de trabajo, implementado en agosto de 2007 para miembros de este sindicato, las relaciones obrero-patronales han mejorado significativamente. No obstante, este sindicato, como es el caso con otros sindicatos mexicanos, está altamente politizado y no podemos asegurar que no ocurrirán interrupciones laborales u otros disturbios en el futuro.

Si llegamos a experimentar interrupciones laborales, tales como huelgas u otros disturbios, nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación se verían afectados adversamente en forma significativa.

Podemos incurrir en pérdidas y costos sustanciales como resultado de reclamaciones de responsabilidad relativas a nuestros productos.

Podemos incurrir en responsabilidad si cualquiera de nuestras bebidas o azucar causa lesiones, enfermedad o muerte de algún consumidor. También se podría exigir el retiro de algunos de nuestros productos del mercado si éstos se contaminan, causan efectos a la salud o si están dañados o mal etiquetados. Una resolución judicial relevante en nuestra contra, o una orden para el retiro generalizado de productos, podría tener un efecto adverso significativo sobre nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. Aunque contamos con una póliza de seguro de responsabilidad frente a terceros, no podemos garantizar que la cobertura de dicho seguro nos protegerá completamente de cualquier responsabilidad en que pudiéramos incurrir.

El Congreso de la Unión aprobó leyes en 2011 que permite acciones colectivas para diversos asuntos, incluyendo responsabilidad relativa a productos. Cualquier demanda a partir de una acción colectiva en nuestra contra podría obligarnos a incurrir en gastos significativos e, inclusive, podría resultar en una decisión que afectaría nuestra condición financiera y nuestro resultado de operación. Asimismo, dado lo reciente de dichas disposiciones, el resultado de cualquier acción colectiva es incierto a esta fecha.

No hemos estado involucrados en acción legal alguna relevante, derivada de la responsabilidad por nuestros productos. No obstante, no podemos asegurarle que no estaremos involucrados en demandas relativas a esta materia en el futuro.

Una creciente preocupación por las altas tasas de obesidad, y problemas de salud relacionados, podría dar lugar a una disminución en la demanda de nuestras bebidas y productos azucareros, a la imposición o aumento de impuestos, o a publicidad negativa.

Tanto los defensores de la salud como las campañas del Gobierno Federal para contrarrestar la obesidad y otros problemas de salud, tales como el Acuerdo para la Salud Alimentaria, están alentando a las personas a reducir su consumo de ciertos tipos de bebidas, incluyendo bebidas carbonatadas y no carbonatadas endulzadas con azúcar y con jarabe de maíz de alta fructuosa. Estas tendencias y campañas podrían reducir la demanda de ciertos productos de Grupo GEPP. Además, la Secretaria de Salud ha desarrollado el Programa de Acción en el Contexto Escolar el cual, a partir de 2010, restringe la venta u oferta en escuelas primarias y secundarias de ciertos alimentos y bebidas que contienen edulcorantes calóricos, incluyendo azúcar y jarabe de maíz de alta fructuosa. Una reducción en la demanda afectaría de manera adversa el negocio, la condición financiera y los resultados de operación de Grupo GEPP.

Adicionalmente, en años recientes, el Congreso ha debatido si un aumento potencial en los impuestos a la venta de bebidas que contienen cierto tipo de edulcorantes, podría ayudar a combatir los problemas de sobrepeso y obesidad en la población. No podemos asegurarle que estos impuestos no serán establecidos por las autoridades correspondientes, lo cual podría tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. La promulgación de leyes o reglamentos por parte del Gobierno Federal, incluyendo la creación de impuestos en respuesta a la creciente preocupación por los altos índices de obesidad y problemas de salud relacionados, podría obligar a Grupo GEPP a reformular sus bebidas o a cambiar la oferta de productos, lo que podría afectar de manera adversa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

La publicidad negativa derivada de las actividades de los legisladores, los grupos de presión y los medios, puede también afectar los resultados de operación de Grupo GEPP. Asimismo, podemos ser objeto de demandas o litigios por parte de consumidores, alegando enfermedades derivadas de nuestros productos, o alguna otra preocupación de salud, lo que podría afectar el negocio, condición financiera y resultados de operación de Grupo GEPP.

Una reducción en la demanda de los productos de Grupo GEPP que son endulzados con azúcar y jarabe de maíz de alta fructuosa, o un incremento en los impuestos sobre las ventas de estos productos, podría afectar de manera adversa la demanda de azúcar de la empresa, puesto que es una materia prima clave para la elaboración de la mayoría de sus bebidas carbonatadas y no carbonatadas. Dado que Grupo GEPP es uno de nuestros principales clientes en el negocio azucarero, una reducción en su demanda de azúcar podría afectar de manera adversa nuestro negocio azucarero.

Procedimientos en materia de descargas de aguas residuales.

Nuestras operaciones están sujetas al cumplimento de límites máximos permisibles de contaminantes en las descargas de aguas residuales de conformidad con la Ley de Aguas Nacionales y Normas Oficiales Mexicanas. En ocasiones, las descargas de algunas de nuestras plantas exceden dichos límites respecto de ciertos contaminantes y, no obstante tratamos de implementar sistemas de tratamiento eficientes de manera progresiva, somos parte de ciertos procedimientos administrativos por parte de autoridades que, en caso de ser resueltos adversamente, podrían derivar en sanciones, las cuales incluyen multas e incluso la suspensión de la planta o plantas que generen las descargas correspondientes, en caso de no subsanar la irregularidad en un plazo determinado. Actualmente estamos sujetos a ciertos procedimientos administrativos relacionados con el cumplimiento de nuestras obligaciones en materia de descarga de aguas residuales y hemos sido sancionados en el pasado en relación con violaciones a la legislación aplicable en materia de descargas. No podemos asegurar que en el futuro no estaremos sujetos a procesos administrativos similares ni que los procedimientos de los que somos parte actualmente van a ser resueltos en forma favorable a nuestros intereses.

Existe la posibilidad de que no nos adaptemos exitosamente a las tecnologías cambiantes.

Los mercados en los que operamos experimentan cambios tecnológicos, incluyendo la introducción de nueva maquinaria, tecnología de la información y sistemas de *hardware* y *software*, entre otros. Estos cambios podrían hacer que nuestra tecnología existente se vuelva obsoleta. Si no somos capaces de adaptarnos exitosamente a los cambios en la tecnología, nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación podrían verse

afectados en forma negativa. No podemos garantizar que nos adaptaremos rápidamente a los cambios en el mercado, o que haremos las mejoras de equipo y servicios que sean necesarias para mantenernos actualizados.

En nuestros negocios de bebidas y de azúcar estamos implementando parcialmente nuevas tecnologías de información para negocios, incluyendo sistemas para la planificación de recursos empresariales. Sin embargo, no podemos garantizar que estos nuevos sistemas mejorarán nuestro desempeño operativo.

Adicionalmente, dependemos de sistemas automatizados para operar nuestros negocios, incluyendo nuestros sistemas de ventas y de administración de ingresos. No hemos experimentado fallas significativas de sistemas en el pasado, pero no podemos asegurarle que en el futuro no ocurrirán este tipo de fallas, como resultado de sistemas heredados o de nuestra intención de instalar un nuevo sistema. A pesar de que contamos, con ciertos planes de contingencia en caso de desastres para no interrumpir el negocio, cualquier interrupción en nuestros sistemas automatizados podría resultar en la pérdida de datos, el aumento de gastos, y podría afectar en forma sustancial y adversa nuestra reputación, nuestras ventas y, en consecuencia, nuestro negocio.

Nuestros resultados de operación son estacionales

Nuestros resultados de operación son estacionales, principalmente los del negocio de bebidas, ya que los niveles máximos de ventas en el negocio de bebidas tienden a registrarse durante los meses en que se reportan las temperaturas más altas, que corresponden a abril, mayo y junio, así como durante el periodo vacacional de Navidad en diciembre. Asimismo, aunque en menor medida, los gastos en el negocio de azúcar tienden a ser más altos en los meses de reparaciones, durante el periodo de junio/julio a noviembre/diciembre de cada año. Los efectos de la estacionalidad en nuestros negocios pueden provocar que nuestros resultados de operación varíen de trimestre en trimestre, lo que podría generar volatilidad en el precio de nuestras acciones.

Riesgos Relacionados con Nuestras Operaciones de Integración de Negocios

Llevamos poco tiempo operando nuestras empresas combinadas tras la integración de nuestros negocios.

Tenemos una historia limitada como un negocio consolidado en la parte operativa y financiera y nuestro personal administrativo *senior* tiene experiencia limitada en trabajo en conjunto. Llevamos a cabo dos operaciones de integración de negocios que aumentaron de manera significativa el tamaño y proyección de nuestra Compañía. La primera de ellas, se llevó a cabo el 1° de mayo de 2011 con GAM y CONASA para ingresar al negocio del azúcar, y la segunda, se realizó el 30 de septiembre del mismo año con PBC y Grupo Gatorade México con el objetivo de expandir nuestro negocio de bebidas. Como resultado de esta integración, extendimos nuestras operaciones de las regiones del centro-occidente y sur de México a todo el país, y comenzamos a dirigir operaciones azucareras de las que antes se encargaban nuestras subsidiarias. Además, esta integración ha impactado significativamente nuestro desempeño financiero reciente, y nuestro desempeño financiero futuro dependerá en la habilidad de nuestro equipo directivo para dirigir la empresa integrada.

Históricamente, CULTIBA ha tenido pérdidas operativas, y ciertas compañías adquiridas por CULTIBA en 2011 como parte de esta consolidación de negocio, registraron pérdidas operativas en periodos anteriores. Por ejemplo, antes de nuestra inversión junto con *PepsiCo*, Polmex y PBC tuvieron ingresos (pérdidas) netas por Ps.(1,489.6) millones en 2010 y Ps.(1,002.7) millones para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011. En el presente Prospecto sólo incluimos información financiera histórica para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2012, además de la información financiera *Pro forma* por los nueves meses concluidos al 30 de septiembre de 2011 y por el año concluido al 31 de diciembre de 2011, que refleja las transacciones de combinación de negocios como si hubieran ocurrido el 1 de enero de 2011. Por esta razón, los inversores tendrán información limitada con la cual evaluar el desempeño de nuestra compañías recientemente combinadas.

Si no integramos exitosamente nuestros negocios combinados, nuestro negocio y desempeño financiero se verán afectados adversamente.

Nuestras operaciones de integración de negocios mejoraron significativamente el tamaño y el alcance de nuestra compañía: la primera de ellas con GAM y CONASA para entrar al negocio azucarero, y la segunda con PBC y Grupo Gatorade México para expandir nuestro negocio de bebidas. Como resultado de estas operaciones, aumentamos en más del triple el tamaño de nuestra compañía en términos de activos, ingresos y capital contable. Además, ampliamos la cobertura geográfica de nuestras operaciones de bebidas de las regiones centro-oeste y sur de México a la totalidad del territorio nacional e iniciamos operaciones de producción azucarera previamente llevadas a cabo por compañías afiliadas. La actualización de los beneficios esperados de dichas operaciones, depende de la integración oportuna y eficiente de nuestras operaciones, cultura de negocios, prácticas de mercadotecnia, marcas y personal. Cualquier falla en la integración efectiva de los negocios combinados, o cualquier retraso en la integración, podría incrementar nuestros costos y afectar en forma adversa nuestra rentabilidad.

Nuestro negocio y desempeño financiero futuros dependerán, en gran medida, de la capacidad que tenga nuestro equipo directivo para ejecutar exitosamente nuestra estrategia de integración. La integración de los negocios requerirá de la atención sustancial de nuestros equipos directivos los cuales, han operado en forma combinada sólo por un corto período de tiempo. Adicionalmente, los equipos deberán aplicar sus estrategias de negocios a entidades que son significativamente más grandes que las que habían administrado anteriormente.

Las disputas con nuestros socios en Grupo GEPP derivadas del contrato de co-inversión, pueden afectar en forma adversa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Actualmente, CULTIBA es propietaria del 51%, Polmex del 29% y *PepsiCo* del 20% de las acciones representativas del capital social de Grupo GEPP. Conforme al contrato de co-inversión, no podemos tomar decisiones unilaterales sobre la conducción de las operaciones de Grupo GEPP y necesitamos la aprobación ya sea de *PepsiCo* o de Polmex, o en algunos casos de ambas. En consecuencia, el deterioro en nuestra relación con cualquiera de estas empresas podría tener un efecto sustancial adverso sobre el negocio, condición financiera y resultados de operación de Grupo GEPP.

Conforme al contrato de co-inversión, la mayor parte de las decisiones de los accionistas de Grupo GEPP requieren de la aprobación de los accionistas que sean titulares de por lo menos 65% de las acciones en circulación, representativas del capital social de Grupo GEPP, excepto por aquellos asuntos que requieran un porcentaje mayor conforme a la legislación societaria mexicana, o, en caso que la Asamblea de Accionistas apruebe la emisión de acciones representativas del capital social de Grupo GEPP, sin derecho a voto (siempre y cuando, el Consejo de Administración determine que Grupo GEPP requiere de capital adicional, dicho capital adicional haya sido previsto en el plan operativo anual, Grupo GEPP no cuente con el mismo y la contratación de deuda adicional traería como resultado que el índice de apalancamiento Deuda/EBITDA exceda de 2.5 veces), en cuyo caso se requiere la aprobación de los accionistas que sean titulares de por lo menos 60% de las acciones en circulación, representativas del capital social de Grupo GEPP. Asimismo, al amparo del contrato de co-inversión antes mencionado, ciertos asuntos están sujetos a la aprobación de los accionistas de Grupo GEPP en Asamblea de Accionistas. A continuación se presenta una lista enunciativa, más no limitativa, de dichos asuntos: (i) fusiones o contratos de co-inversión que involucren a Grupo GEPP o sus subsidiarias, salvo que se trate de fusiones o contratos de co-inversión entre Grupo GEPP y/o sus subsidiarias; (ii) la expansión de su negocio y el de sus subsidiarias fuera de México o incursionar en un negocio que no esté relacionado con el negocio de bebidas; (iii) la emisión de acciones o derechos de cualquier clase para adquirir acciones representativas del capital social de Grupo GEPP o de sus subsidiarias; los cambios en la política de dividendos; (iv) las reformas a nuestros estatutos sociales, u otros documentos organizacionales de Grupo GEPP o de sus subsidiarias; y (v) el inicio de algún procedimiento de disolución, liquidación o quiebra por parte de Grupo GEPP o de sus subsidiarias.

Adicionalmente, el Consejo de Administración de Grupo GEPP está integrado por ocho consejeros, de los cuales sólo cuatro son designados por nosotros. Algunos asuntos están sujetos a la aprobación del Consejo de Administración y requieren del voto favorable de por lo menos seis consejeros. A continuación se presenta una lista enunciativa, más no limitativa, de dichos asuntos: (i) la aprobación del plan operativo anual y el presupuesto de Grupo GEPP; (ii) la designación del Presidente del Consejo de Administración; (iii) la designación o remoción del Director General y Director de Finanzas y la determinación de la compensación de cada uno de dichos funcionarios; (iv) las inversiones de capital o la enajenación de activos que excedan de ciertos límites significativos; (v) la

contratación de deuda que exceda de ciertos límites significativos; (vi) la celebración de contratos fuera del curso ordinario del negocio de Grupo GEPP que excedan de ciertos límites significativos; y (vii) la designación de auditores independientes y asesores legales. Asimismo, la celebración de operaciones con partes relacionadas deberá ser aprobada por el voto afirmativo de todos los consejeros que no tengan interés en dichas operaciones.

En caso de ocurrir determinados eventos, tales como un cambio de control que afecte a CULTIBA, o el hecho de que una vez transcurrido un plazo de cinco años de vigencia del contrato de co-inversión, *PepsiCo* o Polmex ejerza la opción que le fue otorgada al amparo del mismo para adquirir de nosotros el 11% de la acciones representativas del capital social de Grupo GEPP que se encuentren en circulación en ese momento; nuestra participación en el Consejo de Administración de Grupo GEPP disminuiría. Como resultado de lo anterior, los consejeros designados por nosotros podrían verse imposibilitados de vetar decisiones tomadas por los consejeros designados por *PepsiCo* y Polmex, actuando de manera conjunta. Adicionalmente, en ciertas circunstancias, el Consejo de Administración de Grupo GEPP puede adoptar acciones para aumentar el capital accionario de la compañía, lo que podría resultar en la dilución de nuestra participación en caso de que no podamos aumentar nuestra inversión en Grupo GEPP, o de que no estemos dispuestos a hacerlo.

El contrato de co-inversión en Grupo GEPP conlleva riesgos asociados con la posibilidad de que *PepsiCo* o Polmex puedan:

- tener intereses o metas, financieras o comerciales, que difieran o estén en conflicto con los nuestros;
- llevar a cabo acciones contrarias a nuestras instrucciones o solicitudes; y
- verse imposibilitadas, o no estar dispuestas, a cumplir con sus obligaciones al amparo del contrato de co-inversión.

No podemos garantizar que CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex podrán llegar a un acuerdo sobre la conducción de las operaciones de Grupo GEPP. Si no somos capaces de llegar a un acuerdo sobre la conducción del negocio de Grupo GEPP, entonces es probable que iniciativas estratégicas que sean significativas para Grupo GEPP o para nosotros, se retrasen o no se realicen y, como resultado, nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación se vean afectados en forma sustancial y adversa.

Podremos vernos obligados a vender una parte o la totalidad de nuestra participación en nuestro negocio de bebidas y dejar de controlarlo.

Conforme al contrato de co-inversión celebrado con *PepsiCo* y Polmex, hemos otorgado a *PepsiCo* y a Polmex la opción, ejercible dentro de un periodo de doce meses siguientes al quinto aniversario del contrato de co-inversión (es decir a partir del 30 de septiembre de 2016), para adquirir de nosotros 11% de las acciones representativas del capital social de Grupo GEPP que estén en circulación, a un precio igual a su valor justo de mercado en ese momento. Si *PepsiCo* y/o Polmex ejercen esta opción, dejaremos de tener una participación mayoritaria en Grupo GEPP y nuestra representación en el Consejo de Administración disminuirá. Asimismo, dejaríamos de controlar Grupo GEPP y la composición de los activos de CULTIBA cambiaría.

En caso de que se ejerza la opción antes descrita, conforme a las normas contables aplicables en ese momento, podríamos dejar de estar en posibilidad de consolidar los resultados de operación de Grupo GEPP en nuestros estados financieros. Si esto ocurre, la presentación de nuestra información financiera podría cambiar significativamente, lo cual podría afectar la percepción de los inversionistas sobre nuestra compañía y los precios de mercado de nuestras acciones. Adicionalmente, si la opción es ejercida, de manera inadvertida podríamos convertirnos en una sociedad de inversión conforme a la Ley de Valores de E.U., o de otras leyes de valores. Esto podría limitar nuestra capacidad para obtener financiamiento en los mercados de capitales, o incrementar el costo al que lo obtengamos.

Adicionalmente, conforme al contrato de co-inversión referido, hemos otorgado a *PepsiCo* y a Polmex la opción para adquirir la totalidad de las acciones de las que es titular CULTIBA en el capital social de Grupo GEPP a

un precio igual al valor justo de mercado de dichas acciones, en ese momento. Esta opción será ejercible en un período de seis meses posteriores a un cambio de control en la estructura accionaria de CULTIBA.

El contrato de co-inversión establece que el precio justo de mercado para nuestras acciones en Grupo GEPP será determinado de conformidad con los procedimientos y términos establecidos para dicho efecto, por tres bancos de inversión (el primero a ser designado por nosotros, el segundo a ser designado de manera conjunta por *PepsiCo* y Polmex, y el último a ser designado por los otros dos bancos). No podemos asegurarle que el precio justo de mercado determinado por los bancos de inversión refleje el verdadero valor de las acciones de Grupo GEPP, las cuales nos podríamos ver obligados a vender a *PepsiCo* y Polmex; cualquier determinación incorrecta del valor justo de mercado tendrá un efecto adverso en nuestros resultados y situación financiera.

Un cambio de control de Grupo GEPP tendría un efecto adverso en nuestros activos, y podría afectar adversamente nuestros negocios, así como el precio de nuestras acciones y cualesquiera dividendos que pudieran pagarse respecto de las mismas en el futuro.

Nuestra capacidad para vender la totalidad de nuestra participación en nuestro negocio de bebidas está restringida.

El contrato de co-inversión celebrado con *PepsiCo* y Polmex, limita la transmisión de acciones de Grupo GEPP, y restringe todas las transmisiones de acciones hasta el 30 de septiembre de 2017. Después del 30 de septiembre de 2017, los accionistas de Grupo GEPP gozarán de un derecho del tanto respecto de cualquier transmisión de acciones y, en caso de que dicho derecho no sea ejercido, las transmisiones de acciones estarán sujetas a ciertas limitaciones respecto del potencial comprador. En estos casos, tendremos el derecho de proponer ciertos compradores adicionales a *PepsiCo* y Polmex y *PepsiCo* estará obligada a aprobar un número determinado de dichos compradores potenciales. Si deseamos vender a compradores no aprobados, *PepsiCo* y Polmex tendrán el derecho de oponerse a la venta, en el entendido que, en dicho caso, ya sea *PepsiCo* o Polmex deberán adquirir las acciones propiedad de Grupo GEPP. Adicionalmente, conforme al contrato de co-inversión, y en caso de que vendamos nuestras acciones en Grupo GEPP, el derecho del comprador para designar miembros del Consejo de Administración de Grupo GEPP disminuirá de cuatro a dos consejeros. En virtud de lo anterior, no podemos garantizar que podremos vender nuestra participación en nuestro negocio de bebidas de forma oportuna, o a un precio favorable, sin el consentimiento de *PepsiCo* y de Polmex.

En caso de darse un cambio de control en la estructura accionaria de CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex tendrán el derecho de adquirir la totalidad de nuestras acciones en Grupo GEPP, a un precio igual al valor justo de mercado para dichas acciones, al momento del cambio de control correspondiente. En consecuencia, el contrato de co-inversión puede disuadir operaciones de cambio de control en CULTIBA, que de otra forma le podrían dar a usted oportunidad de enajenar o de materializar una prima sobre su inversión en nuestras acciones.

Podemos ser sujetos de responsabilidad como resultado de nuestras operaciones de integración de negocios.

Como resultado de las operaciones de integración de negocios: una con GAM y CONASA, y otra con PBC y Grupo Gatorade México, podríamos estar sujetos a responsabilidades derivadas de acciones previas llevadas a cabo por PBC, Grupo Gatorade México, GAM o CONASA, incluyendo responsabilidades ambientales, fiscales o laborales, que pueden o no ser conocidas para nosotros a la fecha de este Prospecto. Las responsabilidades potenciales a las que podríamos estar expuestos podrían afectar adversamente nuestra reputación, los beneficios derivados de dichas operaciones, nuestra condición financiera y nuestros resultados de operación. La documentación de la transacción prevé que podremos ser indemnizados por ciertas pérdidas; sin embargo, no podemos asegurarle que estas disposiciones relativas a indemnización serán suficientes para protegernos de, o compensarnos por, las responsabilidades mencionadas.

Estamos sujetos al cumplimiento de una política de dividendos.

Conforme al contrato de co-inversión, los accionistas acordaron que Grupo GEPP distribuya dividendos anuales equivalentes a 33% de sus ingresos netos consolidados del ejercicio fiscal inmediato anterior, en su caso, sujeto a (i) la disponibilidad del flujo de caja, (ii) la determinación del Consejo de Administración de GEPP y (iii) los requerimientos legales aplicables, así como ciertas restricciones relacionadas con financiamientos de GEPP. No obstante, no podemos asegurarle que las partes en el contrato de co-inversión no cambiarán esta política de dividendos en el futuro. Por otra parte, las demás subsidiarias de la Emisora no tienen una política de dividendos específica. Véase la sección "Dividendos y Política de Dividendos".

La Compañía y sus subsidiarias están sujetas a ciertas obligaciones de hacer y no hacer al amparo de sus contratos de crédito

Conforme a los contratos de crédito celebrados por la Compañía y sus subsidiarias, CULTIBA está obligada a cumplir con ciertas obligaciones que limitan sus operaciones y decisiones financieras. Estas obligaciones podrían afectar la capacidad de CULTIBA para obtener financiamiento adicional, financiar su expansión o refinanciar deudas existentes.

Asimismo, el incumplimiento de la Compañía o sus subsidiarias a ciertas obligaciones conforme a los contratos de crédito podría limitar la capacidad de CULTIBA para llevar a cabo futuras adquisiciones o celebrar otras operaciones, incluyendo obtener futuros financiamientos o el refinanciamiento de sus deudas, lo que puede tener un impacto negativo en nuestra situación financiera y en las operaciones y sus resultados.

Riesgos Relacionados con México

Las condiciones económicas adversas en México pueden afectar en forma negativa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Todas nuestras operaciones se llevan a cabo en México y, nuestro negocio se ve afectado por el desempeño de la economía mexicana. La reciente crisis global de crédito, así como la recesión económica, han tenido consecuencias adversas significativas en la economía nacional, misma que en 2009 se contrajo 6.0%, en 2010 creció 5.5% y en 2011 creció 3.9% y a septiembre de 2012 creció 2.1%, en términos del producto interno bruto. Adicionalmente, México ha experimentado períodos prolongados de crisis económicas en el pasado, causadas tanto por factores internos como externos y sobre los cuales no tenemos control. Esos períodos se han caracterizado por la inestabilidad en el tipo de cambio, alta inflación, altas tasas de interés, contracción económica, una reducción de los flujos de capitales internacionales, una reducción de liquidez en el sector bancario y altos índices de desempleo. Las disminuciones en la tasa de crecimiento de la economía mexicana o períodos de crecimiento negativo, o aumentos en la inflación, pueden resultar en una disminución en la demanda por nuestros productos, en una reducción de sus precios reales o en un cambio hacia productos con menor margen. No podemos asegurar que las condiciones económicas en México no empeorarán, o que esas condiciones no tendrán un efecto adverso sobre nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

El gobierno mexicano ha ejercido, y continúa ejerciendo, una influencia significativa sobre la economía mexicana.

El gobierno federal mexicano ha ejercido y continua ejerciendo una influencia significativa sobre la economía mexicana. En consecuencia, las acciones y políticas del gobierno federal mexicano en relación con la economía, las empresas estatales y las empresas controladas por el estado, las instituciones financieras fondeadas o influenciadas, pueden tener un impacto significativo en el sector privado en general y en nosotros en particular, así como en las condiciones de mercado, precios y retornos de los valores mexicanos. El gobierno federal mexicano ocasionalmente realiza cambios significativos a las políticas y regulaciones, y podría hacerlo en el futuro, incluyendo aquellas relacionadas a la industria azucarera, en la cual el gobierno federal continúa manteniendo una participación importante. Las acciones para controlar la inflación y otras regulaciones y políticas, han involucrado, entre otras medidas, aumentos en las tasas de interés, cambios en las políticas fiscales, controles de precios, devaluación de divisas, controles de capital y límites a las importaciones. En particular, la legislación fiscal en

México está sujeta a cambios continuos y no podemos asegurar que el gobierno mexicano mantendrá las políticas sociales, económicas o de otro tipo existentes, o si los cambios a las políticas tendrán un efecto material adverso en nuestro desempeño financiero.

Enrique Peña Nieto, miembro del Partido Revolucionario Institucional, o PRI, es el nuevo presidente de México desde el 1 de diciembre de 2012. Como sucede con cualquier cambio de gobierno, dicho cambio en el gobierno del país puede resultar en cambios significativos en las políticas administrativas, puede contribuir con la incertidumbre económica y con la elevada volatilidad de los mercados mexicanos de capitales y los valores emitidos por compañías mexicanas.

La violencia en México puede impactar en forma adversa la economía mexicana y tener un efecto negativo sobre nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

En años recientes, México ha experimentado un aumento significativo en la violencia relacionada con el narcotráfico. Este incremento en la violencia podría tener un impacto adverso sobre la actividad económica en el país. Además, los crímenes violentos pueden afectar los niveles de consumo de bebidas de Grupo GEPP, perjudicar sus rutas de distribución, generar pérdidas de productos o equipo, aumentar nuestros costos de transporte y afectar nuestra capacidad para contratar seguros a costos razonables, o conseguirlos. No podemos garantizar que el nivel de violencia, sobre el cual no tenemos control alguno, no tendrá un efecto adverso sobre la economía del país y sobre nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

La volatilidad del tipo de cambio y de las tasas de interés en México puede afectar adversamente nuestro negocio.

El tipo de cambio del Peso ha estado sujeto a fluctuaciones importantes en los últimos años. Debido a la volatilidad histórica del tipo de cambio del peso, los riesgos asociados pueden ser mayores que en otros países.

Una severa devaluación o depreciación del peso, como ha sucedido en el pasado, podría resultar en la implementación de controles de cambio de divisas que impactarían nuestra capacidad de convertir pesos en dólares o de transferir divisas al exterior, lo cual podría tener un impacto en nuestro negocio y en nuestros resultados de operación.

Como resultado de las condiciones económicas negativas globales, y especialmente en Estados Unidos, los mercados locales e internacionales han experimentado una alta volatilidad, lo que contribuyó a la devaluación del peso en un 26.7% en 2008. Aún y cuando el peso aumentó su valor en relación con el dólar de Estados Unidos en un 5.5% tanto en 2009 como en 2010, en 2011 se depreció un 12.9%, cerrando en 13.95 pesos por dólar de Estados Unidos al cierre de diciembre. Al cierre de marzo de 2012, el peso se apreció para cerrar en Ps.12.81 por dólar, y agosto de 2012, el peso se apreció para quedar en Ps.13.26 por dólar. La incertidumbre y volatilidad en los mercados globales continúan afectando al peso. El gobierno mexicano ha implementado consistentemente una serie de medidas para limitar la volatilidad del peso, desde subastar dólares hasta intervenir en las tasas de interés y regular las coberturas de las obligaciones de los bancos mexicanos denominadas en moneda extranjera. Sin embargo, no podemos asegurar que dichas medidas serán efectivas o se mantendrán, o la forma en que dichas medidas impactarán la economía mexicana.

Una severa devaluación o depreciación del peso también podría resultar en la intervención del gobierno, tal y como ha ocurrido en otros países, o en la ruptura de los mercados cambiarios internacionales. El gobierno mexicano no ha impuesto restricciones al derecho o la capacidad de mexicanos o extranjeros para convertir pesos a dólares o para transferir otras divisas al exterior; sin embargo, dichas medidas se han aplicado en el pasado y podrían instituirse en un futuro. Consecuentemente, la fluctuación del peso frente al dólar pudiera tener un efecto adverso significativo en la Compañía. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso y el dólar de Estados Unidos, particularmente depreciaciones en el valor del peso, pueden afectar de manera adversa el valor equivalente en dólares del precio en pesos de las Acciones en la BMV.

Altos índices de inflación en México pueden afectar la demanda de nuestros productos y generar incrementos de costos.

Históricamente, México ha experimentado altos índices de inflación. El índice de inflación anual medido por los cambios en el INPC que publica el Banco de México, fue de 6.5% para 2008, de 3.6% para 2009, de 4.4% para 2010, de 3.8% para 2011 y de 4.8% (anualizado) para el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012. Los altos índices de inflación podrían afectar en forma adversa nuestro negocio y resultados de operación, pues reducen el poder adquisitivo del consumidor, lo que afecta en forma adversa su demanda por nuestros productos. Nuestros resultados de operación también se verían afectados si, ante la disminución de la demanda de nuestros productos, no podemos transferir a los consumidores cualquier aumento inesperado en nuestros costos o en los niveles inflacionarios.

Los acontecimientos en otros países pueden afectarnos, incluyendo al precio de nuestros valores.

Las condiciones económicas y de mercado en otros países pueden, en diversos grados, afectar el valor de mercado de los valores de empresas mexicanas. Aunque las condiciones económicas en otros países pueden diferir significativamente de las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas ante acontecimientos en otros países pueden tener un efecto adverso en el valor de mercado de valores de empresas mexicanas. Por ejemplo, durante 2007 y 2008, los precios tanto de títulos de deuda como de capital de compañías mexicanas disminuyeron sustancialmente como consecuencia de la crisis financiera mundial. Según Bloomberg, el Índice Promedio Industrial Dow Jones (*Dow Jones Industrial Average*) cayó un 39.0% de su nivel promedio en julio de 2007 a su nivel promedio de enero de 2009, mientras que el Índice de Precios y Cotizaciones mexicano (IPC) cayó un 36.0% en el mismo período. En 2009, 2010, 2011 y el primer semestre de 2012, el Índice Promedio Industrial Dow Jones aumentó aproximadamente un 19.0%, 11.0%, 6.0% y 5.0%, respectivamente, mientras que el IPC aumentó un 44.0% y 20.0% en 2009 y 2010, respectivamente, cayó aproximadamente un 4.0% en 2011 y aumentó aproximadamente un 8.0% el primer semestre de 2012.

Asimismo, en años recientes, ha existido mayor correlación entre las condiciones económicas en México y las condiciones económicas en Estados Unidos, como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o TLCAN, y ha aumentado la actividad económica entre los dos países, y el envío de remesas por parte de inmigrantes mexicanos trabajando en Estados Unidos a residentes en México. Por lo tanto, condiciones económicas adversas en los Estados Unidos, la terminación o modificaciones al TLCAN u otros eventos relacionados podrían tener un impacto significativo adverso en la economía mexicana. Sin embargo, no podemos asegurar que cualquier acontecimiento en los Estados Unidos o en cualquier otra parte del mundo no fuese a afectarnos de forma material y adversa en el futuro.

Riesgos Relacionados con la Oferta Global

Las acciones de la Emisora han cotizado en la BMV, pero su liquidez ha sido limitada, y es posible que no llegue a desarrollarse un mercado líquido para las mismas.

Aunque la Emisora mantiene sus acciones inscritas en la BMV, no puede asegurarse que se desarrollará un mercado líquido para dichas acciones. Además, la BMV mantiene un sistema de suspensión de la cotización de las acciones de una determinada emisora en el supuesto que el precio de las mismas (expresado como porcentaje del precio de apertura de ese día) fluctúe más allá de ciertos niveles. Como resultado de lo anterior, los inversionistas podrían verse en la imposibilidad de vender sus acciones en el momento y al precio deseado, o de cualquier forma.

El precio de mercado de nuestras Acciones puede fluctuar significativamente y usted podría perder la totalidad o parte de su inversión.

La volatilidad en el precio de mercado de nuestras Acciones podría afectar su capacidad para vender las Acciones de las que sea titular en, o por encima de, el precio que pagó por ellas. El precio de mercado y la liquidez de nuestras Acciones pueden verse afectados en forma significativa por varios factores, algunos de los cuales se

encuentran fuera de nuestro control y podrán no estar directamente relacionados con nuestra condición financiera y resultados de operación. Estos factores incluyen, entre otros:

- cambios reales o anticipados en nuestros resultados de operación, o la imposibilidad de cumplir con las expectativas de los analistas del mercado financiero y los inversionistas;
- las percepciones del inversionista sobre nuestra industria;
- el desempeño operativo de compañías comparables con nosotros y un aumento de la competencia en nuestra industria;
- nuevas leyes o reglamentos, o nuevas interpretaciones de leyes y reglamentos, aplicables a nuestro negocio;
- tendencias económicas generales en México;
- eventos catastróficos, tales como terremotos y otros desastres naturales; y
- acontecimientos y percepciones de riesgos en otros países.

Nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director General, y accionista mayoritario continuará teniendo control sobre nosotros después de esta Oferta Global, y sus intereses pueden estar en conflicto con los del resto de nuestros accionistas.

Una vez consumada la Oferta Global, el Sr. Juan I. Gallardo Thurlow, Presidente del Consejo de Administración y Director General y nuestro accionista mayoritario, será propietario aproximadamente del 62.12% de nuestras Acciones en circulación (en caso que sean ejercidas las Opciones de Sobreasignación). Nuestro accionista mayoritario tiene la capacidad para determinar el resultado de prácticamente todos los asuntos sometidos a la votación de nuestros accionistas y, por lo tanto, de ejercer el control sobre nuestras políticas y asuntos de negocios, incluyendo, entre otros, los siguientes:

- la integración de nuestro Consejo de Administración y, en consecuencia, de cualquiera de las determinaciones de nuestro Consejo respecto de la dirección y política de nuestro negocio, incluyendo el nombramiento y remoción de nuestros funcionarios ejecutivos;
- las determinaciones respecto de fusiones, otras combinaciones de negocios y transacciones, incluyendo aquellas que puedan resultar en un cambio de control;
- sobre el decreto y pago de dividendos u otras distribuciones, así como sobre el monto de dichos dividendos o distribuciones;
- ventas y enajenaciones de nuestros activos; y
- monto de deuda en que incurramos.

Aun cuando existan ciertas limitaciones conforme a la legislación aplicable, nuestro accionista mayoritario puede instruirnos a tomar acciones que podrían ser contrarias a los intereses de los demás accionistas, y puede impedir que otros accionistas, veten ciertas acciones o logren tomar acciones diferentes. Asimismo, nuestro accionista mayoritario puede impedir transacciones de cambio de control que de otra forma pudieren darle a usted una oportunidad para vender las Acciones de las que sea titular y obtener una prima sobre su inversión. No podemos asegurar que nuestro accionista mayoritario actuará en forma consistente con los intereses de los accionistas minoritarios o cualquier grupo de ellos.

La Emisora y sus subsidiarias celebran en ocasiones operaciones con empresas pertenecientes a los accionistas que ejercen el control de la misma, lo cual podría dar lugar a conflictos de intereses.

La Emisora y sus subsidiarias celebran y continuarán celebrando diversas operaciones con los accionistas que ejercen el control sobre la misma, y varias empresas pertenecientes o controladas directa o indirectamente por ellos. Adquirimos el concentrado utilizado en porciones significativas de nuestras bebidas de una sociedad afiliada de *PepsiCo* y vendemos una cantidad significativa del azúcar que producimos a afiliadas de *PepsiCo*. Véase "Transacciones con Partes Relacionadas". Aun cuando la Emisora contempla continuar celebrando operaciones con dichas personas relacionadas en términos de mercado, y que los mismos sean aprobados por el Consejo de Administración conforme a las provisiones aplicables, dichas operaciones podrían verse afectadas por conflictos de interés entre la Emisora y dichas personas.

Las ventas de un número sustancial de Acciones después de la Oferta Global puede afectar adversamente el precio de las Acciones.

Transcurridos 180 días, contados a partir de la fecha de este Prospecto, podremos aumentar nuestro capital social y emitir Acciones adicionales para financiar adquisiciones futuras, o para otros fines corporativos. Adicionalmente, transcurridos 180 días contados a partir de la fecha de este Prospecto, nuestros consejeros, ciertos de nuestros directores ejecutivos y nuestros principales accionistas podrían vender una parte de las Acciones de las que son titulares. Cualquier emisión de acciones subsiguiente a la Oferta Global podría resultar en una dilución de su participación accionaria y cualquier emisión o venta o la percepción respecto de las mismas, podría tener un impacto adverso en el precio de mercado de las Acciones.

Las adquisiciones, o intentos de una persona o grupo de adquirir una participación relevante de nuestro capital social o de celebrar acuerdos de voto, deberán ser aprobados por nuestros consejeros, lo cual podría retrasar, obstaculizar o incluso impedir la adquisición de nuestra Compañía o de una parte importante de nuestro capital social.

Sujeto a ciertas excepciones, nuestros estatutos establecen que cualquier adquisición de acciones que dé como resultado una tenencia del capital social equivalente o mayor al 10% (diez por ciento) o a cualquier múltiplo de 10% (diez por ciento) o cualquier adquisición o intento de adquisición de acciones por parte de un competidor de la Compañía por encima del 5% (cinco por ciento) del capital social requerirá del acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración. También se requerirá el acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración para la celebración de convenios orales o escritos, independientemente de su denominación, que tengan como consecuencia la creación o adopción de mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen (i) un cambio en el control de CULTIBA, (ii) una participación del 20% o (iii) una influencia significativa en la Compañía.

Cualquier adquisición de acciones que requiera de nuestro Consejo de Administración conforme a nuestros estatutos sociales o acuerdo de voto celebrados sin la obtención de la autorización previa y por escrito favorable del Consejo de Administración, no otorgarán derecho alguno para votar en asambleas de accionistas de CULTIBA y no serán inscritas en el Libro de Registro de acciones de la Compañía, y las inscripciones realizadas con anterioridad serán canceladas, y la Compañía no reconocerá ni dará valor alguno a las constancias o listados a que se refiere el Artículo 290 (doscientos noventa) de la Ley del Mercado de Valores, por lo que no demostrarán la titularidad de las acciones o acreditarán el derecho de asistencia a las asambleas de accionistas, lo que será responsabilidad del adquirente o grupo de adquirentes.

Lo anterior, sin perjuicio de que nuestro Consejo de Administración podrá acordar, entre otras, las siguientes medidas: (i) la reversión de las operaciones realizadas, con mutua restitución entre las partes, cuando esto fuere posible y sin que ello contravenga las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores, o (ii) que sean enajenadas las acciones objeto de la adquisición a un tercero interesado aprobado por el Consejo de Administración, al precio mínimo de referencia que determine el Consejo de Administración.

Adicionalmente, en el supuesto que el Consejo de Administración autorice la adquisición de acciones planteada o la celebración del acuerdo de voto propuesto y dicha adquisición, operación o acuerdo de voto implique (i) la adquisición de una participación del 20% o mayor, (ii) un cambio de control o (iii) la adquisición de influencia significativa, según se define en los propios estatutos y en la legislación bursátil mexicana, no obstante que dicha autorización se hubiere concedido, la persona que pretenda adquirir las acciones en cuestión o celebrar el acuerdo de voto, deberá hacer una oferta pública de compra por el 100% (cien por ciento) menos una de las acciones en circulación, a un precio pagadero en efectivo no inferior del precio que resulte mayor de entre los siguientes: (i) el valor contable por cada acción, de acuerdo a los últimos estados financieros trimestrales aprobados por el Consejo de Administración y presentados a la CNBV o a la bolsa de valores de que se trate; o (ii) el precio de cierre por acción más alto respecto de operaciones en bolsa de valores, publicado en cualquiera de los 365 (trescientos sesenta y cinco) días anteriores a la fecha de la solicitud presentada o de autorización otorgada por el Consejo de Administración conforme a esta disposición; o (iii) el precio más alto pagado respecto de la compra de cualesquiera

acciones, en cualquier tiempo, por la persona que, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, tenga la intención de adquirir las acciones, o pretenda celebrar el acuerdo de voto, objeto de la solicitud autorizada por el Consejo de Administración, más en cada uno de dichos casos, una prima igual al 20% (veinte por ciento), respecto del precio por acción pagadero en relación con la adquisición objeto de solicitud, en el entendido que, el Consejo de Administración podrá incrementar o reducir, el monto de dicha prima, considerando la opinión de un banco de inversión de reconocido prestigio.

Las restricciones para un cambio de control potencial, previstas en nuestros estatutos sociales y permitidas por la Ley del Mercado de Valores, podrían desincentivar adquisiciones futuras de nuestras acciones y, en consecuencia, tener un impacto negativo en la liquidez y precio de nuestras acciones. Asimismo, podrían afectar la posibilidad de nuestros accionistas de realizar un precio atractivo a cambio de sus acciones.

La información financiera Pro forma podría no ser representativa.

La información financiera *Pro forma* que se incluye en este Prospecto no necesariamente refleja la situación financiera o los resultados de operación que hubieran resultado si se hubieran consumado las integraciones de nuestros negocios azucarero y de bebidas en las fechas y durante los periodos que se presentan. Dicha información financiera también puede no ser representativa de nuestra situación financiera potencial o nuestros resultados de operación en el futuro. No nos es posible estimar de manera precisa todos los ajustes que podrían reflejar todos los cambios significativos que ocurrirán en nuestros resultados de operación una vez que concluyamos la implementación de la integración de las operaciones y sistemas contables de las empresas del grupo que se han integrado. Si no se pueden integrar o administrar con éxito las operaciones de las distintas empresas del grupo que se han integrado, existe la posibilidad de que no se logren los objetivos previstos (por ejemplo, la reducción de costos, el incremento en los ingresos y los niveles de integración), lo que podría resultar en una rentabilidad reducida o pérdidas en las operaciones.

Posible conflicto de interés derivado de que uno o más de los Intermediarios Colocadores forma parte del mismo grupo empresarial que un acreedor de la Emisora y éste recibirá parte de los recursos obtenidos de la Oferta Global.

Una parte de los recursos netos que reciba la Emisora de la Oferta Global serán utilizados para el pago de un crédito sindicado otorgado por Rabobank y Banorte. Banorte forma parte del grupo financiero al que pertenece Casa de Bolsa Banorte Ixe, uno de los Intermediarios Colocadores Mexicanos. No obstante que Banorte y Casa de Bolsa Banorte Ixe son entidades independientes dentro del mismo grupo financiero al que pertenecen y que sus operaciones no están relacionadas, Casa de Bolsa Banorte Ixe pudiera tener intereses en la Oferta Global que pudieran no estar alineados con los intereses de los inversionistas o potenciales inversionistas, y podrían diferir de los mismos, lo cual podría afectar adversamente la situación financiera de la Emisora o los intereses de los inversionistas. De igual forma, una entidad subsidiaria de Rabobank participará como miembro del sindicato de colocadores de la Oferta Internacional y una parte de los recursos netos que reciba la Emisora de la Oferta Global serán utilizados para el pago del crédito sindicado antes mencionado. En virtud de lo anterior, Rabobank y sus entidades subsidiarias o afiliadas que participen en la Oferta Global, pudiera tener intereses en la Oferta Global que pudieran no estar alineados con los intereses de los inversionistas o potenciales inversionistas, afectando adversamente la situación financiera de la Emisora o los intereses de los inversionistas.

Los accionistas de Grupo GEPP podrían tener desacuerdos respecto de los términos pactados conforme al contrato de co-inversión celebrado entre ellos.

El 30 de septiembre de 2011, CULTIBA celebró un contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex que tuvo como resultado la creación de una compañía de bebidas con cobertura y presencia nacional, mediante la integración de las operaciones de los negocios de bebidas de PBC y Grupo Gatorade México con los de GEUSA, subsistiendo esta última, bajo la denominación de Grupo GEPP. Como consecuencia de esta operación, CULTIBA es actualmente titular del 51%, Polmex del 29% y *PepsiCo* del 20% de las acciones representativas del capital social de Grupo GEPP.

En caso que llegue a existir un desacuerdo, controversia o reclamación entre las partes del contrato de co-inversión, que derive o esté relacionada con el mismo, las partes deberán usar sus mejores esfuerzos para resolver el asunto en cuestión, en forma amigable y de una manera que sea justa y equitativa para ellas. Si las partes no fueren capaces de resolver la disputa, en forma amigable, en un plazo de treinta días contado a partir de alguna de las partes notifique a la otra que existe una disputa, la disputa se sujetará a arbitraje de conformidad con las reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional. No podemos asegurar que las partes llegarán a un acuerdo amigable, o en su caso, el sentido en el que se emita el laudo que derive del proceso de arbitraje. Los desacuerdos entre CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex podrían tener un efecto adverso en el negocio de Grupo GEPP.

DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO

La documentación presentada por los Accionistas Vendedores y la Emisora a la CNBV y a la BMV a efecto de obtener la autorización para realizar la Oferta puede ser consultada en la BMV, en sus oficinas o en su página de Internet: www.bmv.com.mx.

Dicha documentación incluye las solicitudes respectivas, el presente Prospecto y sus anexos. Copias de dicha documentación podrá obtenerse a petición de cualquier inversionista mediante una solicitud por escrito, dirigida a:

Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.
Monte Cáucaso 915, cuarto piso
Colonia Lomas de Chapultepec
C.P. 11000, México, Distrito Federal
Atención: Carlos G. Orozco Alatorre
Director de Finanzas y Administración
Teléfono: + (55) 52.01.19.00
Correo electrónico: cgorozco@gamsa.com.mx
Página Web: www.cultiba.mx.
La información disponible en dicha página no forma parte de este Prospecto.

DESTINO DE LOS RECURSOS

Estimamos que los recursos netos que obtendremos de la suscripción y pago de las 74,256,853 acciones del componente primario de la Oferta Global serán aproximadamente Ps.2,480,920,093.23 M.N. (aproximadamente EU$194.7 millones), suponiendo que no se ejerzan las Opciones de Sobreasignación otorgadas a los Intermediarios Colocadores, y aproximadamente Ps.2,979,330,804.71 M.N. (aproximadamente EU$233.8 millones), suponiendo que los Intermediarios Colocadores ejerzan las Opciones de Sobreasignación, en cada caso, después de deducir comisiones y gastos estimados de dicha Oferta.

Los recursos netos que recibamos de la Oferta Global serán utilizados principalmente para el pago de la totalidad, tanto de la porción denominada en pesos como de la porción denominada en dólares, de un crédito sindicado otorgado por Rabobank y Banorte por la cantidad de EU$125 millones y Ps.1,607.2 millones, respectivamente. Estamos negociando con Rabobank la posibilidad de reducir la porción del préstamo denominada en dólares que pagaremos con los recursos que recibamos de la Oferta Global o celebrar un nuevo contrato de crédito denominado en dólares con Rabobank a partir del pago del crédito sindicado existente. No obstante, no podemos asegurar que seamos capaces de conseguirlo en términos favorables. En virtud de lo anterior, el monto de nuestra deuda después de la Oferta Global podrá variar significativamente. Planeamos utilizar cualquier saldo neto sobrante para nuestros objetivos generales, incluyendo capital de trabajo. No planeamos adquirir activos distintos a los del giro normal del negocio de la Emisora, ni planeamos financiar la adquisición de otros negocios.

El contrato de crédito sindicado celebrado con Rabobank y Banorte prevé el pago del principal insoluto en Pesos en cinco pagos anuales iguales empezando el 1º de marzo de 2017 y terminando el 1º de marzo de 2021 y un pago final el 1° de marzo de 2022. Los intereses del crédito en Pesos son pagaderos mensualmente, a una tasa anual igual a TIIE más un margen de 1.60%, y después de cinco años el margen se incrementará al 8%. El pago del principal insoluto en Dólares deberá hacerse en un solo pago el 1º de marzo de 2017. Los intereses del crédito en dólares son pagaderos semestralmente, a una tasa anual igual a la tasa LIBOR ajustada más un margen de 2.25%. Después de cuatro años el margen se incrementará al 2.75%. El contrato de crédito sindicado está garantizado por GAM y por la constitución de una garantía prendaria en primer lugar sobre las 216,220,186 acciones representativas de aproximadamente el 34% del capital social de CULTIBA, propiedad de GAM y están documentados además por un pagaré denominado en Pesos y un pagaré denominado en Dólares, suscrito por nosotros como acreditada y GAM como aval.

Una entidad subsidiaria de Rabobank participará como miembro del sindicato de colocadores de la Oferta Internacional. Véase la sección de "Factores de Riesgo — Riesgos Relacionados con la Oferta Global — Posible conflicto de interés derivado de que uno o más de los Intermediarios Colocadores forma parte del mismo grupo empresarial que un acreedor de la Emisora y éste recibirá parte de los recursos obtenidos de la Oferta Global."

Véase la sección de "Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora. — Situación financiera, liquidez y recursos de capital. — Deuda. — Contrato de Crédito con Rabobank y Banorte."

No recibiremos ningún recurso de la venta de Acciones por parte de los Accionistas Vendedores.

ESTRUCTURA DE CAPITAL DESPUÉS DE LA OFERTA

La siguiente tabla muestra nuestra capitalización al 30 de septiembre de 2012 sobre bases (i) reales, y (ii) *Pro forma*, según la misma ha sido ajustada para reflejar, los efectos de la Oferta Global a un precio de colocación por Acción de Ps.35.00, después de descontar los gastos y comisiones del intermediario y los gastos generales de la oferta que serán liquidados por nosotros, así como el uso que demos a los recursos obtenidos por la venta de acciones en la Oferta Global, según se describe en la sección "Destino de los Recursos".

La información contenida en la siguiente tabla debe leerse en conjunto con la información contenida en las secciones "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y los Resultados de Operación" así como en los estados financieros incluidos en este Prospecto.

	Al 30 de septiembre de 2012 (sin Opción de Sobreasignación)	
	Real	**Ajustes**
	(Ps. millones)	
Deuda a corto plazo: Porción actual de la deuda	2,038.4	2,038.4
Deuda a largo plazo: Certificados Bursátiles	746.0	746.0
Deuda bancaria a largo plazo	4,076.2	1,595.3
Deuda Total	6,860.6	4,379.7
Participación de los accionistas:	16,134.2	18,615.1
Capitalización total	22,994.8	22,994.8

DILUCIÓN

Al 15 de octubre de 2012, fecha en la que la división de acciones (*stock split*) surtió sus efectos, el valor tangible neto en libros de la acción fue de Ps.13.40. El valor tangible neto en libros por acción representa el valor en libros del total de nuestros activos tangibles menos el total de nuestros pasivos, dividido entre el número de acciones que tenemos en circulación. Nuestro valor tangible neto *Pro forma* en libros por acción al 30 de septiembre de 2012 podría aumentar a Ps.15.50 por acción (o Ps.15.87, si los Intermediarios Colocadores ejercen su totalidad las Opciones de Sobreasignación):

- después de dar efecto a la venta de 74,256,853 de nuestras Acciones al precio de colocación de Ps.35.00 por Acción.

- después de deducir comisiones de suscripción y otros gastos que tendremos que pagar en relación con la Oferta Global.

Este monto representa un aumento inmediato de Ps.2,481 millones en el valor tangible neto en libros para nuestros accionistas y una dilución inmediata de Ps.19.50 en el valor tangible neto en libros (o de Ps.19.13 por acción si los Intermediarios Colocadores ejercen plenamente sus opciones para adquirir acciones adicionales en la Oferta Global) para los nuevos inversionistas que compren al precio de Ps.35.00 por acción.

La tabla a continuación ilustra nuestro valor neto tangible en libros, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación:

	Al 30 de septiembre de 2012
	(en Ps.)
Precio de colocación por acción…….	$35.0
Valor tangible neto en libros por acción……	13.4
Aumento en el valor tangible neto en libros por acción……	2.1
Valor tangible neto por acción en libros después de la Oferta Global...	15.5
Dilución atribuible a inversionistas en la Oferta Global por acción [(1)] …	(19.5)
Dilución en porcentaje respecto a activos netos tangibles atribuible a inversionistas en la Oferta Global por acción	(125.8%)

(1) La dilución representa la diferencia entre el precio de colocación por acción pagada por los inversionistas en la Oferta Global y el valor tangible neto en libros por acción inmediatamente después de dar efectos a la Oferta Global.

La tabla a continuación ilustra nuestra utilidad neta, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación:

	Al 30 de septiembre de 2012
	(en Ps.)
Utilidad neta (2)…….	617.4 millones
Utilidad Neta por acción……	0.97
Utilidad neta por acción después de la Oferta Global……	0.87
Dilución respecto a utilidad neta atribuible a inversionistas en la Oferta Global por acción……	(0.10)
Dilución en porcentaje respecto a utilidad neta atribuible a	(10.5%)

inversionistas en la Oferta Global por acción……

(2) Utilidad neta atribuible a los accionistas controladores por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012.

DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS

El decreto y pago de dividendos se determina, sujeto a ciertas restricciones contenidas en los contratos de crédito celebrados por la Emisora, así como a las limitaciones que se establecen más adelante, mediante el voto afirmativo de la mayoría de nuestros accionistas reunidos en asamblea ordinaria de accionistas con base en la recomendación de nuestro Consejo de Administración. Para una descripción más detallada acerca de las restricciones al pago y distribución de dividendos por la Emisora en los contratos de crédito, véase la sección "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación — Deuda".

En la asamblea ordinaria anual de accionistas, nuestro Consejo de Administración somete a la aprobación de nuestros accionistas nuestros estados financieros anuales por el ejercicio fiscal anterior junto con los reportes preparados por dicho Consejo de Administración, nuestro Director General y el Presidente de nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Una vez que nuestros accionistas han aprobado los estados financieros anuales, y siempre y cuando se hubieren absorbido pérdidas respecto de ejercicios anteriores, determinan, con base en la recomendación de nuestro consejo de administración, la aplicación de nuestras utilidades netas, previa separación de la reserva para impuesto sobre la renta, reservas legales, que ascienden hasta un 20% de nuestro capital social, y los pagos de participación de los trabajadores en las utilidades por el ejercicio anterior. Todas las acciones de nuestro capital social en circulación al momento en que se decreta un dividendo u otra distribución tienen el mismo derecho de percibir el dividendo o distribución que sea decretado.

La siguiente tabla establece el monto de dividendos decretados y pagados por acción, a partir de 2007, y para fines de referencia se incluye una conversión de los montos correspondientes a Dólares al tipo de cambio de Pesos a Dólares publicado por el Banco de México para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en la República Mexicana, el 31 de diciembre de cada año listado.

Dividendos Decretados y Pagados en los últimos Cinco Ejercicios (1)

Fecha de Aprobación de Dividendos	Fecha de Pago de Dividendos	Ejercicio Fiscal Respecto del cual se Decretan los Dividendos	Monto Total de Dividendos Decretados y Pagados (en millones de Ps.)	Dividendo por Acción (en Ps.)	Dividendo por Acción (en EU$)
04/27/2007	06/28/2007	2006	42.43	0.12034	0.011064
04/27/2007	07/26/2007	2006	42.43	0.12034	0.011064
04/23/2008	06/26/2008	2007	41.43	0.1175	0.0114
04/23/2008	07/24/2008	2007	41.43	0.1175	0.0117
04/22/2009	06/26/2009	2008	43.44	0.1232	0.00935
04/28/2010	06/24/2010	2009	82.87	0.2350	0.01845
04/28/2010	07/22/2010	2009	47.12	0.1350	0.0106

(1) Las cantidades de los dividendos descritos anteriormente han sido ajustadas para reflejar la división de 2 a 1 de las acciones, la cual fue aprobada el 30 de abril de 2012 y surtió efectos el 15 de octubre de 2012. Véase la sección "Presentación de la Información Financiera y Otra Información – División de Acciones (*Stock Split*)".

El 13 de abril de 2011, nuestros accionistas aprobaron el pago de un dividendo extraordinario por única ocasión, el cual otorgaba el derecho a cada uno de nuestros accionistas a recibir aproximadamente Ps.3.41 por acción. De conformidad con la legislación aplicable y a efecto de evitar que nuestra afiliada GAM resultara titular de acciones de nuestro capital social como resultado de la fusión de los negocios azucareros de GAM en CULTIBA, nuestros accionistas decretaron un dividendo extraordinario, a razón de aproximadamente Ps.3.41 por acción, pagadero en efectivo o con acciones representativas del capital social de GAM que eran propiedad de CULTIBA antes de la fusión de nuestro negocio de bebidas con el negocio azucarero de GAM, pero en este último caso sólo a aquellos accionistas de CULTIBA que manifestaron expresamente y por escrito su voluntad para recibir, en lugar de efectivo, acciones representativas del capital social de GAM. Dicho dividendo fue pagado el 29 de abril de 2011.

Mediante el pago del dividendo antes referido CULTIBA se deshizo de la totalidad de las acciones representativas del capital social de GAM de las que era titular previo a la fusión.

El 26 de abril de 2011, mediante asamblea general anual ordinaria de accionistas, nuestros accionistas aprobaron los estados financieros correspondientes al ejercicio fiscal 2010 y resolvieron no decretar ni pagar dividendos respecto de dicho ejercicio adicional al dividendo decretado el 13 de abril de 2011, como se describe en el párrafo anterior.

Asimismo, el 30 de abril de 2012, mediante asamblea general anual ordinaria de accionistas, nuestros accionistas aprobaron los estados financieros correspondientes al ejercicio fiscal 2011 y resolvieron no decretar ni pagar dividendos respecto de dicho ejercicio.

Conforme al contrato de co-inversión celebrado con *PepsiCo* y Polmex, hemos acordado pagar dividendos anuales en Grupo GEPP, equivalentes al 33% de los ingresos netos consolidados de Grupo GEPP y sus subsidiarias por el ejercicio fiscal inmediato anterior, sujeto a la disponibilidad del flujo de caja, así como a la determinación del Consejo de Administración, en su caso, sujeto a los requisitos legales aplicables, así como ciertas restricciones relacionadas con financiamientos de GEPP. No obstante lo anterior, no podemos garantizar que, en el futuro, no acordaremos con *PepsiCo* y Polmex hacer que Grupo GEPP y sus subsidiarias paguen dividendos en porcentajes o montos distintos, o que utilizaremos los fondos recibidos de Grupo GEPP y sus subsidiarias para repartir dividendos a nuestros accionistas. Para información adicional sobre nuestro contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex, véase la sección “Operaciones Recientes de Integración de Negocios—Contrato de Co-inversión con *PepsiCo* y Polmex —Política de dividendos”.

INFORMACIÓN DEL PRECIO DE MERCADO

Nuestras acciones han cotizado en la BMV desde 1987 con la clave de pizarra "GEUPEC" y a partir del 7 de diciembre de 2012 con a clave de pizarra "CULTIBA". La siguiente tabla establece, para los períodos que se indican, los precios de mercado máximos y mínimos de nuestras acciones en la BMV en Pesos nominales.

	Pesos por Acción (1)	
	Mínimo	**Máximo**
2007	12.33	20.00
2008	19.50	25.50
2009	21.00	25.50
2010	21.01	26.90
2011	19.00	37.50
2012:		
Enero	30.00	32.50
Febrero	30.00	32.00
Marzo	30.00	32.00
Abril	30.00	32.00
Mayo	30.00	30.50
Junio	29.25	32.00
Julio	30.50	32.00
Agosto	31.25	31.25
Septiembre	31.25	37.50
Octubre	37.50	39.00
Noviembre	37.95	38.01
Diciembre	37.00	40.00
2012:		
1er semestre	29.25	32.50
2do semestre	30.50	40.00
2013		
Enero (hasta 30 de enero)	39.50	40.25

Fuente: *Bolsa Mexicana de Valores*

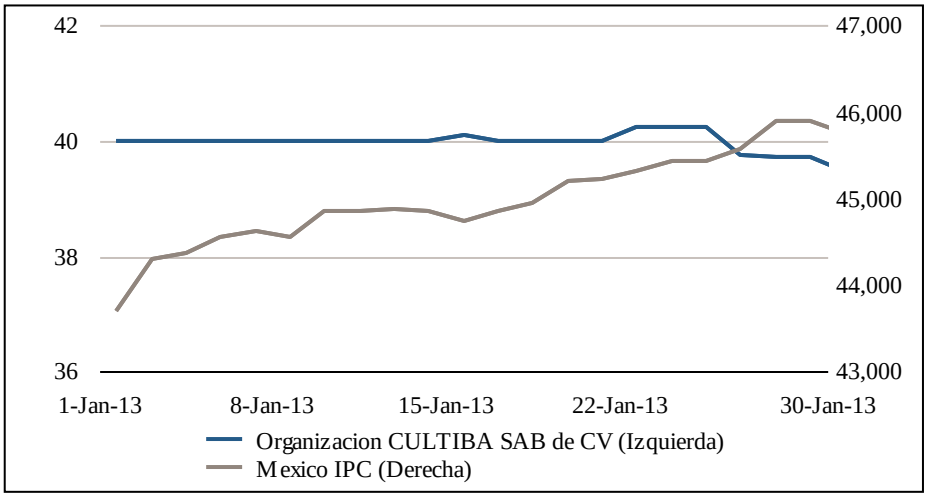
(1) Todos los precios de mercado por acción detallados en la tabla antes mencionada han sido ajustados para reflejar la división de 2 a 1 de las acciones, la cual fue aprobada el 30 de abril de 2012 y surtió sus efectos el 15 de octubre de 2012. Véase la sección "Presentación de la Información Financiera y Otra Información – División de Acciones (Stock Split)".

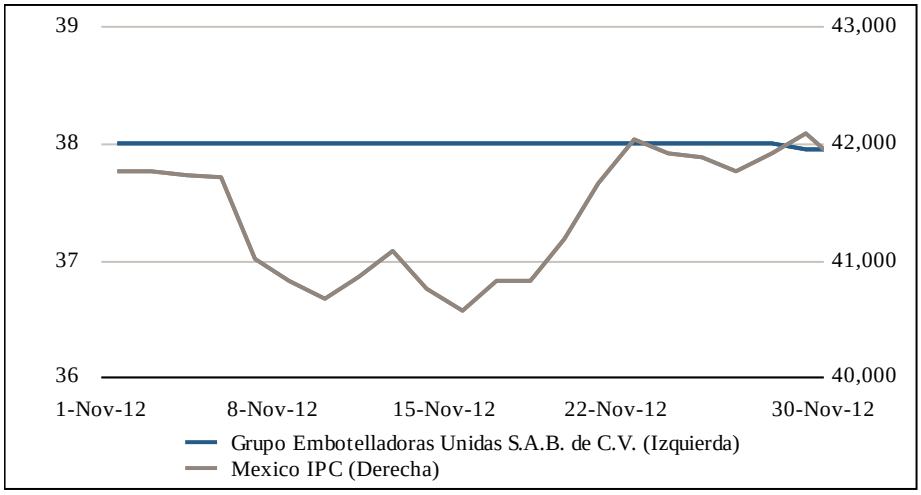
Al 30 de enero de 2012, el último precio de cierre reportado para nuestras acciones en la BMV fue de Ps.39.50 por Acción (EU$3.10), al tipo de cambio de Ps.12.74 por Dólar publicado por el Banco de México, el 30 de enero de 2013. El valor menor de nuestra Acción en relación a los niveles históricos que ha mostrado, refleja la división (*split*) de Acciones, aprobada el 30 de abril de 2012, surtiendo sus efectos el 15 de octubre de 2012.

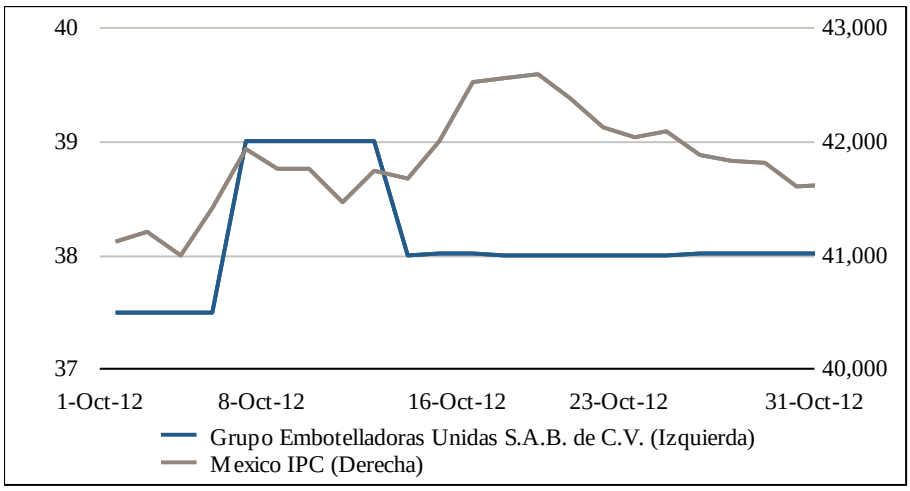
	Índice Mexicano de Precios y Cotizaciones	
	Mínimo	**Máximo**
2005	11,739.99	18,054.03
2006	16,653.15	26,448.32
2007	25,783.04	32,836.12
2008	16,868.66	32,095.04

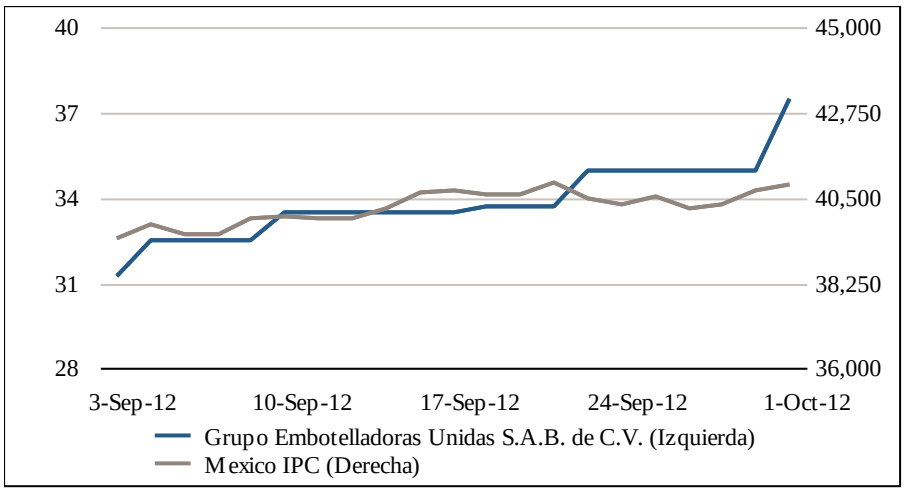
	Índice Mexicano de Precios y Cotizaciones	
	Mínimo	**Máximo**
2009	16,929.80	32,626.29
2010	30,368.08	38,550.79
2011	31,715.78	38,696.24
2012:		
Enero	36,548.56	37,680.06
Febrero.....	37,709.65	38,242.28
Marzo.....	37,487.63	39,521.24
Abril.....	38,849.08	39.924.93
Mayo.....	36,875.33	40,045.51
Junio	37,035.75	40,199.55
Julio	39,831.65	41,476.48
Agosto.....	39,421.65	41,096.44
Septiembre	39,549.43	40,941.31
Octubre	41,004.84	42,592.78
Noviembre	40,573.66	42,090.69
Diciembre	41,833.52	43,825.97
2013:		
Enero (hasta 30 de enero)	43,705.83	45,912.51

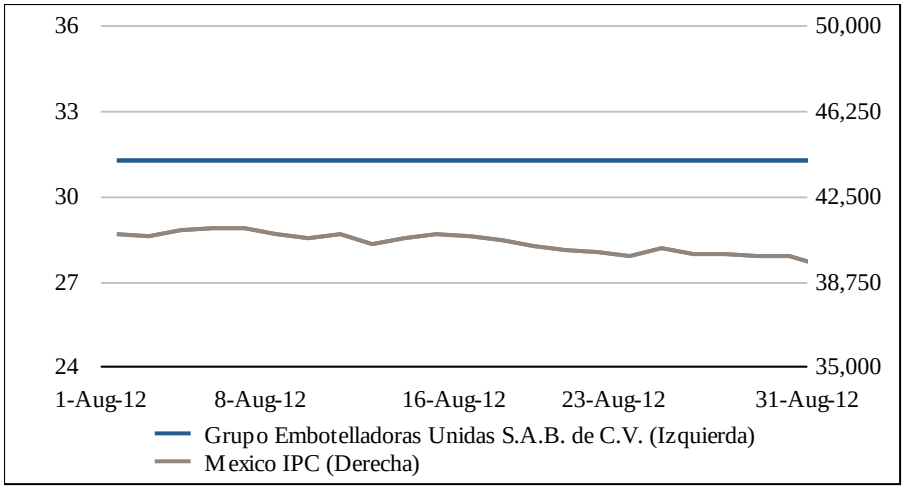
Fuente: *Factset*

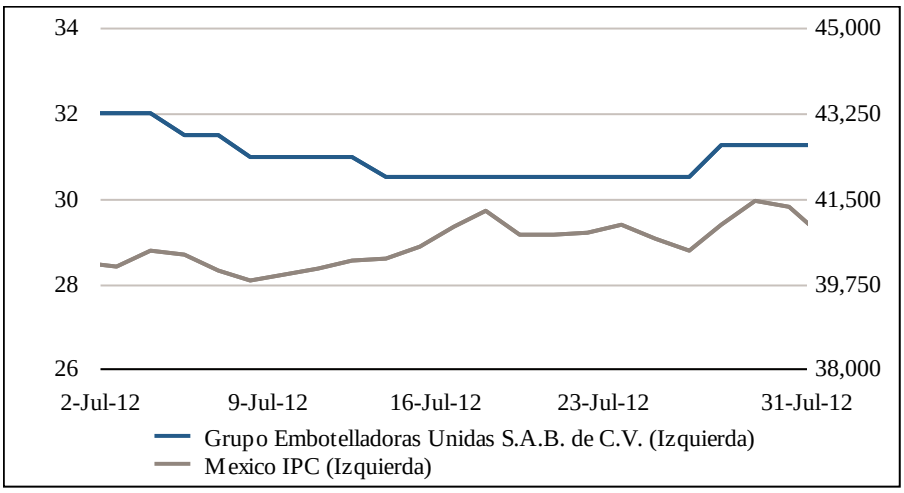


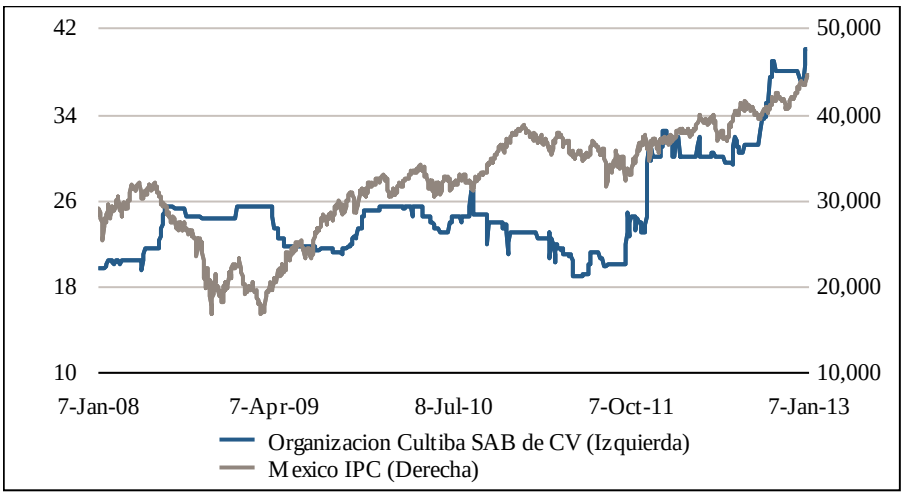



40
39
38
37
43,000
42,000
41,000
40,000
1-Oct-12
8-Oct-12
16-Oct-12
23-Oct-12
31-Oct-12
Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V. (Izquierda)
Mexico IPC (Derecha)


40
37
34
31
28
45,000
42,750
40,500
38,250
36,000
3-Sep-12
10-Sep-12
17-Sep-12
24-Sep-12
1-Oct-12
Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V. (Izquierda)
Mexico IPC (Derecha)


36
33
30
27
24
50,000
46,250
42,500
38,750
35,000
1-Aug-12
8-Aug-12
16-Aug-12
23-Aug-12
31-Aug-12
Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V. (Izquierda)
Mexico IPC (Derecha)





Tenedores de acciones

Dado que las acciones representativas del capital social de CULTIBA son objeto de cotización en la BMV, CULTIBA desconoce el número y porcentaje de tenencia de los actuales tenedores de sus acciones, salvo por las tenencias señaladas en la sección "Principales Accionistas y Accionistas Vendedores". Sin embargo, en la última asamblea de accionistas de CULTIBA, celebrada el 21 de noviembre de 2012, el Indeval informó que al 12 de noviembre de 2012 existían depositadas en dicha institución 635,411,330 acciones representativas del capital social de CULTIBA, las cuales correspondían a la totalidad de las acciones con derecho a voto a dicha fecha, distribuidas entre 25 intermediarios. De dichos intermediarios, únicamente tres asistieron a la asamblea de accionistas anteriormente referida, junto con GAM y CONASA quienes asistieron directamente, y representaron en total el 90.93% del capital social en circulación de CULTIBA. Para acreditar su posición los intermediarios y accionistas presentaron, entre otros documentos, un reporte de posición de valores al 12 de noviembre de 2012

Suspensiones

No han ocurrido suspensiones en la negociación de los valores de CULTIBA en los últimos 3 (tres) ejercicios.

INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

Las siguientes tablas presentan nuestra información financiera histórica seleccionada a las fechas y para cada uno de los períodos que se indican. Esta información está calificada en su integridad mediante referencia a, y deberá leerse junto con las secciones "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación" y nuestros estados financieros incluidos en este Prospecto.

La información financiera seleccionada al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y para los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010, y 2009 se deriva de nuestros estados financieros auditados contenidos en este Prospecto, que han sido preparados de conformidad con las NIFs Mexicanas. La información financiera seleccionada al 30 de septiembre de 2012 y para el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 y 2011 se deriva de nuestros estados financieros internos no auditados que también se acompañan a este Prospecto y que han sido preparados de conformidad con las IFRS. Ver "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación – Transición a IFRS".

Hemos llevado a cabo dos operaciones de integración de negocios que aumentaron de manera significativa el tamaño y proyección de nuestra compañía. La primera de ellas, se llevó a cabo el 1° de mayo de 2011 con GAM y CONASA para ingresar al negocio del azúcar, y la segunda, se realizó el 30 de septiembre del mismo año con PBC y Grupo Gatorade México con el objetivo de expandir nuestro negocio de bebidas. Por ello, los resultados de nuestras operaciones no son totalmente comparables.

Nuestros estados financieros internos no auditados incluyen, en nuestra opinión, todos los ajustes que consideramos necesarios para presentar razonablemente los resultados de nuestras operaciones y condición financiera por los periodos indicados. Nuestros resultados para el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 no es necesariamente indicativo de los resultados que pueden esperarse para el 31 de diciembre de 2012. El tipo de cambio utilizado en la conversión de Pesos a Dólares en las siguientes tablas fue determinado por referencia al tipo de cambio publicado por el Banco de México, el 28 de septiembre de 2012,que fue de Ps.12.87 por cada Dólar. Las conversiones del tipo de cambio incluidas en este Prospecto se presentan únicamente para conveniencia del lector y no deberán interpretarse como declaraciones en el sentido de que los montos en Pesos realmente representan los montos en Dólares presentados o que puedan ser convertidos a Dólares al tipo de cambio indicado en las fechas mencionadas en el presente Prospecto o a cualquier otro tipo de cambio.

CULTIBA

La siguiente información financiera de CULTIBA hasta y por los años concluidos el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 derivan de los estados financieros anuales dictaminados consolidados incluidos en este Prospecto, y hasta el 30 de septiembre de 2012 y por los periodos de nueve meses que concluyeron el 30 de septiembre de 2012 y 2011, se derivan de los estados financieros internos no dictaminados consolidados incluidos en este Prospecto. Los estados financieros internos de CULTIBA han sido elaborados tomando en consideración las mismas bases que para los estados financieros auditados, y en nuestra opinión, incluyen todos los ajustes que consideramos necesarios para presentar en forma adecuada los resultados de operación y condición financiera hasta y por los periodos indicados. Los resultados de CULTIBA por el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, no son necesariamente indicativos de los resultados de operación proyectados para el año que concluirá el 31 de diciembre de 2012.

IFRS	**Por el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012**	**Por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre**

	(en millones de EU$)	(en millones de Ps.)	2012 (en millones de EU$)	2012 (en millones de Ps.)	2011 (en millones de Ps.)
Datos del Estados de Resultados					
Ventas netas	2,443.5	31,448.1	1,891.7	24,346.1	7,877.4
Costo de Ventas	(1,512.4)	(19,465.0)	(1,142.8)	(14,707.5)	(4,431.5)
Utilidad Bruta	931.1	11,983.1	748.9	9,638.6	3,445.9
Gastos administrativos y de venta	(921.6)	(11,860.3)	(708.0)	(9,112.5)	(3,480.7)
Otros gastos netos[1]	4.2	54.3	17.5	225.1	(84.4)
Resultado integral de financiamiento	(28.4)	(367.2)	(22.4)	(287.8)	(79.9)
Participación en pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	4.4	56.2	3.9	50.6	(29.1)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos sobre la renta	(10.3)	(133.9)	39.9	514.1	(228.2)
Impuestos sobre la renta	40.6	523.1	22.2	285.3	65.6
Utilidad (pérdida) neta consolidada	30.3	389.2	62.1	799.4	(162.7)
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria	0.04	0.58	0.08	0.97	(0.34)
Promedio de acciones en circulación	635,411,330	635,411,330	635,411,330	635,411,330	513,634,312
Estado de Posición Financiera					
Activos:					
Efectivo y equivalentes de efectivo			70.3	905.3	1,184.7
Cuentas por cobrar, total[3]			287.5	3,700.0	3,396.1
Inventarios, neto			159.5	2,053.0	1,883.8
Otros activos a corto plazo			54.8	705.9	399.7
Total activo circulante			572.1	7,364.1	6,864.3
Cuentas por cobrar de largo plazo, total[3]			10.8	139.4	142.8
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto			1,124.9	14,477.4	13,912.7
Crédito Mercantil			236.3	3,041.6	3,090.3
Intangibles y otros activos, neto			355.4	4,574.6	4,698.5
Otros activos de largo plazo			58.1	747.6	1,489.6
Total activos			2,357.6	30,344.6	30,198.1
Pasivos y capital contable:					
Préstamos bancarios			158.4	2,038.4	5,589.3
Cuentas por pagar, total			338.2	4,354.6	3,763.0
Total de pasivo circulante			496.6	6,393.0	9,352.3
Deuda a largo plazo, total			374.7	4,822.2	1,181.7
Otros pasivos a largo plazo			232.7	2,995.4	4,059.1
Total pasivos			1,104.0	14,210.9	14,593.0
Capital contable			1,253.6	16,134.2	15,605.0
Datos financieros ajenos a NIFs					
EBITDA Ajustado[4]	168.5	2,168.7	163.7	2,107.8	529.1

NIFs	Por los años terminados el 31 de diciembre de,			
	2011	**2011**	**2010**	**2009**

	(en millones de EU$)		(en millones de Ps.)	
Datos del Estado de Resultados				
Ventas netas	1,160.3	14,932.6	8,603.0	8,472.9
Costo de ventas	(641.8)	(8,260.3)	(3,967.7)	(3,715.4)
Utilidad bruta	518.5	6,672.3	4,635.4	4,757.5
Gastos administrativos y de venta	(543.4)	(6,993.6)	(4,559.8)	(4,226.5)
Utilidad (pérdida) de operación	(24.9)	(321.3)	75.6	531.0
Otros ingresos (gastos), neto[(1)]	(1.5)	(19.4)	(13.9)	(28.5)
Resultado integral de financiamiento[(1)]	(30.7)	(394.5)	(84.4)	(94.7)
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(2.0)	(25.2)	(5.8)	(10.0)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos sobre la renta	(59.1)	(760.4)	(28.5)	397.7
Impuestos sobre la renta	15.2	195.2	7.5	(121.0)
Utilidad (pérdida), neta	(43.9)	(565.2)	(21.1)	276.8
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria	(0.07)	(0.86)	(0.07)	0.57
Promedio de acciones en circulación	544,773,690	544,773,690	351,311,894	352,555,266
Datos del Balance General				
Activos:				
Efectivo y equivalente de efectivo	40.4	520.2	84.7	90.4
Cuentas por cobrar, total[(3)]	226.4	2,914.0	537.9	313.7
Inventarios, neto	133.6	1,718.9	385.0	525.3
Otros activos a corto plazo	36.7	471.9	2.0	12.5
Total activo circulante	437.1	5,625.0	1,009.6	941.9
Cuentas por cobrar a largo plazo, total[(3)]	58.0	746.7	0	0
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,113.7	14,333.3	4,545.0	4,448.5
Crédito mercantil	235.5	3,030.6	466.0	466.0
Intangibles y otros activos, neto	351.7	4,526.6	351.6	288.1
Otros activos de largo plazo	58.7	756.0	100.2	121.2
Total activos	2,254.7	29,018.0	6,472.5	6,265.8
Pasivos y capital contable:				
Préstamos bancarios	373.3	4,804.8	737.5	324.0
Cuentas por pagar, total	301.1	3,874.7	834.0	765.5
Total de pasivo circulante	674.4	8,679.5	1,571.5	1,080.5
Deuda a largo plazo, total	90.4	1,162.8	750.0	750.0
Otros pasivos a largo plazo	301.2	3,876.5	620.5	731.3
Total del pasivo	1,066.0	13,718.8	2,942.1	2,561.7
Capital contable	1,188.7	15,299.2	3,530.4	3,704.0
Datos financieros ajenos a NIFs				
EBITDA Ajustado[(4)]	56.6	728.0	743.7	1,168.4

(1) Conforme a IFRS, el efecto neto en las variaciones de tipo cambiario en nuestros actives y pasivos se refleja en Otros ingresos (gastos), neto. Conforme a NIFs, dicho efecto se refleja en Resultado integral de financiamiento denominado en moneda extranjera.

(2) Las cantidades de los dividendos descritos anteriormente han sido ajustadas para reflejar la división de 2 a 1 de las acciones, la cual fue aprobada el 30 de abril de 2012 y surtió efectos el 15 de octubre de 2012. Véase la sección "Presentación de la Información Financiera y Otra Información – División de Acciones (*Stock Split*)".

(3) Incluye las cuentas por cobrar entre partes relacionadas, incluyendo una cuenta por cobrar respecto de una contraprestación pagadera a Grupo GEPP a cargo de una afiliada de *PepsiCo* en relación con nuestras operaciones de combinación de negocios con PBC y Grupo Gatorade México. Esta cuenta por cobrar consiste de tres pagos iguales de EU$50 millones cada uno, el primero y segundo de los cuales se realizaron el 30 de septiembre de 2011 y 2012, respectivamente. El tercer pago debe realizarse el 30 de septiembre de 2013. Para más información, ver "Operaciones Recientes de Integración de Negocios."

(4) Calculamos el EBITDA Ajustado como ingreso (pérdida) más (1) depreciación y amortización, (2) otros ingresos (gastos) neto, (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos sobre la renta. Sumamos otros ingresos (gastos) neto, porque, conforme a IFRS este

rubro se refiere principalmente a los efectos no en efectivo de las variaciones de tipo cambiario en nuestros activos y pasivos denominados en moneda extranjera. Cuando preparábamos nuestros estados financieros conforme a NIFs, calculábamos el EBITDA Ajustado como ingreso (pérdida) de operación, más (1) depreciación y amortización; (2) otros ingresos (gastos), neto; (3) resultado integral de financiamiento; y (4) impuestos sobre la renta. Conforme a las NIFs, los efectos de la variación de tipo cambiario se registraban en resultado integral de financiamiento. El EBITDA Ajustado no debe considerarse como una medida financiera sustituta de la utilidad (pérdida) neta o un indicador de desempeño operativa o de flujos de efectivo o como una medida de liquidez. El EBITDA Ajustado presentado en este prospecto puede no es comparable con el de otras compañías. A continuación se presenta una reconciliación de nuestra utilidad (pérdida) neta a EBITDA Ajustado:

IFRS	**Por el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012**		**Por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de,**		
			2012	**2012**	**2011**
	(en millones de EU$)	**(en millones de Ps.)**	**(en millones de EU$)**	**(en millones de Ps.)**	
Utilidad (pérdida) de operaciones	30.3	389.2	62.1	799.4	(162.7)
Depreciación y amortización	154.6	1,989.7	118.9	1,531.1	593.1
Otros ingresos (gastos), neto	(4.2)	(54.3)	(17.5)	(225.1)	84.4
Resultado integral de financiamiento	28.4	367.2	22.4	287.8	79.9
Impuesto sobre la renta	(40.6)	(523.1)	(22.2)	(285.3)	(65.6)
EBITDA Ajustado	168.5	2,168.7	163.7	2,107.8	529.1

NIFs	**Por los años terminados el 31 de diciembre de,**			
	2011	**2011**	**2010**	**2009**
	(en millones de EU$)		**(en millones de Ps.)**	
Utilidad (pérdida) de operaciones	(43.9)	(565.2)	(21.1)	276.8
Depreciación y amortización	83.5	1,074.5	673.9	647.5
Otros ingresos (gastos), neto	1.5	19.4	13.9	28.5
Resultado integral de financiamiento	30.7	394.5	84.4	94.7
Impuesto sobre la renta	(15.2)	(195.2)	(7.5)	121.0
EBITDA Ajustado	56.6	728.0	743.7	1,168.4

OPERACIONES RECIENTES DE INTEGRACIÓN DE NEGOCIOS

Operación de Integración de Negocios con GAM y CONASA

El 1º de mayo de 2011, adquirimos los negocios azucareros de nuestras afiliadas GAM y CONASA, a través de la fusión en y con CULTIBA de ciertas subsidiarias de GAM y CONASA, que eran las propietarias de dichos negocios azucareros. Con esta operación entramos al negocio azucarero. Como resultado de dicha fusión, todos los activos y pasivos de las subsidiarias de GAM y CONASA con las que nos fusionamos, que consistían principalmente de los activos y pasivos derivados de su negocio de producción de azúcar, fueron transmitidos a nuestra compañía a cambio de acciones de CULTIBA, de conformidad con lo siguiente: (1) los accionistas de GAM recibieron aproximadamente 34.03% de acciones de CULTIBA, después de dar efectos a la fusión, y (2) los accionistas de CONASA recibieron aproximadamente 7.67% de acciones de CULTIBA, después de dar efectos a la fusión (en ambos casos, previamente a la Oferta Global, objeto del presente Prospecto). Al momento de la fusión, las tres compañías (GAM, CONASA y CULTIBA) estaban controladas, directa e indirectamente, por el Sr. Juan I. Gallardo Thurlow, nuestro Presidente, Director General y accionista mayoritario.

Los activos y pasivos que fueron transmitidos a CULTIBA excluyeron: (1) los derechos derivados de una demanda interpuesta por GAM en contra del Gobierno Federal por la compensación recibida por la expropiación en 2001 del ingenio San Pedro e ingenio San Francisco, misma que fue resuelta mediante sentencia definitiva el 15 de julio del 2011 por el Octavo Tribunal Colegiado en materia administrativa, sin que GAM recibiera compensación alguna; y (2) pérdidas fiscales acumuladas de GAM con un valor estimado de Ps.441.6 millones.

La siguiente tabla contiene cierta información de GAM para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, conforme a las NIFs.

	Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010,	
	(en millones de EU$)	**(en millones de Ps.)**
Ventas netas	218.0	2,805.8
Ingresos (pérdidas) netas	25.8	332.2
EBITDA Ajustado	37.6	484.0

La siguiente tabla contiene cierta información de CONASA para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, conforme a las NIFs.

	Para el año terminado el 31 de diciembre de 2010,	
	en millones de EU$)	**(en millones de Ps.)**
Ventas netas	33.5	431.0
Ingresos (pérdidas) netas	1.0	12.6
EBITDA Ajustado	2.8	35.4

Operación de Integración de Negocios con PBC y Grupo Gatorade México

El 30 de septiembre de 2011, llevamos a cabo una serie de operaciones con *PepsiCo* y Polmex que dieron resultado a la integración de los negocios de bebidas de PBC y Grupo Gatorade México, con los de GEUSA; con el objetivo de crear la primera y única compañía de bebidas en México con cobertura nacional, bajo la denominación de Grupo GEPP. Previo a la consumación de esta operación con *PepsiCo*, PBC y Grupo Gatorade México, ambas subsidiarias de *PepsiCo*, constituían la totalidad de las operaciones de producción y venta de bebidas de *PepsiCo* en México (considerando para estos efectos la participación del 27.6% que tenía *PepsiCo* en GEUSA). Dichas operaciones y negocios de bebidas son ahora propiedad de Grupo GEPP. La participación accionaria de GEUSA, antes de dar efectos a la combinación de los negocios de bebidas antes mencionados, estaba distribuida de la siguiente manera: CULTIBA con 72.4% y *PepsiCo* con 27.6%. Después de dar efectos a la combinación de los negocios de bebidas antes mencionados, la participación accionaria de Grupo GEPP está distribuida de la siguiente manera: CULTIBA con 51%, Polmex con 29%, y *PepsiCo* con 20%.

Como parte de las operaciones de integración de los negocios de PBC, Grupo Gatorade México y GEUSA; CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex y sus respectivas afiliadas celebraron un contrato de suscripción conforme al cual, a cambio de acciones ordinarias representativas del capital de GEUSA, y sujeto a ciertos ajustes de precio posteriores al cierre, (1) CULTIBA, indirectamente a través de dos Subsidiarias, realizó una aportación de capital en efectivo a GEUSA equivalente a EU$220.0 millones; (2) Polmex realizó una aportación de capital en efectivo a GEUSA equivalente a EU$315.0 millones; y (3) una afiliada de *PepsiCo* realizó una aportación de capital a GEUSA equivalente a EU$90.0 millones, a través de la cesión de un pagaré suscrito por Grupo GEPP a favor de una afiliada de *PepsiCo*, el cual fue capitalizado el 30 de septiembre de 2011 y, asimismo, se obligó a pagar una prima por suscripción de acciones por la cantidad total de EU$150.0 millones en efectivo a GEUSA, pagadera en tres exhibiciones anuales iguales.

Algunas afiliadas de *PepsiCo* y Grupo GEPP, también celebraron un contrato de compraventa conforme al cual Grupo GEPP adquirió el 100% de las partes sociales de PBC por un precio total de compra de EU$290.0 millones. Conforme a este contrato de compraventa, Grupo GEPP también aportó la cantidad de EU$200.0 millones a PBC, misma que PBC utilizó para adquirir una cuenta por cobrar a su cargo y a favor de una afiliada de *PepsiCo*. Asimismo, afiliadas de *PepsiCo* y GEUSA celebraron un contrato de compraventa conforme al cual Grupo GEPP adquirió el 100% de las partes sociales representativas del capital social de Grupo Gatorade México, por un precio total de comprar, de EU$135.0 millones, de los cuales EUS$90.0 millones fueron pagados, a través de un pagaré el 30 de septiembre de 2011. El precio de compraventa conforme a ambos contratos estuvo sujeto a ajustes posteriores al cierre, que fueron determinados el 18 de junio de 2012.

PepsiCo es una compañía líder de alimentos, botanas y bebidas cuyas marcas son reconocidas en más de 200 países, incluyendo México. Su negocio de bebidas fabrica, vende y distribuye concentrados de bebidas, jarabes para sodas y productos terminados, de diversas marcas, a embotelladores autorizados, distribuidores independientes y minoristas.

Polmex es una afiliada de Empresas Polar, S.A., una empresa controlada por la Familia Mendoza en Venezuela. Su subsidiaria, Pepsi-Cola Venezuela, S.A., en la que *PepsiCo* es titular de 30% de las acciones, produce y distribuye bebidas carbonatadas y no carbonatadas, y es la compañía líder de bebidas en Venezuela.

Contrato de Co-inversión con PepsiCo y Polmex

Simultáneamente a la operación antes descrita, CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex celebraron un contrato de co-inversión, que remplazó y dejó sin efectos el contrato de co-inversión anterior celebrado entre CULTIBA y *PepsiCo*.

Asuntos de Gobierno Corporativo

Conforme al contrato de co-inversión, las partes han acordado, entre otras cosas, los siguientes asuntos respecto de Grupo GEPP:

- **Gobierno Corporativo de Grupo GEPP**

  - Sustancialmente todas las decisiones de los accionistas requieren de la aprobación de los titulares de por lo menos 65% de las acciones de Grupo GEPP, o, en caso de que la Asamblea de Accionistas apruebe la emisión de acciones representativas del capital social de Grupo GEPP, sin derecho a voto (siempre y cuando, el Consejo de Administración determine que Grupo GEPP requiere de capital adicional, dicho capital adicional haya sido previsto en el plan operativo anual, Grupo GEPP no cuente con el mismo y la contratación de deuda adicional traería como resultado que el índice de apalancamiento Deuda/EBITDA exceda de 2.5 veces), en cuyo caso se requiere la aprobación de los accionistas que sean titulares de por lo menos 60% de las acciones en circulación, representativas del capital social de Grupo GEPP. Los asuntos que están reservados a la aprobación de la Asamblea de Accionistas incluyen, entre otros, los siguientes: (i) fusiones o contratos de co-inversión que involucren a Grupo GEPP o sus subsidiarias, salvo que se trate de fusiones o contratos de co-inversión entre Grupo GEPP y/o sus subsidiarias; (ii) la expansión de su negocio y el de sus subsidiarias fuera de México o incursionar en un negocio que no esté relacionado con el negocio de bebidas; (iii) la emisión de acciones o derechos de cualquier clase para adquirir acciones representativas del capital social de Grupo GEPP o de sus subsidiarias; (iv) cambios en la política de dividendos; (v) reformas a nuestros estatutos sociales, u otros documentos organizacionales de Grupo GEPP o de sus subsidiarias; y (vi) el inicio de algún procedimiento de disolución, liquidación o quiebra por parte de Grupo GEPP o de sus subsidiarias.

  - El Consejo de Administración de Grupo GEPP está integrado por ocho consejeros, de los cuales solamente cuatro son designados por nosotros. Algunos asuntos están sujetos a la aprobación del Consejo de Administración y requieren del voto de por lo menos seis consejeros. A continuación se presenta una lista enunciativa, más no limitativa, de dichos asuntos: (i) la aprobación del plan operativo anual y el presupuesto de Grupo GEPP; (ii) la designación del Presidente del Consejo de Administración; (iii) la designación o remoción del Director General y Director de Finanzas y la determinación de la compensación de cada uno de dichos funcionarios; (iv) las inversiones de capital o la enajenación de activos que excedan de ciertos límites; (v) la contratación de deuda que exceda de ciertos límites; (vi) la celebración de contratos fuera del curso ordinario del negocio de Grupo GEPP que excedan de ciertos límites; y (vii) la designación de auditores independientes y asesores legales. Asimismo, la celebración de operaciones con partes relacionadas deberá ser aprobada por el voto afirmativo de todos los consejeros que no tengan interés en dichas operaciones. El Presidente del Consejo de Administración de Grupo GEPP es nuestro accionista mayoritario, el Sr. Juan I. Gallardo Thurlow, y el Director General de Grupo GEPP es el Sr. Miguel Antonio Antor Bravato.

  - Nuestra representación en el Consejo de Administración de Grupo GEPP será reducida cuando ocurra cualquiera de los siguientes eventos: (1) si *PepsiCo* y/o Polmex ejercen su opción para adquirir de nosotros 11% de las acciones de Grupo GEPP con derecho a voto en circulación, en cuyo caso el número de miembros que integran el Consejo de Administración de Grupo GEPP aumentará a diez consejeros y continuaremos teniendo derecho de designar a cuatro de ellos; y (2) en caso de que se presente un cambio de control en CULTIBA (según se describe más abajo en la sección "Cambio de Control que afecte a CULTIBA o Polmex"), en cuyo caso tendremos derecho de designar únicamente a dos miembros del Consejo de Administración de Grupo GEPP. Adicionalmente, si vendemos nuestras acciones de Grupo GEPP a un tercero, el comprador únicamente tendrá derecho a designar a dos miembros del Consejo de Administración.

- **Política de dividendos**

  - Conforme al contrato de co-inversión los accionistas de Grupo GEPP acordaron que está sujeto a la disponibilidad del flujo de caja y según lo determine el Consejo de Administración de Grupo

GEPP, se distribuirán dividendos anuales equivalentes a 33% de los ingresos netos consolidados (*consolidated net income*) de Grupo GEPP y sus subsidiarias del ejercicio fiscal inmediato anterior, en su caso, sujeto a los requerimientos legales y restricciones contractuales aplicables. No podemos asegurar que las partes en el contrato de co-inversión no cambiarán esta política de dividendos en el futuro.

- **Restricciones sobre transmisiones de acciones de Grupo GEPP**

  - Todas las transmisiones de acciones de Grupo GEPP están restringidas hasta el 30 de septiembre de 2017, sujeto hasta esa fecha a la aprobación unánime de todas las partes del contrato de co-inversión.

  - Después del periodo de seis años contado a partir del 30 de septiembre de 2011, es decir, a partir del 30 de septiembre de 2017, los accionistas que son partes del contrato de co-inversión gozarán de un derecho de preferencia respecto de cualquier transmisión de acciones. En el caso de que dicho derecho no sea ejercido, las transmisiones de acciones estarán permitidas únicamente si el comprador potencial cumple con ciertos requisitos y sujeto a algunas otras limitaciones. En caso de realizarse una venta de acciones a un tercero conforme a lo anterior, tendremos el derecho de proponer ciertos compradores adicionales a *PepsiCo* y Polmex. Si deseamos vender nuestras acciones a un comprador potencial que no hubiere sido aprobado por *PepsiCo*, tanto *PepsiCo* comoPolmex tendrán un derecho preferencia adicional para adquirirlas.

- **Opción para adquirir el 11% de la participación en Grupo GEPP**

  - CULTIBA ha otorgado a *PepsiCo* y a Polmex la opción, ejercible dentro de los doce meses siguientes al 30 de septiembre de 2016, para adquirir de CULTIBA el 11% de las acciones de Grupo GEPP con derecho a voto que estén en circulación en ese momento, a un precio equivalente al valor justo de mercado de dichas acciones. *PepsiCo* y Polmex tienen la facultad para determinar entre ellos el porcentaje de la opción a ser ejercida por cada uno de ellos. El precio justo de mercado de nuestras acciones en Grupo GEPP será determinado de conformidad con lo acordado por CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex en el contrato de co-inversión, con procedimientos y reglas específicas, por tres bancos de inversión (el primero designado por nosotros, el segundo designado conjuntamente por *PepsiCo* y Polmex, y el tercero designado por los otros dos bancos). En caso de que la opción sea ejercida por *PepsiCo* y/o Polmex, la compraventa del 11% de las acciones de Grupo GEPP propiedad de CULTIBA deberá completarse 30 días después de que el precio justo de mercado sea determinado (considerando cualesquier periodo de tiempo adicional que sea necesario para obtener las aprobaciones regulatorias correspondientes).

- **Cambio de control que afecte a CULTIBA o Polmex**

  - En el caso de un cambio de control en CULTIBA o Polmex (en este último caso, siempre y cuando Polmex haya ejercido la opción descrita en la sección anterior, "Opción para adquirir 11% de la participación en Grupo GEPP"), los otros socios conforme al contrato de co-inversión tendrán el derecho de adquirir la totalidad de las acciones de Grupo GEPP que sean propiedad de CULTIBA o de Polmex, según corresponda, a un precio equivalente al valor justo de mercado de dichas acciones en ese momento, según lo determinen bancos de inversión designados para dicho efecto, de conformidad con los procedimientos y principios establecidos en el contrato de co-inversión.

  - Un cambio de control en CULTIBA ocurrirá si (1) el Sr. Juan Gallardo Thurlow, actual accionista mayoritario de CULTIBA, junto con su familia inmediata, deja de ser el titular, directa o indirectamente, de las acciones de CULTIBA que representen por lo menos 35% de las acciones en circulación, o de cualquier forma dejen de controlar por lo menos 35% de los derechos de voto

respecto de las acciones de CULTIBA; o (2) que un solo accionista de CULTIBA, o un grupo de accionistas de CULTIBA actuando en forma concertada (distintos del Sr. Juan Gallardo Thurlow y su familia inmediata) y que no haya sido previamente aprobado tanto por *PepsiCo* como por Polmex, adquiera 35% o más de las acciones de CULTIBA en circulación, o de cualquier forma controle 35% o más de los derechos de voto respecto de las acciones de CULTIBA y al mismo tiempo el Sr. Juan Gallardo Thurlow, junto con su familia inmediata, deje de ser el propietario, directa o indirectamente, de más del 50% de las acciones en circulación de CULTIBA, o de cualquier forma deje de controlar más del 50% de los derechos de voto respecto de las acciones de CULTIBA.

- Un cambio de control en Polmex ocurrirá si: Bebidas Polar, C.A. ("Controladora Polar") y/o sus afiliadas controladoras, dejan de ser el titulares, directa o indirectamente, de las acciones de Polmex que representen por lo menos el 51% de las acciones con derechos de voto de Polmex; o dejan de controlar, directa o indirectamente, por lo menos el 51% de las acciones de Polmex en circulación. En caso de una expropiación de los activos, negocios o acciones de Controladora Polar, por parte de una entidad gubernamental, no se considerará que ocurrió un cambio de control en Polmex, siempre y cuando las personas que son titulares de y controlan a Controladora Polar a la fecha de celebración del contrato de co-inversión continúen teniendo el contrato de Polmex y el derecho de votar las acciones representativas del capital social de Grupo GEPP que son propiedad de Polmex.

- **Aportaciones de capital**

  - Grupo GEPP podrá emitir acciones adicionales sujeto a la aprobación de los accionistas que sean titulares de por lo menos el 65% de las acciones representativas del capital social de Grupo GEPP. Asimismo, Grupo GEPP podrá emitir nuevas acciones sin derecho a voto con la aprobación de los demás accionistas que son partes del convenio de accionistas, que sean titulares de por lo menos el 60% de las acciones de Grupo GEPP, si se dan las siguientes condiciones: si el Consejo de Administración de Grupo GEPP determina que Grupo GEPP requiere de capital adicional, dicho aumento de capital está contemplado en el plan operativo anual de Grupo GEPP y no existe otra fuente de la cual pueda obtenerse dicho financiamiento y la contratación de deuda adicional por parte de Grupo GEPP resultaría en un índice de apalancamiento (Deuda/EBITDA) que excedería de 2.5 veces. Estas acciones sin derecho a voto serían emitidas a su valor justo de mercado, según sea determinado por un banco de inversión designado por el Consejo de Administración de Grupo GEPP. Las acciones sin derecho de voto emitidas de conformidad con lo anterior a favor de cualquiera de los accionistas que son parte del contrato de co-inversión, se convertirán en acciones con derecho a voto de Grupo GEPP sobre una base uno a uno, si CULTIBA o Polmex, según corresponda, venden sus acciones en Grupo GEPP a un tercero, o al ejercer cualquiera de los socios del contrato de co-inversión su derecho para adquirir la totalidad de las acciones de CULTIBA o de Polmex en Grupo GEPP al verificarse un cambio de control en CULTIBA o un cambio de control en Polmex, según corresponda (en el último caso, siempre y cuando Polmex haya ejercido previamente la opción de conformidad con lo descrito en la sección "Opción para adquirir el 11% de la participación en Grupo GEPP", previamente).

- **Restricciones sobre competencia con el negocio de bebidas de Grupo GEPP en México**

  - Si cualquiera de los accionistas de Grupo GEPP, es decir, CULTIBA, *PepsiCo* o Polmex, desea adquirir cualesquier negocio relacionado con el embotellado, distribución o venta de bebidas no alcohólicas en México, de manera directa o indirecta, en cualquier carácter, de forma alguna distinta que a través de Grupo GEPP y sus subsidiarias, entonces estará obligado a ofrecer primero la oportunidad adquirir el negocio a Grupo GEPP. Si Grupo GEPP determina que no desea adquirir dicho negocio de embotellado, distribución o venta de bebidas no alcohólicas en México, el accionista interesado en la oportunidad podrá adquirir dicho negocio. Si Grupo GEPP desea

llevar a cabo la adquisición de un negocio existente tanto dentro como fuera de México, Grupo GEPP solamente tendrá primero la oportunidad respecto del negocio en México y de buena fe negociará los términos en los cuales se hará una oferta conjunta para el negocio en México por parte de Grupo GEPP y la parte en el contrato de co-inversión que esté interesada.

Asuntos Comerciales

El contrato de co-inversión regula términos comerciales específicos entre Grupo GEPP y *PepsiCo*, incluyendo, entre otros, los siguientes:

- **Licencia, precio del concentrado, compras de materia prima y preferencia en las compras de azúcar**

  - *PepsiCo* ha otorgado a Grupo GEPP una licencia sobre los derechos de uso de las marcas internacionales *PepsiCo*, sujeto a la firma de contratos exclusivos de licencia y embotellado por parte de Grupo GEPP, conforme a los cuales, entre otras cosas, Grupo GEPP deberá comprar a *PepsiCo*, o a un proveedor seleccionado por éste, todo el concentrado para la producción de bebidas *PepsiCo*. El precio de compra de concentrado para bebidas *PepsiCo* está calculado con base en porcentajes específicos del precio de venta de los productos *PepsiCo* que son vendidos por Grupo GEPP y sus subsidiarias a minoristas. Grupo GEPP tiene el derecho de decidir sobre las compras de otras materias primas necesarias para la producción de bebidas bajo dichas marcas.

  - *PepsiCo* también ha convenido en otorgar a Grupo GEPP una licencia sobre los derechos de uso de las marcas locales *PepsiCo* (*i.e.*, *Casera*, *Rey*, *O-Key*, *Vita*, *Power Punch y Kas*), sujeto a ciertas condiciones, entre otros, al cumplimiento de Grupo GEPP de los requerimientos de calidad de *PepsiCo* para la producción de estos productos. Grupo GEPP tiene el derecho de determinar los proveedores de materia prima, incluyendo el concentrado, para estas marcas.

  - Grupo GEPP se reservó todos los derechos y obligaciones respecto de sus marcas y las marcas de terceros, incluyendo la elección de proveedores de materia prima, tales como concentrado, así como los gastos de mercadotecnia. Por lo que respecta a las marcas de terceros, los derechos y obligaciones de Grupo GEPP están sujetos a los acuerdos comerciales entre Grupo GEPP y los terceros relevantes.

  - En relación con las compras de azúcar por parte de Grupo GEPP y sus Subsidiarias, los accionistas de Grupo GEPP acordaron que se le dará preferencia a las afiliadas de CULTIBA dedicadas al negocio azucarero, sobre otros terceros que ofrezcan azúcar para su venta, en los mismos términos o términos menos favorables.

- **Fondo de cooperación**

  - Conforme al contrato de co-inversión, los accionistas de Grupo GEPP acordaron constituir un fondo de cooperación, con aportaciones a ser realizadas por *PepsiCo* y Grupo GEPP, principalmente para (i) la adquisición de hieleras, máquinas expendedoras, y otros equipos relacionados, que estén identificados con las marcas de *PepsiCo*, y (ii) para la comercialización de las marcas *PepsiCo* en México (por ejemplo, radio y televisión, estudios de mercado, eventos promocionales y publicidad en medios impresos), de conformidad con los acuerdos anuales de cooperación a ser celebrados entre *PepsiCo* y Grupo GEPP. Las respectivas aportaciones a ser realizadas por *PepsiCo* y Grupo GEPP se calcularán sobre la base de porcentajes específicos de los ingresos obtenidos por *PepsiCo* por sus ventas de concentrado para productos *PepsiCo* a Grupo GEPP y sus subsidiarias.

- **Nuevos contratos de embotellado**

- Grupo GEPP y *PepsiCo* celebraron nuevos contratos de embotellado, los cuales sustituyeron los contratos anteriores de embotellado entre Grupo GEPP y *PepsiCo*, y a través de los cuales se designa a Grupo GEPP y sus subsidiarias como los embotelladores exclusivos para producir, vender y distribuir productos *PepsiCo* en todo México, por tiempo indefinido. Conforme a estos contratos de embotellado, Grupo GEPP ha acordado no producir, vender o distribuir en México, en forma directa o indirecta, bebidas no alcohólicas en las mismas categorías de bebidas en la que participen los productos de *PepsiCo* autorizados, sin el consentimiento de *PepsiCo*, excepto por ciertos productos que no sean de *PepsiCo* especificados en el contrato de co-inversión. Para una descripción de los nuevos contratos de embotellado con *PepsiCo*, véase la sección "Negocio – Nuestro Negocio de Bebidas – Otra Información Relativa al Negocio de Bebidas de Grupo GEPP – Contratos de Embotellado con *PepsiCo*."

En caso que llegue a existir un desacuerdo, controversia o reclamación entre las partes del contrato de co-inversión, que derive o esté relacionada con el mismo, las partes deberán usar sus mejores esfuerzos para resolver el asunto en cuestión, en forma amigable y de una manera que sea justa y equitativa para ellas. Si las partes no fueren capaces de resolver la disputa, en forma amigable, en un plazo de treinta días contado a partir de alguna de las partes notifique a la otra que existe una disputa, la disputa se sujetará a arbitraje de conformidad con las reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional. No podemos asegurar que las partes llegarán a un acuerdo amigable, o en su caso, el sentido en el que se emita el laudo que derive del proceso de arbitraje, por lo que estarán sujetos a los tribunales de la ciudad de Nueva York, Estados Unidos de América. Los desacuerdos entre CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex podrían tener un efecto adverso en el negocio de Grupo GEPP.

INFORMACIÓN FINANCIERA *PRO FORMA* NO DICTAMINADA

Los siguientes estados de resultados y balances generales condensados *Pro forma* no dictaminados fueron preparados para ilustrar los efectos estimados de las operaciones de integración de negocios con ciertas subsidiarias de GAM y CONASA, consumada el 1° de mayo de 2011, y con PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011, hasta y por el año concluido el 31 de diciembre de 2011 y hasta y por el periodos de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011.

Nuestra administración es responsable de elaborar la información financiera combinada *Pro forma* no dictaminada y los ajustes que correspondan. Los ajustes *Pro forma* están basados en la información disponible y en ciertas presunciones que la administración considera razonables. Los estados financieros condensados *Pro forma* no dictaminados se presentan para fines ilustrativos únicamente y no son necesariamente indicativos de la utilidad (pérdida) de las actividades operativas o la condición financiera de la sociedad combinada que se hubiera logrado si las operaciones de integración de negocios con ciertas subsidiarias de GAM y CONASA, y con PBC y Grupo Gatorade México se hubieran concluido durante el periodo presentado, ni la información financiera condensada *Pro forma* no dictaminada son indicativos de los resultados de operación futuros o de la condición financiera de CULTIBA. Los estados financieros condensados *Pro forma* no dictaminados no reflejan ningún ahorro en costos u otras sinergias que podrían resultar de las operaciones de integración de negocios por un lado, con GAM y CONASA, y por otro, con PBC y Grupo Gatorade México.

Los estados financieros condensados *Pro forma* no dictaminados derivan de, y deberán leerse en conjunto con, los respectivos estados financieros históricos de cada una de CULTIBA, PBC, Grupo Gatorade México, GAM y CONASA, incluidos en este Prospecto.

Estado de resultados *Pro forma* No Dictaminado al 31 de diciembre de 2011 y al 30 de septiembre de 2011.

.

ESTADO DE RESULTADOS *PRO FORMA* 12 MESES TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 NIF

	CULTIBA	GAM	CONASA	PBG	GATORADE	SUMA	Ajustes *PRO FORMA*	Cifras *PRO FORMA*
Datos del estado de resultados								
Ventas netas	$ 14,932.6	$ 1,016.2	$ 294.5	$ 12,331.2	$ 2,091.6	$ 30,666.1	$ (855.3)	$ 29,810.8
Costo de ventas	(8,260.3)	(755.4)	(212.0)	(6,721.2)	(1,670.3)	(17,619.2)	819.4	(16,799.8)
Utilidad bruta	6,672.3	260.8	82.5	5,610.0	421.3	13,046.9	(35.9)	13,011.0
Gastos de operación	(6,993.6)	(137.4)	(28.9)	(5,386.8)	(393.2)	(12,939.9)	106.2	(12,833.7)
Utilidad (perdida) de operación	(321.3)	123.4	53.6	223.2	28.1	107.0	70.3	177.3
Otros ingresos (gastos) netos	(19.4)	(17.5)	1.0	50.4	5.8	20.3	(1.8)	18.5
Resultado integral de financiamiento	(394.6)	0.6	(0.8)	(603.7)	16.7	(981.8)	497.0	(484.8)
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(25.2)	1.6	-	-	-	(23.6)	-	(23.6)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	(760.5)	108.1	53.8	(330.1)	50.6	(878.1)	565.5	(312.6)
Impuestos sobre a la utilidad	195.2	(75.3)	(7.4)	(672.6)	3.5	(556.6)	(165.6)	(722.2)
Utilidad (pérdida) neta	$ (565.3)	$ 32.8	$ 46.4	$ (1,002.7)	$ 54.1	$ (1,434.7)	$ 399.9	$ (1,034.8)
Utilidad básica por acción	(0.86)							(1.04)
Acciones promedio en circulación	544,773,690							635,411,330

ESTADO DE RESULTADOS *PRO FORMA* 9 MESES TERMINADO EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2011 IFRS

	CULTIBA	GAM	CONASA	PBG	GATORADE	SUMA	Ajustes *PRO FORMA*	Cifras *PRO FORMA*
Datos del estado de resultados								
Ventas netas	$ 7,877.4	$ 1,016.2	$ 294.5	$ 12,331.2	$ 2,091.6	$ 23,610.9	$ (855.3)	$ 22,755.6
Costo de ventas	(4,431.5)	(755.4)	(212.0)	(6,721.2)	(1,670.3)	(13,790.4)	685.9	(13,104.5)
Utilidad bruta	3,445.9	260.8	82.5	5,610.0	421.3	9,820.5	(169.4)	9,651.1
Gastos de operación	(3,480.7)	(137.4)	(28.9)	(5,386.8)	(393.2)	(9,427.0)	214.7	(9,212.3)
Utilidad (perdida) de operación	(34.8)	123.4	53.6	223.2	28.1	393.5	45.3	438.8
Otros ingresos (gastos) netos	(84.4)	10.4	(1.2)	(2.0)	9.0	(68.2)	14.1	(54.1)
Resultado integral de financiamiento	(79.9)	(27.3)	1.4	(551.3)	13.5	(643.6)	497.0	(146.6)
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(29.1)	1.6	-	-	-	(27.5)		(27.5)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	(228.2)	108.1	53.8	(330.1)	50.6	(345.8)	556.4	210.6
Impuestos sobre a la utilidad	65.6	(75.4)	(7.4)	(672.6)	3.5	(686.2)	58.1	(628.1)
Utilidad (pérdida) neta	$ (162.6)	$ 32.7	$ 46.4	$ (1,002.7)	$ 54.1	$ (1,032.1)	$ 614.5	$ (417.6)
Utilidad básica por acción	(0.34)							(0.41)
Acciones promedio en circulación	513,634,312							635,411,330

Notas a los Estados Financieros Combinados *Pro forma* No Dictaminados

1. Descripción de las Recientes Operaciones de Integración de Negocios y Base de la Presentación

Descripción de la Operación de Integración de Negocios con GAM y CONASA

El 1° de mayo de 2011, consumamos la fusión de nuestro negocio con los negocios azucareros de GAM y CONASA, en la que, las nuevas subsidiarias recién constituidas de GAM y CONASA se fusionaron con CULTIBA, y (1) los accionistas de la subsidiaria de GAM recibieron 34.03% de acciones de CULTIBA, una vez que se le dio efectos a dicha fusión y (2) los accionistas de la subsidiaria de CONASA recibieron 7.67% de acciones de CULTIBA, una vez que se le dio efectos a dicha fusión (en ambos casos, previo a la Oferta Global). Al momento de la fusión, las tres compañías estaban controladas, directa e indirectamente, por el Sr. Juan Ignacio Gallardo Thurlow, nuestro Presidente, Director General y accionista de control.

Como resultado de la fusión, sustancialmente todos los activos y pasivos de GAM y CONASA, principalmente relacionados con la producción de azúcar, se transmitieron a nuestra sociedad combinada, excepto por (1) los derechos derivados de una demanda interpuesta por GAM en contra el Gobierno Mexicano impugnando la compensación derivada de la expropiación en 2001 del ingenio San Pedro y del ingenio San Francisco, misma que fue resuelta en forma definitiva el 15 de julio del 2011, por el Octavo Tribunal Colegiado en materia administrativa y derivada de la cual GAM no obtuvo ningún ingreso; y (2) las pérdidas fiscales acumuladas de GAM con un valor estimado de Ps.795.0 millones. Las mencionadas pérdidas fiscales acumuladas, no están reflejadas en el Balance General de GAM y, como consecuencia, no se han hecho los ajustes en relación a éstas en los estados financieros condensados *Pro forma* no dictaminados incluidos en el presente Prospecto.

A efecto de poder consumar la fusión con GAM y CONASA, el 9 de diciembre de 2010, CULTIBA aumentó su capital social mediante la emisión de 12,300,000 nuevas acciones, respecto de las cuales CULTIBA (i) otorgó a aquellos accionistas que no renunciaron al mismo, un derecho de suscripción preferente, a través del cual 10,019 acciones (equivalentes aproximadamente al 0.08% de las nuevas acciones), fueron suscritas por ciertos accionistas de CULTIBA, y (ii) llevó a cabo una oferta de intercambio por acciones de GAM, en la cual 9,584,539 acciones de CULTIBA (equivalentes aproximadamente al 77.92% de las nuevas acciones) fueron intercambiadas por 61,692,796 acciones de GAM, representativas de aproximadamente el 8.87% del capital social de GAM. El resto de las 2,705,442 acciones resultantes del aumento del capital social de CULTIBA (equivalentes aproximadamente al 22% de las nuevas acciones) fueron subsecuentemente canceladas. Posteriormente, el 1 de mayo de 2011, surtió efectos la fusión de las subsidiarias de nueva creación de GAM y CONASA en CULTIBA, así como un nuevo aumento de capital social en CULTIBA mediante el cual se emitieron 108,110,093 nuevas acciones a favor de GAM y 24,377,689 acciones a favor de CONASA. La fusión con CONASA no requirió el realizar una oferta de intercambio conforme bajo la legislación mexicana por no tratarse de una compañía pública. Asimismo, el 1° de mayo de 2011, CULTIBA incrementó su capital social mediante la emisión de 132,487,782 nuevas acciones, de las cuales 108,110,093 fueron suscritas por GAM y 24,377,689 acciones fueron suscritas por CONASA.

Nuestros accionistas decretaron un dividendo extraordinario, a razón de Ps.3.41 por acción, pagadero en efectivo o con acciones representativas del capital social de GAM que eran propiedad de CULTIBA antes de la fusión de nuestro negocio con el negocio de GAM, pero en este último caso sólo a aquellos accionistas de CULTIBA que manifestaron expresamente y por escrito su voluntad para recibir, en lugar de efectivo, acciones representativas del capital social de GAM. Dicho dividendo fue pagado el 29 de abril de 2011 y para hacer frente al pago del componente en efectivo del mismo, CULTIBA celebró un contrato de crédito a corto plazo con una línea de crédito de hasta Ps.200 millones. Mediante el pago del dividendo

antes referido CULTIBA se deshizo de la totalidad de las acciones representativas del capital social de GAM de las que era titular previo a la fusión.

Descripción de la Operación de Integración de Negocios con PBC y Grupo Gatorade México

El 30 de septiembre de 2011, CULTIBA celebró un contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex que combinó los negocios de bebidas de PBC y Grupo Gatorade México con el negocio de bebidas existente de GEUSA, subsistiendo esta última bajo la denominación de Grupo GEPP, con el objetivo de constituir la primera sociedad nacional de bebidas no alcohólicas de México. Anteriormente, PBC y Grupo Gatorade México, ambas Subsidiarias de *PepsiCo*, constituían todas las operaciones de *PepsiCo* en México (en conjunto con su anterior participación del 27.6% en el capital social de GEUSA). Estos negocios de bebidas son ahora controlados por GEUSA; y GEUSA, la cual había sido propiedad en 72.4% de CULTIBA y 27.6% de *PepsiCo*, es ahora propiedad de CULTIBA en un 51%, de Polmex en un 29% y de *PepsiCo* en un 20% de las acciones en la nueva sociedad combinada.

Como parte de la integración de los negocios de PBC, Grupo Gatorade México y GEUSA, CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex, y sus respectivas afiliadas, celebraron un contrato de suscripción conforme al cual, a cambio de acciones ordinarias representativas del capital social de GEUSA, (1) CULTIBA, indirectamente a través de dos Subsidiarias, realizó una aportación de capital en efectivo a GEUSA equivalente a EU$220.0 millones; (2) Polmex realizó una aportación de capital en efectivo a GEUSA equivalente a EU$315.0 millones; y (3) una afiliada de *PepsiCo* realizó una aportación de capital a GEUSA equivalente a EU$90.0 millones, a través de la cesión de un pagaré suscrito por Grupo GEPP a favor de una afiliada de *PepsiCo*, el cual fue capitalizado el 30 de septiembre de 2011, y asimismo, se obligó a pagar una prima por suscripción de acciones por la cantidad total de EU$150.0 millones en efectivo a GEUSA, pagadera en tres pagos anuales iguales de EU$50.0 millones en efectivo, de los cuales han sido pagados a la fecha EU$100.0 millones. Dichas aportaciones estuvieron sujetas a ciertos ajustes de precio que fueron determinados el 18 de junio de 2012, y fueron registradas como una prima por suscripción de acciones.

Algunas afiliadas de *PepsiCo* y una subsidiaria de GEUSA, recién constituida, también celebraron un contrato de compraventa conforme al cual GEUSA adquirió el 100% de las acciones ordinarias representativas del capital social de PBC por un precio total de compra, equivalente a EU$290.0 millones. Bajo este contrato de compraventa, GEUSA también aportó a PBC la cantidad de EU$200.0 millones, misma que PBC utilizó para la adquisición de una cuenta por cobrar intercompañías adeudada por PBC a una afiliada de *PepsiCo*. Asimismo, afiliadas de *PepsiCo* y GEUSA celebraron otro contrato de compraventa conforme al cual GEUSA adquirió el 100% de las partes sociales representativas del capital social de Grupo Gatorade México por un precio total de compra, equivalente a EU$135 millones, de los cuales $90 millones fueron pagados el 30 de septiembre de 2011. Estas aportaciones están sujetas a ajustes posteriores al cierre a ser determinados el 18 de junio de 2012. Para mayor información sobre la operación de integración de negocios con PBC y Grupo Gatorade México, véase la sección "Operaciones Recientes de Integración de Negocios."

Base de la Presentación

Los ajustes *Pro forma* relacionados con los estados de operaciones condensados *Pro forma* se calcularon asumiendo que la operación de integración de negocios fue completada el primer día del último período presentado (es decir, el 1º de enero de 2011).

Aplicación de normas e interpretaciones nuevas y modificadas

La Compañía no ha aplicado las siguientes Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) nuevas y modificadas, las cuales ya han sido emitidas pero todavía no están vigentes:

	Vigentes para los periodos anuales que inician en o después de
Mejoras a la IFRS 7, *Revelaciones – Compensaciones de activos y pasivos financieros*	Enero 1, 2013
IFRS 10, *Estados financieros consolidados*	Enero 1, 2013
IFRS 11, *Acuerdos conjuntos*	Enero 1, 2013
IFRS 12, *Revelación de intereses en otras entidades*	Enero 1, 2013
IFRS 13, *Mediciones a valor razonable*	Enero 1, 2013
Mejoras a la IAS 19, *Beneficios a los empleados (modificada en 2011)*	Enero 1, 2013
IAS 27, *Estados financieros separados (modificada en 2011)*	Enero 1, 2013
IAS 28, *Inversiones en asociadas y negocios conjuntos (modificada en 2011)*	Enero 1, 2013
Mejoras a la IFRS 1, *Préstamos gubernamentales*	Enero 1, 2013
Mejoras anuales, ciclo 2009-2011	Enero 1, 2013
Mejoras a la IAS 32, *Compensación de activos y pasivos financieros*	Enero 1, 2014
IFRS 9, *Instrumentos financieros*	Enero 1, 2015

A la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados condensados intermedios, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera.

Las mejoras a la IFRS 7, requiere a las entidades que revelen información acerca de derechos de compensación y acuerdos relacionados (como requerimientos de constitución de colaterales) para instrumentos financieros que se encuentran neteados o están sujetos a un acuerdo exigible de compensación neta o similar. Las mejoras a la IFRS 7 son requeridas para los periodos anuales a partir de o después del 1 de enero de 2013 y los periodos intermedios dentro de esos periodos anuales. Las revelaciones deben de ser presentadas retrospectivamente para todos los periodos comparativos.

En mayo de 2011 se emitió un paquete de normas sobre consolidación, acuerdos conjuntos, asociadas y revelaciones, incluyendo la IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12, SIC 13 y IAS 27 (según la revisión de 2011). Los principales requerimientos de estas normas se describen a continuación.

La IFRS 10 reemplaza las partes de IAS 27, *Estados financieros consolidados y separados*, que tratan sobre los estados financieros consolidados. La SIC-12, *Consolidación - Entidades con Propósitos Especiales*, ha sido derogada con la emisión de la IFRS 10. Conforme a la IFRS 10, sólo existe una base para consolidación que es el control. Adicionalmente, la IFRS 10 incluye una nueva definición de control que contiene tres elementos: (a) el poder ejercido sobre la empresa receptora de la inversión, (b) exposición o derechos a retornos variables por su involucramientos con la empresa receptora de la inversión y (c) la capacidad de utilizar su poder sobre dicha empresa para afectar el monto de los retornos del inversionista. Se han agregado una gran cantidad de lineamientos en la IFRS 10 para tratar escenarios complejos.

La IFRS 11 reemplaza a la IAS 31, *Participaciones en Negocios Conjuntos*. La IFRS 11 trata sobre la manera en que un acuerdo conjunto en el que dos o más partes tienen control conjunto debe clasificarse. La SIC-13, *Entidades bajo Control Conjunto – Aportaciones No Monetarias de los Inversionistas*, ha sido derogada con la emisión de la IFRS 11. En contraste, bajo la IAS 31, existen tres tipos de acuerdos conjuntos: entidades bajo control conjunto, activos bajo control conjunto y operaciones bajo control conjunto. Adicionalmente, los negocios conjuntos conforme a la IFRS 11 se deben contabilizar utilizando el método de participación, mientras que las entidades bajo control conjunto conforme a IAS 31 podían utilizar el método de participación o el método de consolidación

proporcional.

La IFRS 12 es una norma de revelación y aplica a entidades que tienen participaciones en subsidiarias, acuerdos conjuntos, asociadas y/o entidades estructuradas no consolidadas. En general, los requerimientos de revelación de la IFRS 12 son más exhaustivos que los de las normas actuales.

Estas cinco normas aplican para ejercicios que inicien en o después del 1 de enero de 2013. Se permite la aplicación anticipada siempre y cuando las cinco normas se apliquen de manera anticipada al mismo tiempo.

La IFRS 13 establece una única fuente de lineamientos para las mediciones de valor razonable y las revelaciones correspondientes. La norma define el valor razonable, establece un marco para medir el valor razonable y requiere revelaciones sobre las mediciones de valor razonable. El alcance de la IFRS 13 es amplio; aplica tanto a partidas de instrumentos financieros como a partidas que no son de instrumentos financieros por las cuales otras IFRS requieren o permiten mediciones de valor razonable y revelaciones sobre las mediciones de valor razonable, excepto en circunstancias específicas. En general, los requerimientos de revelación en la IFRS 13 son más exhaustivos que los que se requieren en las normas actuales. Por ejemplo, las revelaciones cuantitativas y cualitativas basadas en la jerarquía de valor razonable de tres niveles requerida actualmente para instrumentos financieros únicamente bajo la IFRS 7, *Instrumentos Financieros*: *Revelaciones*, se extenderán por la IFRS 13 para cubrir todos los activos y pasivos dentro de su alcance.

Las mejoras a las IAS 19 cambian la manera de contabilizar los planes de beneficios definidos y los beneficios por terminación. El cambio más significativo se relaciona con la contabilización de los cambios en los planes de beneficios definidos y los activos de dichos planes. Las mejoras obligan al reconocimiento de los cambios en las obligaciones por beneficios definidos y en el valor razonable de los activos del plan en el momento en que éstos ocurran, y por lo tanto elimina la opción de utilizar el "corredor" que era permitido en la versión anterior de la IAS 19 y acelera el reconocimiento de los costos de servicios pasados. Las mejoras estipulan que todas las ganancias y pérdidas actuariales sean reconocidas inmediatamente a través de la utilidad integral para que el activo o pasivo por beneficios a los empleados sea reconocido en el estado consolidado de posición financiera y así se refleje el valor total del déficit o superávit del plan.

Otro cambio significativo a la IAS 19 se relaciona con la presentación de los cambios en las obligaciones por beneficios definidos y en los activos del plan, los cuales se segregan en tres componentes:

– *Costo del servicio* – reconocido en resultados e incluye el costo del servicio pasado y actual así como las pérdidas y ganancias en las liquidaciones.
– *Interés neto* – reconocido en resultados y calculado aplicando la tasa de descuento del principio del periodo reportado al pasivo o activo neto por beneficios definidos del principio de cada periodo reportado.
– *Remedición* – reconocida en otras partidas de utilidad integral y comprende ganancias y pérdidas actuariales en las obligaciones de beneficios definidos, el exceso del rendimiento real de los activos del plan sobre el cambio en los activos del plan debido al paso del tiempo y los cambios, debido al impacto de que el activo sea topado, en su caso.

Como consecuencia de lo anterior, el resultado no ya incluirá el retorno esperado de los activos del plan; en su lugar, se incorpora el ingreso financiero calculado sobre los activos del plan y se reconoce como parte del gasto por interés neto en resultados. Cualquier retorno real por encima o por debajo del ingreso financiero de los activos del plan es reconocido como parte de la remedición en las otras partidas de utilidad integral.

Las mejoras a la IAS 19 son efectivas para los periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2013 y se requiere su aplicación retrospectiva con ciertas excepciones.

Las mejoras a la IFRS 1 apoyan a las entidades que adoptan IFRSs por primera vez, ya que permiten la

aplicación prospectiva de la IAS 39 o la IFRS 9 y el párrafo 10A de la IAS 20, *Contabilización de Subvenciones Gubernamentales y Revelación de Ayuda Gubernamental,* para préstamos gubernamentales vigentes a la fecha de transición a IFRSs.

Las mejoras anuales a las IFRSs ciclo 2009 – 2011 incluyen mejoras a diversas IFRS, y son efectivas para los periodos que comiencen en o después del 1 de enero de 2013. Las mejoras a las IFRSs incluyen mejoras a la IAS 16, *Propiedad, Planta y Equipo* y a la IAS 32 *Presentación de Instrumentos Financieros*.

Las mejoras a la IAS 16 aclaran que las refacciones, el equipo de reserva y el equipo de mantenimiento deben ser clasificados como propiedad, planta y equipo cuando cumplan con la definición de propiedad, planta y equipo de la IAS 16 y de lo contrario, como inventario.

Las mejoras a la IAS 32 aclaran que el impuesto a la utilidad relacionado con la distribución de instrumentos de capital a sus tenedores y con los costos de transacción de una transacción de capital, deben ser contabilizados de acuerdo con la IAS 2, *Impuestos a la Utilidad*.

Además, las mejoras a la IAS 32, aclaran temas de aplicación de los requerimientos de compensación. Específicamente, se aclara el significado de "actualmente tiene derecho legal de compensación" y "realización y liquidación simultánea". Las mejoras a la IAS 32 son efectivas para los periodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2014, con aplicación retrospectiva requerida.

La IFRS 9 emitida en noviembre de 2009 introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos financieros. La IFRS 9 modificada en octubre de 2010 incluye los requerimientos para la clasificación y medición de pasivos financieros y para su eliminación.

La IFRS 9 requiere que todos los activos financieros reconocidos que estén dentro del alcance de IAS 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*, sean valuados posteriormente a costo amortizado o valor razonable. Específicamente, las inversiones de deuda en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales y que tengan flujos de efectivo contractuales que sean exclusivamente pagos de capital e intereses sobre el capital en circulación generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Todas las demás inversiones de deuda y de capital se valúan a sus valores razonables al final de los periodos contables posteriores.

COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LA CONDICIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS DE OPERACIÓN

Los siguientes comentarios deberán revisarse de manera conjunta con los estados financieros históricos incluidos en este Prospecto.

Visión General

Somos una empresa integrada de bebidas no alcohólicas con una participación relevante en México. A través de nuestras subsidiarias operativas producimos, vendemos y distribuimos en todo el territorio mexicano bebidas carbonatadas y no carbonatadas, garrafones de agua, y también producimos y vendemos azúcar y productos relacionados. Somos el embotellador exclusivo de las marcas *PepsiCo* en México, y también desarrollamos y comercializamos nuestras propias marcas de bebidas y distribuimos marcas de terceros. Somos el único productor y distribuidor de bebidas no alcohólicas con cobertura y presencia a nivel nacional en México y somos uno de los mayores distribuidores de garrafones de agua en México, con base en volumen en 2011. Asimismo, somos uno de los productores de azúcar líderes en el país, conforme a nuestro volumen combinado de ventas durante la Zafra 2011/2012, y vendemos nuestro producto principalmente en México y los Estados Unidos.

Nuestro negocio de bebidas ha sido operado a través de nuestra subsidiaria Grupo GEPP (antes denominada GEUSA), adquirida por nuestro accionista mayoritario en 1986 y en la que participa *PepsiCo* desde 1992. El 30 de septiembre de 2011, celebramos un contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex, que tuvo como resultado la creación de una compañía de bebidas con cobertura y presencia nacional, mediante la integración de las operaciones de nuestro negocio de bebidas con los de PBC y Grupo Gatorade México, las cuales eran subsidiarias controladas por *PepsiCo*, con las operaciones de Grupo GEPP que en dicha fecha se concentraban principalmente en el centro-oeste y el sur de México. Como consecuencia de esta operación, actualmente somos propietarios del 51% del capital social de Grupo GEPP, junto con Polmex y *PepsiCo*, que son propietarios del 29% y del 20%, respectivamente.

El 1 de mayo de 2011, adquirimos los negocios azucareros de nuestras afiliadas GAM y CONASA, a través de la fusión en y con CULTIBA, de ciertas subsidiarias de GAM y CONASA que eran propietarias de dichos negocios azucareros. Como consecuencia de dicha fusión, somos propietarios y operamos tres ingenios azucareros, y somos propietarios del 49% de un cuarto ingenio azucarero, los cuales, sobre una base combinada, produjeron aproximadamente el 7.5% del volumen de azúcar del país durante la Zafra 2011/2012, de acuerdo con datos de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera de México. Estos ingenios producen azúcar estándar y azúcar refinada, principalmente para uso industrial, incluyendo sustancialmente el azúcar para su uso en la producción de nuestras bebidas. En este sentido, consideramos que nuestro negocio de bebidas y nuestro negocio de azúcar, se verán beneficiados de la integración vertical de nuestras operaciones.

Principales Factores que Afectan Nuestros Resultados de Operación

Fusiones de Negocios Recientes

Hemos llevado a cabo dos operaciones de integración de negocios que aumentaron de manera significativa el tamaño y proyección de nuestra compañía. La primera de ellas se llevó a cabo el 1 de mayo de 2011 con GAM y CONASA para ingresar al negocio del azúcar, y la segunda se realizó el 30 de septiembre del mismo año con PBC y

Grupo Gatorade México con el objetivo de expandir nuestro negocio de bebidas. Como resultado de estas operaciones, ampliamos nuestra presencia geográfica en el mercado de bebidas de las regiones centro-oeste y sur de México a todo el país. Asimismo, absorbimos el negocio de producción de azúcar que anteriormente realizaban nuestras afiliadas, GAM y CONASA. Derivado de estas operaciones somos propietarios de 51% de las acciones en circulación de Grupo GEPP, que a su vez es ahora propietaria del negocio de bebidas que pertenecía a GEUSA, PBC y Grupo Gatorade México; así como de los negocios de azúcar de GAM y CONASA.

Los comentarios que se presentan a continuación analizan: (1) nuestro desempeño financiero durante los años 2009 y 2010, durante los cuales éramos propietarios del 72.4% del capital social de GEUSA pero carecíamos de participación en PBC, Grupo Gatorade México, GAM o CONASA; (2) nuestro desempeño financiero durante los años 2010 y 2011, que no son plenamente comparables pues nuestros resultados para el año 2011 incluyen a GAM y CONASA a partir del 1 de mayo de 2011, y a PBC y Grupo Gatorade México desde el 30 de septiembre de 2011; y (3) nuestro desempeño financiero durante los periodos de nueve meses que concluyeron el 30 de septiembre de 2011 y de 2012, que no son plenamente comparables ya que el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011 sólo incluye cinco meses de nuestro negocio de azúcar y no incluye a PBC y Grupo Gatorade México. Por lo anterior, los inversores dispondrán de información limitada en base a la cual evaluar el desempeño financiero de la entidad combinada.

A partir del 1° de enero de 2012, conforme a los requisitos de la CNBV, adaptamos la presentación de nuestros estados financieros a las IFRS. Como consecuencia de lo anterior, los estados financieros intermedios durante los periodos de nueve meses que concluyeron el 30 de septiembre de 2011 y de 2012 han sido elaborados conforme a las IFRS y no son comparables con los estados financieros anuales correspondientes a los años 2009, 2010 y 2011, que fueron elaborados conforme a las NIF.

No se han incluido los estados financieros ni comentarios independientes relativos a los resultados históricos de las operaciones de PBC, Grupo Gatorade México, GAM o CONASA para los periodos anteriores a la consumación de la reciente combinación de negocios, sino que nos hemos centrado en el desempeño financiero de la entidad combinada. Durante los años 2009, 2010 y el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011 anterior a nuestra integración con PBC y Grupo Gatorade México, PBC incurrió en pérdidas netas por Ps.(1,489.6) millones en 2010 y Ps.(1,002.7) millones, durante los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2011, antes de nuestra operación de integración. No obstante, mientras integramos nuestros negocios recientemente adquiridos bajo una nueva dirección, confiamos en mejorar el desempeño general de nuestro negocio de bebidas, y durante los doce meses terminados el 30 de septiembre de 2012 obtuvimos un ingreso neto de Ps.31,448.1 millones.

Con el fin de dar a los inversionistas una idea del que pudiera haber sido nuestro desempeño en 2011 como empresa conjunta, hemos incluido estados de resultados *pro forma* no auditados para el año terminado el 31 de diciembre de 2011 y para el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2011, en los que las operaciones de combinación de negocios se consideran consumadas en 1 de enero de 2011. Nuestro estado de resultados *pro forma* no auditado para el año terminado el 31 de diciembre 2011 ha sido elaborado de conformidad con las NIF, y el estado de resultados *pro forma* no auditado para el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre 2011 ha sido elaborado conforme a las IFRS. En ambos casos nos hemos basado en los resultados financieros consolidados históricos de Cultiba, PBC, Grupo Gatorade México, GAM y CONASA. Los estados de resultados consolidados *pro forma* se presentan para fines meramente ilustrativos y no son necesariamente indicativos de la utilidad (pérdida) derivada de nuestras operaciones, ni de la condición financiera de la empresa combinada que se habría logrado si combinación de negocios con GAM y el CONASA y con PBC y Grupo Gatorade México se hubiesen consumado durante los períodos presentados. Ver "Estados financieros *pro forma* no auditados" para una descripción de las transacciones comerciales de combinación y los ajustes realizados para dar efecto *pro forma* a las transacciones.

Para mostrar los resultados de la Compañía con posterioridad a las operaciones de integración, se incluyen como información adicional los resultados trimestrales de las operaciones al 31 de diciembre de 2011 y 31 de marzo,

30 de junio y 30 de septiembre de 2012, preparados conforme a las IFRS.

Nuestro Negocio de Bebidas

Ventas Netas

Las ventas netas de nuestro negocio de bebidas provienen de la venta de bebidas carbonatadas, no carbonatadas, aguas de mesa y de garrafones de agua. Las ventas netas de nuestro negocio de bebidas dependen, entre otros, de los siguientes factores:

- el volumen de nuestras ventas;
- los precios que podemos cobrar por nuestros productos; y
- nuestra mezcla de productos, marcas y presentaciones y tamaños de empaque.

Generalmente, nuestro negocio de bebidas obtiene mayores márgenes de las ventas relacionadas con los siguientes productos: nuestras marcas propias en comparación con aquellas realizadas respecto de marcas de terceros que distribuimos; de la venta de productos en porciones individuales, comparado con la venta de productos en porciones de mayor tamaño, las cuales tienen, por lo general, precios más bajos por volumen; y del uso de canales modernos de distribución en comparación con los canales tradicionales de distribución a minoristas. No obstante lo anterior, los márgenes sobre los productos de nuestro negocio de bebidas pueden variar de manera significativa como resultado de diversos factores adicionales.

Los factores que pueden influir en las ventas netas de nuestro negocio de bebidas son, entre otros, los siguientes:

- condiciones económicas, políticas y sociales en México que afectan los niveles de consumo;
- competencia proveniente de otros productores de bebidas;
- cambios en las preferencias del consumidor;
- tendencias respecto del impacto de las bebidas en cuestión en la salud;
- modificaciones a la legislación y los impuestos;
- tendencias y cambios climáticos;
- las innovaciones y presentaciones realizadas en productos y empaques;
- el reconocimiento de marca que tengan nuestros productos; y
- la penetración en diversos canales de distribución.

Al cierre de 2008 y durante 2009, la economía mexicana experimentó una contracción significativa como consecuencia principalmente de la crisis económica y financiera global - particularmente por las condiciones económicas de Estados Unidos. La situación en Estados Unidos afecta a la inversión y al comercio mexicanos, así como al monto de las remesas enviadas por los inmigrantes que residen en Estados Unidos. Asimismo, en 2009, la economía de México se vio afectada por el brote del virus de la influenza H1N1. El crecimiento (disminución) del

producto interno bruto de México (PIB), en 2009, 2010 y 2011 fue de (6.0)%, 5.6% y 3.9%, respectivamente. Se estima que durante el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, el PIB real en México creció un 2.1% en una base anual.

En 2010, el volumen de ventas de bebidas carbonatadas de nuestro negocio de bebidas se vio afectado por las severas condiciones climáticas en diversas regiones de México, en particular debido a las bajas temperaturas registradas durante el primer trimestre de 2010, inundaciones durante el tercer trimestre de 2010, y tormentas tropicales y huracanes durante el cuarto trimestre de 2010. Las condiciones climáticas adversas de 2010 resultaron en una reducción en el consumo de nuestras bebidas y supusieron una mayor dificultad en la distribución de nuestros productos.

Nuestro negocio de bebidas reconoce las ventas netas al momento de la entrega de nuestros productos a los clientes. Las ventas netas de nuestro negocio de bebidas se reconocen una vez aplicados los descuentos y promociones realizados a nuestros clientes. Nuestro negocio de bebidas lleva a cabo la mayor parte de las ventas en efectivo. Durante el periodo de doce meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, aproximadamente el 35% de los clientes de nuestro negocio de bebidas efectuaron compras a crédito. La mayoría de estos clientes son institucionales y dichas ventas a crédito se pactan a plazos de 30 a 45 días contados a partir de la fecha en la que se efectúa la venta correspondiente.

Costos de Ventas y Gastos Administrativos y de Ventas

Los principales componentes de los costos de ventas en el negocio de bebidas de Grupo GEPP incluyen, entre otros: materias primas, como concentrado, edulcorantes, agua y materiales de empaque; y gastos de producción, incluyendo el transporte primario (transporte de planta al centro de distribución), salarios relacionados con la producción y costos de energía.

Durante el periodo de doce meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, el concentrado representó aproximadamente el 36% del costo total de ventas de nuestro negocio de bebidas, mientras que los edulcorantes representaron el 35% y los materiales de empaque el 5% de dicho costo, y otros costos, entre los que se incluyen los costos de energía, mantenimiento y agua, representaron el 24%.

Los factores que pueden afectar los costos de ventas de nuestro negocio de bebidas incluyen, entre otros, los siguientes:

- nuestro volumen de ventas;
- nuestra mezcla de productos, marcas y presentaciones y tamaños de empaque;
- nuestras negociaciones con proveedores y la disponibilidad de proveedores sustitutos;
- el precio del azúcar y de los edulcorantes sustitutos, y la posibilidad de adquirirlos;
- incrementos en salarios;
- incrementos en el costo del agua y el combustible; y
- el valor del peso frente al dólar; que afecta al precio en pesos de ciertas materias primas, como sucede en el caso de los productos de plástico para empaque, los cuales se encuentran denominados en dólares o referenciados a precios denominados en esa divisa.

La tasa anual de inflación, medida en base a las variaciones del Índice Nacional de Precios al Consumidor publicado por el Banco de México, fue de 3.6% en 2009, 4.4% en 2010, 3.8% en 2011 y 2.1% para el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012. Además, el precio del azúcar en México ha incrementado de manera significativa desde el segundo semestre de 2009 y particularmente en 2010, lo cual resultó en un incremento en los costos de ventas de nuestro negocio de bebidas en 2009, 2010, y 2011.

Nuestro negocio de bebidas reconoce los costos de ventas al momento de registrar las ventas netas respectivas.

Los principales componentes de los gastos administrativos y de ventas en nuestro negocio de bebidas incluyen: gastos de ventas tales como gastos de mercadotecnia; salarios relacionados con la administración y distribución de nuestro negocio de bebidas, otros costos de distribución incluyendo costos de combustible y costos de mantenimiento; depreciación y amortización de nuestros activos no líquidos y, en menor medida, gastos administrativos generales.

Nuestro Negocio de Azúcar

Ventas Netas

Las ventas netas de nuestro negocio de azúcar provienen de las ventas de azúcar estándar y refinada, y en menor medida, de la venta de melazas. Nuestras ventas netas y márgenes operativos dependen, entre otros aspectos, de los siguientes:

- nuestra capacidad y eficiencia de producción;
- la disponibilidad y calidad de la caña de azúcar, que se ve afectada por los cambios en el clima;
- el volumen de nuestra producción y ventas;
- la mezcla comercial de nuestros productos de azúcar así como la mezcla comercial de nuestras ventas nacionales en comparación con las ventas de exportación;
- los precios de mercado del azúcar y de la melaza en México, Estados Unidos y, en menor medida, a nivel internacional; y
- las negociaciones con los sindicatos y los salarios y otras prestaciones pagadas a sus trabajadores.

Obtenemos mayores márgenes de la venta de azúcar refinada, la cual producimos en dos de nuestros cuatro ingenios. Los factores que pueden influir en las ventas netas en este rubro son, entre otros:

- las fluctuaciones en los precios del azúcar, que tienden a ser cíclicas;
- las condiciones económicas en México, así como en la región del TLCAN;
- las condiciones climáticas y de otra naturaleza que afecten la producción de caña de azúcar en las regiones en las que se encuentran nuestros ingenios;
- la capacidad, producción y niveles de inventario de nuestros competidores;
- el uso de edulcorantes sustitutos de azúcar; y

- las políticas gubernamentales, incluyendo la producción proveniente de ingenios propiedad del Gobierno, la publicación de precios de referencia para la caña de azúcar, los subsidios para productores azucareros y aranceles a la exportación e importación.

Entre 2009 y 2012, los precios del azúcar fluctuaron de manera significativa. El precio promedio por tonelada de azúcar estándar en México fue de Ps.8,083, Ps.10,140 Ps.11,110 y Ps.10,079 en 2009, 2010, 2011 y los nueve meses concluidos el 30 de septiembre de 2012, respectivamente. El precio promedio por tonelada de azúcar refinado en México fue de Ps.8,987 Ps.11,853 Ps.12,636 y Ps.12,642 en 2009, 2010, 2011 y los nueve meses concluidos el 30 de septiembre de 2012, respectivamente.

Las inundaciones, sequías y heladas, que pueden verse influenciadas por el cambio climático global, pueden afectar de manera adversa al suministro y precio de los productos de azúcar, como ocurrió durante primer trimestre de 2011, cuando el ingenio Tala perdió 60,000 toneladas de azúcar debido a las graves heladas, y como también ocurrió durante el segundo y tercer trimestre de 2012, cuando el ingenio *ElDorado* estuvo afectado por la sequía.

Reconocemos las ventas netas al momento de la entrega de los productos a nuestros clientes. Nuestras ventas netas se registran una vez considerados los descuentos realizados a dichos clientes.

Costos de Ventas y Gastos Administrativos y de Ventas

Los principales componentes de los costos de ventas en nuestro negocio de azúcar incluyen: la compra de caña de azúcar; mano de obra y prestaciones laborales; la energía; depreciación; distribución y costos relacionados; y costos de otras materias primas. Durante el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, la caña de azúcar representó el 67.6 % de los costos de producción totales de nuestro negocio de azúcar.

Actualmente adquirimos la mayor parte de la caña de azúcar necesaria para nuestra producción de miles de agricultores locales. El precio de la caña de azúcar en México está determinado de conformidad con la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, así como con el Acuerdo Coyuntural, el Acuerdo Estructural y el Acuerdo sobre la Metodología para Determinar el Precio de Referencia del Azúcar para Calcular el Precio de la Caña de Azúcar a partir de la Zafra 2008/2009, conforme a la modificación publicada en 9 de noviembre de 2010. Para fijar el precio de la caña de azúcar, dichas disposiciones consideran el promedio ponderado del precio nacional del azúcar estándar al mayoreo, más el precio promedio de las exportaciones de azúcar realizadas en el ciclo azucarero de que se trate, más (y menos) ciertas primas y costos marginales. Durante las zafras 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011 y 2011/2012 el precio promedio de la caña de azúcar por tonelada en México fue de aproximadamente Ps.6.6, Ps.10.2, Ps.10.4 y Ps.10.6, respectivamente.

Reconocemos el costo de ventas al momento de registrar las ventas respectivas, excepto los costos de puesta a punto, que se reconocen cuando son efectivamente incurridos.

Los principales componentes de los gastos administrativos y de ventas de nuestro negocio de azúcar incluyen: salarios; semillas, fertilizantes y costos de la cosecha; transportación; arrendamiento de bodegas y costos de exportación; y pagos a determinados proveedores.

Estacionalidad

Los resultados de operación del negocio de bebidas de Grupo GEPP son estacionales, ya que los niveles máximos de ventas en el negocio de bebidas tienden a registrarse durante los meses en que se reportan las temperaturas más altas, que corresponden a abril, mayo y junio, así como durante el periodo vacacional de Navidad en diciembre.

Las utilidades de nuestro negocio de azúcar no son estacionales; sin embargo, las ventas de exportación pueden variar de manera significativa de un periodo a otro. Los gastos en el negocio de azúcar tienden a ser más altos en los meses de reparaciones, durante el periodo de junio/julio a noviembre/diciembre de cada año.

Presentación Financiera y Políticas Contables

Preparación de los estados financieros

Nuestros estados financieros anuales auditados correspondientes a los años 31 de diciembre de 2009, 2010 y 2011 incluidos en el presente prospecto han sido preparados de acuerdo con las NIFs.

A partir del 1 de enero de 2012, de conformidad con las disposiciones de la CNBV respecto a las entidades que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, adaptamos nuestra información financiera a IFRS. En consecuencia, nuestros estados financieros consolidados para el año terminado el 31 de diciembre 2012 serán nuestros primeros estados financieros preparados de conformidad con IRFS.

Los estados financieros publicados durante el año en el que se adoptan las IFRS también deben presentarse conforme a dichos estándares. En consecuencia, nuestros estados financieros consolidados intermedios no auditados al 30 de septiembre de 2012 y para los periodos de nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2011 y 2012 han sido preparados de acuerdo con las IFRS y por lo tanto no son totalmente comparables con los estados financieros anuales correspondientes a los años 2009 de 2010 y 2011.

Como parte de nuestra conversión a IFRS, adoptamos IFRS 1, *Adopción por Primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Conforme a IFRS 1, aplicaremos en la adopción retrospectiva de las IFRS una serie de excepciones obligatorias y algunas opcionales. Ver "Transición a IFRS".

Transición a IFRS

Nuestros estados financieros consolidados para el año terminado el 31 de diciembre de 2012 serán nuestros primeros estados financieros preparados de acuerdo con las IFRS, e incluirán comparativas con los estados financieros consolidados para el año terminado el 31 de diciembre de 2011. Como parte de nuestra conversión a IFRS, adoptamos IFRS 1, *Adopción por Primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Conforme a IFRS 1, la entidad debe desarrollar políticas contables basadas en los estándares y relacionadas con las interpretaciones efectivas a la fecha de registro de sus primeros estados financieros conforme IFRS, y que dichas políticas se apliquen a partir de la fecha de transición, que en nuestro caso es el 1° de enero de 2011.

En relación con la adopción de las IFRS para los estados financieros anuales, nuestros estados financieros intermedios consolidados no auditados al 30 de septiembre de 2012 y para los tres y nueve meses terminados el 30 de septiembre 2012 y 2011 han sido preparados de conformidad con las orientaciones establecidos en la Norma Internacional de Contabilidad 34, *Información Financiera Intermedia*.

En la elaboración del estado de situación financiera con arreglo a IFRS, hemos ajustado los montos previamente reportados bajo NIF. En las siguientes tablas se presenta el impacto de la transición de la NIF a las IFRS en nuestro capital contable y el resultado integral:

	Balances a 31 de diciembre de 2011	**Balances a 30 de septiembre de 2011**	**Balances a 1 de enero de 2011**
		(en miles de Ps.)	
Capital contable de acuerdo con NIF	$ 15,299,193	$ 15,725,413	$ 3,530,390

Costo histórico bajo IFRS en inmuebles, maquinaria y equipo	(176,117)	(163,971)	(190,559)
Efectos de la inflación	(79,280)	(83,822)	(79,280)
Beneficios a empleados	160,950	127,727	142,900
Impuestos diferidos	20,560	26,885	30,309
Valor razonable de adquisiciones de negocios	(30,435)	(27,159)	
Capital contable de acuerdo con IFRS	$ 15,194,871	$ 15,605,073	$ 3,433,760

	Periodos terminados el 30 de septiembre de 2011		
	Periodo de nueve meses	**Periodo de tres meses**	**Año terminado el 31 de diciembre de 2011**
	(en miles de Ps.)		
Total utilidad (pérdida) integral del periodo de acuerdo a NIF	$ (149,629)	$ (225,541)	$ (557,358)
Costo histórico bajo IFRS en inmuebles, maquinaria y equipo	26,587	8,940	14,442
Beneficios a empleados	(15,173)	(3,564)	18,050
Impuestos diferidos	(3,423)	(1,613)	(9,749)
Valor razonable de combinaciones de negocios	(13,209)	63,146	(30,435)
Total utilidad (pérdida) integral del periodo de acuerdo a IFRS	$ (154,848)	$ (158,632)	$ (565,050)

A continuación se resumen las principales diferencias que la Compañía identificó en su transición de las NIF a IFRS a la fecha de estos estados financieros consolidados condensados intermedios:

- ***Efectos de la inflación*** **–** Conforme a IFRS, los efectos inflacionarios se reconocen en los estados financieros cuando la economía de la moneda utilizada por la Compañía califica como hiperinflacionaria. La economía mexicana dejó de ser hiperinflacionaria a partir de 1999 y, en consecuencia, los efectos inflacionarios que fueron reconocidos por la Compañía hasta el 31 de diciembre de 2007 conforme a las NIFs se revierten a la fecha de transición.

- ***Beneficios a empleados*** **–** Conforme a IFRS, las provisiones por indemnizaciones por terminación laboral se reconocen hasta el momento que nuestro compromiso para terminar la relación con el empleado o haya realizado una oferta para alentar el retiro voluntario sea demostrable; por lo tanto, se elimina el pasivo reconocido bajo NIFs. Adicionalmente, para fines de IFRS las provisiones por retiro se recalcularon para reconocer en el periodo correspondiente el costo de los servicios pasados, mientras que conforme a NIFs los costos pasados se debían amortizar en un periodo no superior a cinco años. Asimismo, IFRS no permite el reconocimiento de activos o pasivos diferidos por la participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), por lo tanto, se elimina el pasivo reconocido conforme a las NIFs.

- ***Impuesto a la utilidad diferido*** **–** Conforme a IFRS, se recalculó el impuesto a la utilidad diferido con los valores contables ajustados de los activos y pasivos según IFRS, además de no calcular impuesto diferido a

ciertas diferencias temporales que resultan del reconocimiento inicial de un activo o pasivo; adicionalmente, para IFRS, la Compañía calcula su impuesto a la utilidad diferido conforme al método híbrido, en lugar de reconocer el impuesto diferido atribuible a la entidad económica como lo requieren las NIFs, lo que resultó en que por algunas subsidiarias se determinara con base en ISR y para otras con base en IETU.

- ***Valor razonable de adquisiciones de negocios*** **–** Conforme a IFRS, para poder ser reconocidos al aplicar el método de compra, los activos identificables y los pasivos asumidos deben caer en la definición de activos y pasivos del Marco Conceptual de las IFRS a la fecha de adquisición y deben ser valuados a su valor razonable, con excepción de los pasivos contingentes, los cuales se reconocen si se trata de una obligación presente que surge de hechos pasados y su valor razonable puede valuarse confiablemente, aunque no sea probable una salida de recursos para liquidar dicha contingencia. Adicionalmente, bajo IFRS, el exceso del valor neto de los activos identificables sobre la suma del valor razonable de la contraprestación pagada, de la participación no controladora y de cualquier participación previa en la entidad adquirida, resulta en una ganancia por compra a precio de ganga. Cuando esta ganancia subsiste después de efectuar una revisión de los conceptos que se adquieren y de su valuación conforme a IFRS, la entidad adquirente reconoce una ganancia en resultados en la fecha de adquisición. Asimismo, el impuesto diferido debe determinarse considerando los valores de activos y pasivos determinados conforme a los procedimientos antes descritos, sin incluir el crédito mercantil. Conforme a las NIFs, los pasivos contingentes no se reconocen y la ganancia por compra a precio de ganga se disminuye del valor de los activos no monetarios no circulantes. Si después de reducir a cero el valor de dichos activos aún persiste un remanente de la ganancia mencionada, hasta entonces se reconocerá dicha ganancia en resultados.

Adicionalmente, IFRS 1 permite ciertas exenciones a la aplicación de ciertas normas durante periodos anteriores a fin de ayudar a las empresas en su proceso de transición. Vea la nota 6 de nuestros estados financieros consolidados intermedios no auditados al 30 de septiembre de 2012.

Presentación de datos por segmento

Derivado de la integración de los negocios de GAM y CONASA y PBC y Grupo Gatorade México en 2011, comenzamos a reportar nuestros resultados combinados en dos segmentos contables: (1) nuestras operaciones de bebidas, y (2) las operaciones azucareras. Véase la nota 28 de nuestros estados financieros intermedios incluidos en este prospecto.

Políticas contables críticas

Durante el proceso de preparación de los estados financieros consolidados, la administración de la Compañía se vio obligada a juzgar situaciones, aplicar presunciones y efectuar estimaciones respecto al valor en libros de ciertos activos y pasivos, el importe a reconocerse por concepto de ingresos o la necesidad de revelar la existencia de activos y pasivos contingentes. Por tanto, para llegar a las cifras estimadas reconocidas o reveladas en sus estados financieros consolidados, la Compañía tomó en consideración elementos subjetivos y formuló juicios objetivos con base en nuestra experiencia histórica y otros factores que estimamos relevantes y razonables en vista de las circunstancias. Nuestros resultados futuros podrían diferir de nuestras proyecciones. En el supuesto de que dichas diferencias resulten significativas, los resultados de operación reportados podrían verse afectados en forma adversa o significativa. Para más información sobre nuestras políticas contables relevantes y políticas contables críticas ver notas 4 y 5 de nuestros estados financieros intermedios no auditados.

Evaluamos nuestras estimaciones y suposiciones constantemente y consideramos que nuestras principales políticas y juicios contables que requieren la aplicación de estimaciones y/o suposiciones son las siguientes:

Activos intangibles – Los activos intangibles con vida útil definida adquiridos de forma separada se reconocen al costo menos la amortización acumulada y la pérdida acumulada por deterioro. La amortización se

reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada y método de amortización se revisan al final de cada año, y el efecto de cualquier cambio en la estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva. La vida útil estimada se basa en los planes de uso futuro para cada uno de los activos intangibles. Los activos intangibles con una vida útil indefinida adquiridos de forma separada se reconocen al costo menos cualquier pérdida acumulada por deterioro.

Los desembolsos originados por las actividades de investigación se reconocen como un gasto en el periodo en el cual se incurren, con base en los gastos reales erogados en el periodo de que se trate.

Un activo intangible generado internamente como consecuencia de actividades de desarrollo (o de la fase de desarrollo de un proyecto interno) se reconoce si, y sólo si todo lo siguiente se ha demostrado:

1. Técnicamente, es posible completar o terminar el desarrollo del activo intangible de forma que pueda estar disponible para su uso o venta,

2. La intención de completar el activo intangible es para usarlo o venderlo,

3. La capacidad de usar o vender el activo intangible;

4. La forma en que el activo intangible vaya a generar posibles beneficios económicos en el futuro;

5. La disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible; y

6. La capacidad para valuar confiablemente el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

El monto inicialmente reconocido para un activo intangible generado internamente será la suma de los desembolsos incurridos desde el momento en que el elemento cumple las condiciones para su reconocimiento, establecidas anteriormente. Cuando no se puede reconocer un activo intangible generado internamente, los desembolsos por desarrollo se cargan a resultados en el período en que se incurren. Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible generado internamente se reconoce a su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

Cuando se adquiere un activo intangible en una combinación de negocios y se reconoce separadamente del crédito mercantil, su costo será su valor razonable en la fecha de adquisición (lo cual se considera como su costo). El valor razonable se calcula con base en los flujos de efectivo descontados. Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible adquirido en una combinación de negocios se reconocerá al costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

Un activo intangible se deja de reconocer cuando se dispone de él o cuando no se espera obtener beneficios económicos futuros de su uso. La ganancia o pérdida obtenida que surge por la baja del intangible, calculada como la diferencia entre los ingresos netos de la enajenación y su valor en libros, se reconoce en resultados.

Las vidas útiles que se utilizan para el cálculo de la amortización son:

	Años
Marcas	3
Sistema de información	5

Crédito mercantil– El crédito mercantil que surge de una combinación de negocios se reconoce como un activo a la fecha en que se adquiere el control (fecha de adquisición) menos las pérdidas por deterioro acumuladas. Para fines de la evaluación del deterioro, el crédito mercantil se asigna a cada una de las unidades generadoras de efectivo de la Compañía que espera obtener beneficios de las sinergias de esta combinación. Las unidades generadoras de efectivo a las cuales se asigna el crédito mercantil son sometidas a evaluaciones por deterioro anualmente, o con mayor frecuencia, si existe un indicativo de que la unidad podría haber sufrido deterioro. Si el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo es menor que el monto en libros de la unidad, la pérdida por deterioro se asigna primero a fin de reducir el monto en libros del crédito mercantil asignado a la unidad y luego en forma proporcional entre los otros activos de la unidad, tomando como base el monto en libros de cada activo en la unidad. La pérdida por deterioro reconocida para fines del crédito mercantil no puede revertirse en un periodo posterior. Al disponer de una unidad generadora de efectivo, el monto atribuible al crédito mercantil se incluye en la determinación de la ganancia o pérdida en la disposición y se reconoce en resultados.

Deterioro de activos de larga duración – Por lo menos una vez por año, la Compañía revisa el valor en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe un indicador de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. Si existe algún indicio, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el importe de la pérdida por deterioro (de haber alguna). Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía estima el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se puede identificar una base razonable y consistente de distribución, los activos corporativos también se asignan a las unidades generadoras de efectivo individuales, o de lo contrario, se asignan al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para el cual se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos los costos de venta o el valor de uso. Para calcular el valor de uso, los flujos de efectivo estimados son descontados a su valor presente usando una tasa antes de impuestos que refleje el valor actual del dinero en el mercado y los riesgos específicos del activo para el cual los flujos de efectivo estimados no han sido ajustados.

Si el monto recuperable determinado de un activo (o unidad generadora de efectivo) es menor al valor en libros, este último se reduce a su valor de recuperación. La pérdida por deterioro es reconocida inmediatamente en resultados.

Cuando una pérdida por deterioro es revertida posteriormente, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se incrementa al valor recuperable estimado, siempre y cuando dicho valor no exceda el valor en libros que hubiera sido determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro en años anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro se reconoce inmediatamente en resultados.

Costo de beneficios al retiro – Las aportaciones a los planes de beneficios al retiro de contribuciones definidas se reconocen como gastos al momento en que los empleados han prestado los servicios que les otorgan el derecho a las contribuciones.

En el caso de los planes de beneficios definidos, el costo de tales beneficios se determinan utilizando el método de crédito unitario proyectado, con valuaciones actuariales que se realizan al final de cada periodo sobre el que se informa; algunos supuestos considerados incluyen tasas de descuento, tasas de mortalidad, e incremento salarial. Las ganancias y pérdidas actuariales se reconocen inmediatamente en resultados. Los costos de los servicios pasados se reconocen inmediatamente en la medida en que se adquieren los beneficios; de lo contrario, se amortizan utilizando el método de línea recta sobre el periodo promedio hasta los beneficios se convierten en adquiridos.

Las obligaciones por beneficios al retiro reconocidas en el estado de posición financiera, representan el valor presente de la obligación por beneficios definidos, ajustado por los costos de los servicios pasados no reconocidos, menos el valor razonable de los activos del plan. Cualquier activo que surja de este cálculo se limita al

costo de los servicios pasados, más el valor presente de los reembolsos y reducciones de contribuciones futuras al plan.

Impuestos a la utilidad – El gasto por impuestos a la utilidad representa la suma del impuesto causado y el impuesto diferido.

- ***Impuesto causado*** – El impuesto a la utilidad es el mayor entre el impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU), y se registra en resultados en el año en que se causa. El impuesto por pagar se determina con base en la utilidad fiscal del año. La utilidad fiscal difiere de la utilidad reportada en el estado consolidado de utilidad (pérdida) integral, debido a que excluye ingresos o gastos que son acumulables o deducibles en otros años y además no considera partidas que nunca serán acumulables o deducibles. El pasivo de impuestos a la utilidad de la Compañía se calcula utilizando las tasas fiscales aprobadas o substancialmente aprobadas a la fecha del balance general.
- ***Impuesto diferido*** – La Compañía determina, con base en proyecciones financieras, si causará ISR o IETU en el futuro y reconoce el impuesto diferido que corresponde al impuesto que esencialmente pagará. El impuesto diferido se reconoce sobre las diferencias temporales entre el valor en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados financieros y las bases fiscales correspondientes que se utilizaron para determinar la utilidad fiscal. Se reconoce un pasivo por impuestos diferidos generalmente para todas las diferencias temporales acumulables y un activo por impuestos diferidos para todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte posible que la Compañía disponga de utilidades fiscales futuras contra las que pueda aplicar esas diferencias temporales deducibles. No se reconocen activos ni pasivos si las diferencias temporales surgen del crédito mercantil o del reconocimiento inicial (distinto al de la combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta la utilidad fiscal ni la utilidad contable.
    - El valor en libros de un activo por impuestos diferidos debe revisarse en la fecha de cada balance general y se debe reducir en la medida que se estime probable que no habrá utilidades gravables suficientes para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.
    - Los activos y pasivos por impuestos diferidos se calculan utilizando las tasas fiscales que se espera aplicar en el período en el que el pasivo se pague o el activo se realice, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas a la fecha del balance general.
    - Los activos y pasivos por impuestos diferidos se compensan cuando hay un derecho legal para compensar activos a corto plazo con pasivos a corto plazo y cuando se refieren a impuestos a la utilidad correspondientes a la misma autoridad fiscal y la Compañía tiene la intención de liquidar sus activos y pasivos sobre una base neta.

Adquisición de Negocios - Las adquisiciones de negocios se registran utilizando el método de compra. La contraprestación pagada en cada adquisición se valúa al valor razonable, a la fecha de intercambio, de los activos entregados, pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de capital emitidos por la Compañía a cambio del control del negocio adquirido. Los costos relacionados con la adquisición se reconocen en los resultados al ser incurridos.

Los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se reconocen a su valor razonable a la fecha de adquisición, excepto que estén cubiertos por otra norma contable como por ejemplo:

- Los activos o pasivos por impuestos a la utilidad diferidos y los pasivos o activos relacionados con acuerdos de beneficios a los empleados se reconocen y valúan de conformidad con la IAS 12, *Impuesto a la Utilidad* y la IAS 19, *Beneficios a los empleados*, respectivamente;

- Los pasivos o instrumentos de capital relacionados con el reemplazo por parte de la Compañía de incentivos del negocio adquirido de pagos basados en acciones, se valúan de conformidad con la IFRS 2, *Pagos basados en acciones*; y

- Los activos o grupo de activos para su venta que son clasificados como mantenidos para su venta de conformidad con la IFRS 5, *Activos de Largo Plazo Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuadas*, se valúan de conformidad con dicha norma.

El crédito mercantil se reconoce como un activo a la fecha en que se adquiere el control, es decir en la fecha de adquisición y se valúa como el exceso de la suma de la contraprestación pagada, más el valor de la participación no controladora en el negocio adquirido, más el valor razonable de la participación en el negocio adquirido poseída previamente, en su caso, sobre el importe neto a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Si el valor de estos últimos es mayor, la diferencia se reconocerá inmediatamente en la utilidad como una ganancia por una compra a precio de ganga.

La participación no controladora sobre el negocio adquirido se debe valuar inicialmente a su valor razonable o a la proporción de la participación no controladora sobre el valor neto a la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. La elección de la base de valuación de la participación no controladora se hace caso por caso.

Cuando la contraprestación pagada por la Compañía en una adquisición de negocios incluye activos o pasivos que resultan de una consideración contingente, ésta se valúa a su valor razonable a la fecha de adquisición y se incluye como parte de la contraprestación pagada. Los cambios en el valor razonable de la consideración contingente, que califican como ajustes del periodo de valuación, se ajustan retrospectivamente contra el crédito mercantil determinado. Los ajustes del periodo de valuación son ajustes que se determinan como resultado de información adicional obtenida durante el "periodo de valuación", el cual no puede exceder de un año desde la fecha de adquisición, sobre hechos y circunstancias que existían a la fecha de adquisición. El registro de los cambios en dicho valor razonable posteriores al periodo de valuación se hace en función de la clasificación de la consideración contingente en el estado de posición financiera. Si la consideración contingente se clasificó como capital, los cambios en su valor razonable no se registran y la variación que se determina cuando la consideración contingente se liquida se registra en capital. Si la consideración contingente se clasificó como un activo o pasivo, los cambios en su valor razonable se registran de conformidad con IAS 39 o IAS 37, *Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes*, según sea apropiado, y la utilidad o pérdida correspondiente se registra en la utilidad.

Si el reconocimiento inicial de una adquisición de negocios no se ha completado al final del periodo que se informa, en el cual ocurre la adquisición, la Compañía reporta importes provisionales para las partidas cuyo reconocimiento está incompleto. Durante el periodo de valuación, la Compañía reconoce ajustes a los importes provisionales o reconoce activos o pasivos adicionales necesarios para reflejar la información nueva obtenida sobre hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición y, que de conocerse, habrían afectado la valuación de los importes reconocidos en esa fecha.

Estimación para cuentas de cobro dudoso – La administración aplica el juicio profesional a la fecha del balance general para evaluar la recuperabilidad de las cuentas por cobrar a clientes. La Compañía calcula una estimación basada en la antigüedad de las cuentas por cobrar y otras consideraciones para cuentas específicas.

Valor neto de realización del inventario – La administración aplica el juicio profesional a la fecha del balance general para determinar si el inventario está deteriorado. El inventario está deteriorado cuando su valor en libros es mayor a su valor neto de realización.

Nuevos Pronunciamientos Contables

Para un resumen de nuestros pronunciamientos contables más recientes que pudieran sernos aplicables, que ya han sido emitidos pero todavía no son efectivos, ver nota 2 de nuestros estados financieros consolidados intermedios no auditados incluidos en este prospecto. En la fecha de este prospecto todavía no hemos evaluado plenamente los efectos de estos nuevos estándares en nuestra información financiera.

Resultados Trimestrales de Operaciones

La siguiente tabla muestra datos selectos de nuestros estados de resultados conforme IFRS correspondientes a los trimestres concluidos 31 de diciembre de 2011, y el 31 de marzo, 30 de junio y 30 de septiembre de 2012.

IFRS	**Para el periodo de tres meses terminado el**			
	31 de diciembre de 2011	**31 de marzo de 2012**	**30 de junio de 2012**	**30 de septiembre de 2012**
	(en millones de Ps.)			
Datos del Estado de Resultados				
Ventas netas	7,102.0	7,575.8	8,781.6	7,988.7
Costo de ventas	(4,757.5)	(4,408.3)	(5,363.2)	(4,936.0)
Utilidad bruta	2,344.5	3,167.5	3,418.4	3,052.7
Gastos administrativos y de ventas	(2,747.8)	(2,937.0)	(3,231.9)	(2,943.6)
Otros (gastos), netos	(170.8)	191.8	(47.9)	81.2
Ingreso (gasto) por intereses, neto y valuación de derivados	(79.4)	(65.1)	(99.0)	(123.7)
Participación en los beneficios de compañías asociadas y negocios conjuntos	5.6	10.4	13.7	26.5
Utilidad antes de impuestos sobre la renta	(647.9)	367.6	53.3	93.1
Impuestos a las utilidades	237.8	(70.0)	53.5	301.8
Utilidad (pérdida)neta)	(410.1)	297.6	106.8	394.9

Comparativa de Resultados de Operaciones

Resultados de Operación para el Periodo de Nueve Meses Concluido el 30 de septiembre de 2012 Comparado con el Periodo de Nueve Meses Concluido el 30 de septiembre de 2011.

La siguiente tabla muestra datos selectos de nuestros estados de resultados conforme IFRS durante los periodos de nueve meses concluidos el 30 de septiembre de 2011 y 2012. Nuestros resultados para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2012 no es completamente comparable con los resultados del mismo periodo de 2011 porque nuestros resultados para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011 sólo incluye cinco meses del negocio de azúcar y no incluye a PBC y Grupo Gatorade México.

IFRS	**Para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre**		
	2012	**2011**	**Variación (%)**

	(en millones de Ps.)		
Datos del Estado de Resultados			
Ventas netas	24,346.1	7,877.4	209.1%
Costo de ventas	(14,707.5)	(4,431.5)	231.9%
Utilidad bruta	9,638.6	3,445.9	179.7%
Gastos administrativos y de ventas	(9,112.5)	(3,480.7)	161.8%
Otros (gastos), netos	225.1	(84.4)	166.7%
Ingreso (gasto) por intereses, neto y valuación de derivados	(287.8)	(79.9)	260.2%
Participación en los beneficios de compañías asociadas y negocios conjuntos	50.6	(29.1)	273.9%
Utilidad antes de impuestos	514.0	(228.2)	325.2%
Impuestos a las utilidades	285.3	65.6	334.9%
Utilidad (pérdida) neta	799.3	(162.6)	591.5%

Ventas Netas

Nuestras ventas netas se incrementaron en Ps.16,468.7 millones, o un 209.1%, alcanzando Ps.24,346.1 millones en el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2012; comparado con los Ps.7,877.4 millones obtenidos en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011. Conforme a un análisis *pro forma*, para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011, estimamos que nuestras ventas netas habrían ascendido a Ps.22,755.6 millones.

Nuestro Negocio de Bebidas

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, las ventas netas de nuestro negocio de bebidas aumentaron en Ps.15,313.3 millones, o un 216.1%, alcanzando Ps.22,399.9 millones; en comparación con los Ps.7,086.6 millones obtenidos en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011. Este aumento en las ventas netas refleja la integración de nuestro negocio con el de PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011.

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, el volumen de ventas de nuestro negocio de bebidas aumentó en una cantidad equivalente a 681.9 millones de cajas de ocho onzas, o 135.7 %, alcanzando la cifra de 1,184.4 millones de cajas de ocho onzas en ese periodo, volumen que se compara con los 502.5 millones de cajas de ocho onzas en el mismo periodo de 2011. También en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, nuestro volumen de ventas de refrescos aumentó en 421.9 millones de cajas de ocho onzas, equivalente a 237.8%, para ubicarse en 599.3 millones de cajas de ocho onzas, cifra superior a los 177.4 millones de cajas de ocho onzas del periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011 En este mismo año, el volumen de ventas de garrafones de agua de la compañía aumentó en una cantidad equivalente a 260.0 millones de cajas de ocho onzas equivalente a un 80.0%, para llegar a 585.1 millones de cajas de ocho onzas, cifra que se compara con los 325.1 millones de cajas de ocho onzas obtenidas en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011. El incremento de ventas se debe fundamentalmente a nuestra integración con PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011. El incremento en nuestro volumen de ventas se debe principalmente a nuestra integración con PBC y Grupo Gatorade México durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012. Nuestro volumen de ventas creció en una base combinada un 4.7% durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012, en comparación con el mismo periodo de 2011. El crecimiento fue de 7.0% en bebidas carbonatadas, 4.9% en bebidas no carbonatadas y 3.0% en garrafones de agua. El crecimiento de nuestro volumen de ventas durante este periodo fue liderado por las siguientes industrias: bebidas carbonatadas de cola, que creció un 8.3%, aguas de sabor, que creció un 5.4%, tés, que creció un 27.1% y agua embotellada, que creció un 9.2%. Además, durante el tercer trimestre de 2012, nuestro volumen de ventas creció en una base combinada un 6.2% en comparación con el mismo trimestre el año anterior, e incluyó 4.2% de bebidas carbonatadas, 9.6% en bebidas no carbonatadas y 7.1% en garrafones de agua.

El precio de venta promedio por caja de ocho onzas durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 aumentó un 34% hasta Ps.18.9, en comparación con los Ps.14.1 del mismo periodo de 2011. El incremento se debió principalmente a la consolidación con PBC y Grupo Gatorade México en nuestros resultados durante el periodo completo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012, ya que estos tenían unos precios promedio mayores que los de GEUSA, quien manejaba una proporción más alta de volumen de garrafones de agua en el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 y, en menor medida, el incremento también se debió al aumento normal de los precios en 2012.

Nuestro Negocio de Azúcar.

En el periodo de nueve meses que concluyo el 30 de septiembre de 2012, las ventas netas de nuestro negocio azucarero aumentaron en Ps.1,155.4 millones, cifra equivalente a un 146.1%, para ubicarse en Ps.1,946.2 millones, monto que se compara con los Ps.790.8 millones reportados en el mismo periodo de 2011. Esta variación en las ventas refleja nuestra integración con GAM y CONASA, consumada el 1 de mayo de 2011.

Por otra parte, en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, el volumen de ventas de nuestro negocio azucarero aumentó en 91,047 toneladas de azúcar, es decir un 120.6%, para llegar a 166,514 toneladas de azúcar en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, lo que se compara con las 75,467 toneladas en el mismo periodo de 2011. Adicionalmente, en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012 la empresa vendió 98,173 toneladas de melaza, lo cual representa aproximadamente 6.3% de sus ventas netas en dicho periodo. No vendimos melaza durante los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2011 porque todo el inventario fue vendido antes de nuestra integración con GAM y CONASA, consumada el 1 de mayo de 2011.

El precio promedio de nuestros productos de azúcar, incluyendo el azúcar estándar y la refinada incrementó un 31,4% a Ps.10,580 por tonelada durante los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2012, comparado con Ps.10,211 por tonelada en los nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011, principalmente como resultado de la terminación de ciertos contratos de precio fijo que fueron celebrados en enero de 2012 con GAMESA, una afiliada de *PepsiCo* que no está relacionada con nosotros. En los nueve meses culminados el 30 de septiembre de 2012 el precio medio nacional fue de Ps.10,510 por tonelada y el precio medio de exportación fue de Ps.11,036 por tonelada, comparado con el precio promedio nacional Ps.10,273 por tonelada y de exportación de Ps.9,772 por tonelada para el mismo periodo de 2011.

Costo de Ventas

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, nuestro costo de ventas aumentó en Ps.10,276.0 millones, un incremento porcentual de 231.9%, para colocarse en Ps.14,707.5 millones; frente a los Ps.4,431.5 millones que registró en el mismo periodo de 2011. Conforme a un análisis *pro forma*, para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011, estimamos que nuestro costo de ventas habría ascendido a Ps.13,104.5 millones.

Nuestro Negocio de Bebidas

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, el costo de ventas de nuestro negocio de bebidas aumentó en Ps.9,843.1 millones, o un 272.6 %, alcanzando Ps.13,454.4 millones; comparado con los Ps.3,611.3 millones obtenidos en el mismo periodo de 2011. Este aumento en los costos de ventas refleja la integración de nuestro negocio con el de PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011.

Nuestro Negocio de Azúcar

En el periodo de nueve meses que concluyo el 30 de septiembre de 2012, los costos de ventas de nuestro negocio azucarero aumentaron en Ps.432.9 millones, cifra equivalente a un 52.8%, para ubicarse en Ps.1,253.1 millones, monto que se compara con los Ps.820.2 millones reportados en el mismo periodo de 2011. Esta variación en los costos de ventas refleja nuestra integración con GAM y CONASA, consumada el 1 de mayo de 2011. En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012 en precio de la caña de azúcar ascendió a aproximadamente el 59.9% del precio de mercado del azúcar nacional, comparado con el 56.3% en el mismo periodo del año anterior.

Utilidad Bruta

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, nuestra utilidad bruta aumentó en Ps.6,192.7 millones, un incremento porcentual de 179.7% para colocarse en Ps.9,638.6 millones; frente a los Ps.3,445.9 millones que registró en el mismo periodo de 2011. Nuestro margen bruto (la utilidad bruta como porcentaje de las ventas netas), disminuyó a 39.6% en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, en comparación con el 43.7 % que se logró en el mismo de 2011. Conforme a un análisis *pro forma*, para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011, estimamos que nuestra utilidad bruta y nuestro margen bruto habrían sido de Ps.9,651.1 millones y 42.4 %, respectivamente.

Nuestro Negocio de Bebidas

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, la utilidad bruta de nuestro negocio de de bebidas aumentó en Ps.5,470.2 millones, o 157.4 %, ubicándose en Ps.8,945.5 millones, en comparación con los Ps.3,475.3 millones registrados en el mismo periodo del año previo. El margen bruto de nuestro negocio de bebidas, disminuyó a 39.9 % en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, en comparación con el 49.0% que se logró en el mismo periodo de 2011. Esta disminución del margen se debió esencialmente a la consolidación en nuestros resultados de PBC y Grupo Gatorade México, que tenían márgenes inferiores a los de GEUSA, y en una menor medida, el otorgamiento de un mayor número de descuentos a clientes por promociones de mercado y por incremento en el costo de las materias primas.

Nuestro Negocio de Azúcar

Por lo que respecta al negocio de azúcar, en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, su utilidad bruta aumentó en Ps.722.5 millones, o 2,457.5 %, ubicándose en Ps.693.1 millones, en comparación la pérdida de Ps.(29.4) millones registrada en el mismo periodo del año anterior. El margen bruto de nuestro negocio de azúcar), aumentó a 35.6% en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, en comparación con el (3.7) % que se logró en el mismo periodo de 2011. Este aumento en el margen se debió esencialmente a (i) la consolidación de GAM y CONASA en los últimos cinco meses de 2011, frente al periodo completo en 2012, incluyendo el hecho de que (a) las exportaciones fueron mayores al inicio de 2011, antes de la consumación de la integración, (b) todo el inventario de melaza se vendió a principios de 2011, antes de llevar a cabo la fusión, y (c) los costos de reparación son mayores en el periodo de junio/julio a octubre/noviembre; y (ii) los menores ingresos derivados de la venta de inventarios dado que, como resultado de nuestras operaciones de combinación de negocios, los inventarios adquiridos de GAM y CONASA se registraron a valor razonable al momento de la adquisición en lugar de al costo históricos de producción.

Gastos Administrativos y de Ventas

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, nuestros gastos administrativos y de ventas aumentaron en Ps.5,631.8 millones o 168.8% , colocándose en Ps.9,112.5 millones; lo que se compara con los Ps.3,480.7 millones registrados en el mismo periodo del año previo. Sobre una base *pro forma*, para el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2011, estimamos que nuestros gastos administrativos y de ventas habrían sido de Ps.9,212.3 millones.

Nuestro Negocio de Bebidas

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, los gastos administrativos y de ventas de nuestro negocio de bebidas aumentaron en Ps.5,467.4 millones, o 163.9%, colocándose en Ps.8,802.6 millones; lo que se compara con los Ps.3,335.2 millones registrados en el mismo periodo del año previo. Como porcentaje de las ventas netas, los gastos administrativos y de ventas disminuyeron en 7.8 puntos básicos hasta 39.3%, en comparación con 47.1% del periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2011. El incremento en los gastos administrativos y de ventas de nuestro negocio de bebidas se debe a la integración con PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011.

Nuestro Negocio de Azúcar

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, los gastos administrativos y de ventas de nuestro negocio de azúcar aumentaron en Ps.164.4 millones, o 113.0%, colocándose en Ps.309.9 millones; lo que se compara con los Ps.145.5 millones registrados en el mismo periodo del año previo. Como porcentaje de las ventas netas, los gastos administrativos y de ventas disminuyó 25 puntos básicos hasta 15.9% durante el periodo de nueve meses culminado el 30 de septiembre de 2012, en comparación con el 18.4% que se logró en el mismo periodo de septiembre de 2011. El incremento en los gastos administrativos y de ventas de nuestro negocio de azúcar se debe a la integración con GAM y CONASA, consumada el 1 de mayo de 2011.

Otros Ingresos (Gastos) Netos

Otros ingresos (gastos) netos incrementaron en Ps.309.5 millones, en comparación con el gasto neto por Ps.(84.4) millones registrado por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2011, hasta alcanzar un ingreso neto de Ps.225.1 millones en el mismo periodo de 2012. Este incremento se debió principalmente al efecto que tuvo la depreciación del peso frente al dólar en 2012 en nuestros activos y pasivos denominados en dólares, especialmente en lo que respecta a nuestra deuda en dólares y a las cantidades por cobrar de *PepsiCo* relacionadas con la operación de combinación de negocios.

Gastos (ingresos) de intereses, netos y valuación de derivados

La siguiente tabla muestra los componentes de nuestros gastos (ingresos) de intereses, netos y valuación de derivados para los periodos de nueve meses que concluyeron el 30 de septiembre de 2012 y 2011.

	Para los periodos de nueve meses concluidos el 30 de septiembre de		
	2012	**2011**	**Variación (%)**
	(en millones de Ps.)		
Ingresos por intereses	24.3	11.2	117.0
Gastos por intereses	(322.6)	(124.6)	158.9
Ganancias de derivados	10.5	33.5	(68.7)
Gastos (ingresos) de intereses, netos y valuación de derivados	(287.8)	(79.9)	(260.2)

Nuestro gasto (ingresos) de intereses, netos y valuación de derivados incrementó Ps.207.9 millones, equivalente a 260.2%, para llegar un gasto de Ps.287.8 millones en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, cifra que se compara con los Ps.79.9 millones de gasto del mismo periodo de 2011. Esta reducción se debió principalmente a que en julio de 2011 celebramos un crédito sindicado por EU$220 millones con

Rabobank y Banorte para financiar parte de nuestras obligaciones de pago en relación con la operación de integración de negocios con PBC y Grupo Gatorade México.

Impuestos a la Utilidad

Nuestros gastos por impuesto sobre la renta disminuyeron en Ps.219.7 millones, hasta alcanzar un crédito de Ps.285.3 millones en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, comparado con el crédito fiscal por un monto de Ps.65.6 millones en el mismo periodo de 2011. Dicha reducción se debió al reconocimiento de un activo fiscal diferido derivado de las pérdidas fiscales de PBC en relación con la integración con PBC y Grupo Gatorade México.

Participación en las Utilidades (Pérdidas) de Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

Nuestra participación en las utilidades (pérdidas) de compañías asociadas y negocios conjuntos incrementó en Ps.79.7 millones, pasando de Ps.(29.1) millones de pérdidas en 2011 a ganancias de Ps.50.6 millones en 2012, principalmente debido a nuestra co-inversión con INCAUCA en relación con el ingenio de Benito Juárez. Los resultados del ingenio de Benito Juárez también estuvieron afectados por las tendencias que se comentan en la sección "Utilidad Bruta" con relación a nuestros negocios de azúcar.

Utilidades (Pérdidas) Netas

En el mismo periodo, nuestras utilidades netas aumentaron en Ps.961.9 millones, o 591.6%, arrojando una utilidad de Ps.799.3 millones en el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012 en comparación con la pérdida de Ps.(162.6) millones arrojada en el mismo periodo de 2011. Conforme a una base *pro forma* para el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2011 estimamos que nuestro ingreso neto hubiera sido de Ps.(417.6) millones.

Resultados de Operación para el Año Concluido el 31 de diciembre de 2011 Comparado con el Año Concluido el 31 de diciembre de 2010.

La siguiente tabla muestra datos selectos de nuestro estado de resultados para los años concluidos el 31 de diciembre de 2011 y 2010 conforme a NIFs. Los resultados de 2011 no son plenamente comparables con los de 2010 ya que los resultados de 2011 incluyen a GAM y CONASA a partir del 1 de mayo y a PBC y Grupo Gatorade México a partir del 30 de septiembre.

NIFs	**Para los años concluidos el 31 de diciembre de**		
	2011	**2010**	**Variación (%)**
	(en millones de Ps.)		
Datos del Estado de Resultados			
Ventas netas	14,932.6	8,603.0	73.6
Costo de ventas	(8,260.3)	(3,967.7)	108.2
Utilidad bruta	6,672.3	4,635.3	43.9
Gastos administrativos y de ventas	(6,993.6)	(4,559.7)	53.4
(Perdida) utilidad de operaciones	(321.3)	75.6	525.0
Otros (gastos), netos	(19.4)	(13.9)	39.6
Resultado integral de financiamiento	(394.6)	(84.4)	367.4

NIFs	Para los años concluidos el 31 de diciembre de		
	2011	2010	Variación (%)
	(en millones de Ps.)		
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y contratos de negocio conjunto ..	(25.2)	(5.8)	332.8
Perdida antes de impuestos sobre la renta	(760.5)	(28.5)	2,558.7
Impuestos a la utilidad	195.2	7.5	2,501.3
Utilidad (pérdida) neta	(565.3)	(21.0)	2,591.9

Ventas Netas

En 2011, nuestras ventas netas aumentaron en Ps.6,329.6 millones, o un 73.6%, alcanzando Ps.14,932.6 millones; comparado con los Ps.8,603.0 millones obtenidos en 2010. De este incremento, 22.9 % se debió a ocho meses de operación del negocio azucarero, y 56.7 % a la expansión de nuestro negocio de bebidas durante los últimos tres meses de 2011.

Nuestro Negocio de Bebidas

En 2011, nuestras ventas netas aumentaron en Ps.4,879.3 millones, o un 56.7 %, alcanzando Ps.13,482.3 millones; comparado con los Ps.8,603.0 millones obtenidos en 2010. Este aumento en las ventas netas refleja la integración de nuestro negocio con el de PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011.

En 2011, el volumen de ventas en nuestro segmento de bebidas aumentó en una cantidad equivalente a 234.6 millones de cajas de ocho onzas, o 38.2%, alcanzando la cifra de 848.5 millones de cajas de ocho onzas en ese año, volumen que se compara con los 614.2 millones de cajas de ocho onzas en 2010. En este mismo año, el volumen de ventas de bebidas carbonatadas, no carbonatadas y agua de mesa aumentó en una cantidad equivalente a 137.5 millones de cajas de ocho onzas, para llegar a 356.7 millones de cajas de ocho onzas, cifra que se compara con los 219.2 millones de cajas de ocho onzas obtenidas en 2010. En este mismo año, el volumen de ventas de garrafones de agua de la compañía aumentó en una cantidad equivalente a 96.8 millones de cajas de ocho onzas, para llegar a 491.8 millones de cajas de ocho onzas, cifra que se compara con los 395.0 millones de cajas de ocho onzas obtenidas en 2010.

El precio de venta promedio por caja de ocho onzas durante el año 2011 aumentó un 13.6% hasta Ps.15.9, en comparación con los Ps.14.0 de 2010. El incremento se debió principalmente a la consolidación en nuestros resultados de PBC y Grupo Gatorade México durante los últimos tres meses del año terminado el 31 de diciembre de 2011, quienes tenían unos precios promedio superiores a los de GEUSA debido a la mayor proporción de garrafones de agua que de esta.

Nuestro Negocio de Azúcar

En 2011, las ventas netas de nuestro negocio azucarero ascendieron a Ps.1,450.3 millones. El volumen de ventas de nuestro negocio de azúcar fue de 148,745 toneladas de azúcar. Nuestro negocio de azúcar también vendió 13,260 toneladas de melaza, lo cual representa aproximadamente 1.0% de sus ventas netas en 2011. En ese mismo año, el precio medio de nuestros productos de azúcar, incluyendo el azúcar estándar y el azúcar refinado, ascendió a Ps.10,620 por tonelada. El precio medio para ventas nacionales fue de Ps.10,540 por tonelada y el precio medio para exportación ascendió a 11,038 por tonelada.

Costo de Ventas

En el año 2011, nuestro costo de ventas aumentó en Ps.4,292.6 millones, una variación porcentual de 108.2%, para colocarse en Ps.8,260.3 millones en 2011; por encima de los Ps.3,967.7 millones que registró en 2010. De este incremento, 30.8 % se debió a ocho meses de operación del negocio azucarero, y 74.9 % a la expansión de nuestro negocio de bebidas durante los últimos 3 meses de 2011.

Nuestro Negocio de Bebidas

Durante el 2011, el costo de ventas del negocio de bebidas aumentó en Ps.2,971.4 millones, lo que representa 74.9%, para ubicarse en Ps.6,939.1 millones en comparación con los Ps.3,967.7 millones reportados un año antes, en 2010. Este aumento en las ventas netas refleja la integración de nuestro negocio con el de PBC y Grupo Gatorade México, consumada el 30 de septiembre de 2011

Nuestro Negocio de Azúcar

Asimismo, durante el 2011, el costo de ventas de nuestro negocio azucarero fue de Ps.1,321.2 millones. Durante la zafra 2010/2011 es precio de la caña de azúcar representó aproximadamente el 59.1% del costo de ventas.

Utilidad Bruta

En el año 2011, nuestra utilidad bruta aumentó en Ps.2,037.0 millones, o 43.9%, ubicándose en Ps.6,672.3 millones, cifra que es superior a los Ps.4,635.3 millones registrados en el año previo. Nuestro margen bruto (la utilidad bruta como porcentaje de las ventas netas) disminuyó a 44.7% en 2011, en comparación con el 53.9% en 2010.

Nuestro Negocio de Bebidas

La utilidad bruta del negocio de bebidas aumentó en 1,907.9 millones, o 41.2%, para llegar a 6,543.2 millones en 2011, frente a los 4,635.3 millones de 2010. El margen bruto de nuestro negocio de bebidas disminuyó al 48.5%, comparado con 53.9% en el año anterior, principalmente debido a incremento en el precio de materias primas y a la depreciación del peso contra el dólar.

Nuestro Negocio de Azúcar

En 2011, la utilidad bruta del negocio azucarero ascendió a Ps.129.1 millones, y el margen bruto fue de 8.9%.

Gastos Administrativos y de Ventas

En 2011, los gastos administrativos y de ventas aumentaron en Ps.2,433.9 millones, o 53.4%, colocándose en Ps.6,993.6 millones; lo que se compara con los Ps.4,559.7 millones registrados el año previo, principalmente como consecuencia de nuestras operaciones de integración de negocios, consumadas en los meses de mayo y septiembre de 2011.

Nuestro Negocio de Bebidas

Los gastos administrativos y de ventas de nuestro negocio de bebidas durante el año 2011 aumentaron en Ps.2,189.6 millones, o 48.0%, colocándose en Ps.6,749.3 millones; lo que se compara con los Ps.4,559.7 millones

registrados en 2010. Como porcentaje de las ventas netas, los gastos administrativos y de ventas disminuyeron en 2.9 puntos básicos hasta 50.1%, en comparación con 53.0% en 2010.

Nuestro Negocio de Azúcar

Para el mismo periodo, los gastos administrativos y de ventas del negocio azucarero fueron de Ps.244.3 millones. Como porcentaje de las ventas netas, los gastos administrativos y de ventas fueron de 16.8% en 2011.

Utilidad (Pérdida) de Operaciones

En 2011 registramos una pérdida de operaciones de Ps.(396.9) millones, comparada con la utilidad de Ps.75.6 millones registrada el año anterior, llegando a Ps.(321.3) millones. Nuestro margen operativo (las utilidades de operaciones como porcentaje de las ventas netas) en 2011 fue negativo, registrándose (2.2)% en comparación con el margen operativo positivo de 0.9 % en 2010.

Nuestro Negocio de Bebidas

Las operaciones de nuestro negocio de bebidas en 2011 registraron pérdidas por Ps.(281.7) millones, con una variación equivalente a 372.7%, hasta una pérdida por Ps.(206.1) millones, en comparación con los Ps.75.6 millones de 2010. En 2011, el margen operativo de nuestro negocio de bebidas fue negativo, registrándose en (1.5)%, en comparación con el margen operativo positivo de 0.9% registrado en 2010, principalmente a consecuencia de las pérdidas de PBC.

Nuestro Negocio de Azúcar

Las operaciones de nuestro negocio de azúcar en 2011 registraron una pérdida de Ps.(115.2) millones, y el margen de utilidad fue de (7.9) %. Estos resultados se debieron principalmente a la consolidación de los resultados de GAM y CONASA únicamente en los últimos ocho meses de 2011, que corresponden a la época de reparaciones durante la cual los gastos son mayores.

Resultado Integral de Financiamiento

La siguiente tabla muestra los componentes del nuestro resultado integral de financiamiento para 2011 y 2010.

	Para los años concluidos el 31 de diciembre de		
	2011	**2010**	**Variación (%)**
	(en millones de Ps.)		
Ingresos por intereses	9.5	0.1	9,400
Gastos por intereses	(188.2)	(92.8)	102.8
Efecto de valuación de instrumentos financieros	2.4	-	2,790
(Perdida) ganancia cambiaria, neta	(218.3)	8.3	N/A
Resultado integral de financiamiento	(394.6)	(84.4)	367.5

El resultado integral de financiamiento se redujo en Ps.310.2 millones, variación equivalente a 367.5%, para llegar a Ps.394.6 millones en 2011, comparado con una pérdida de Ps.(84.4) millones de 2010. Esta variación se debió principalmente al efecto de la depreciación del peso frente al dólar sobre nuestros activos y pasivos denominados en moneda extranjera.

Participación en los Utilidades (Pérdidas) de Compañías Asociadas y Negocios Conjuntos

Nuestra participación en los utilidades (pérdidas) de compañías asociadas y negocios conjuntos incrementó en Ps.19.4 millones, pasando de pérdidas por Ps.(5.8) millones en 2010 a una pérdida de Ps.(25.2) millones en 2011, principalmente debido a efectos similares sobre en resultado del ingenio de Benito Juárez que se comenta en la sección "Ingresos por Operaciones" con relación a nuestros negocios de azúcar. Además, el resultado del ingenio Benito Juárez se vio afectado por los efectos de la depreciación del peso frente al dólar.

Impuestos a la Utilidad

Nuestros gastos por impuestos sobre la renta disminuyeron en Ps.187.7 millones, hasta alcanzar un crédito por Ps.195.2 millones en 2011, partiendo de un crédito de Ps.7.5 millones en 2010. Esta disminución se debió principalmente a la reversión de unas reservas relacionadas con pérdidas fiscales acumuladas en PBC y Grupo Gatorade México, en relación con nuestra operación de integración de negocios.

Utilidades (Pérdidas) Netas

En 2011 registramos pérdidas por Ps.(565.3) millones, con una variación equivalente a 2,591.9%, comparado con una pérdida de Ps.(21.0) millones en 2010.

Resultados de Operación para el Año Concluido el 31 de diciembre de 2010 Comparado con el Año Concluido el 31 de diciembre de 2009.

La siguiente tabla muestra datos selectos de nuestro estado de resultados de operaciones para 2010 y 2009 conforme a NIFs. Durante dichos años éramos propietarios del 72.4% del capital social de GEUSA, pero no teníamos participación alguna en PBC, Grupo Gatorade, GAM o CONASA.

NIF	**Para los años terminado el 31 de diciembre**		
	2010	2009	Variación (%)
	(en millones de Ps.)		
Datos del Estado de Resultados			
Ventas netas	8,603.0	8,472.9	1.5
Costo de ventas	(3,967.7)	(3,715.4)	6.8
Utilidad bruta	4,635.3	4,757.5	(2.6)
Gastos administrativos y de ventas	(4,559.7)	(4,226.6)	7.9
Utilidad de operaciones	75.6	530.9	(85.8)
Otros (gastos), netos	(13.9)	(28.5)	(51.2)
Resultado integral de financiamiento	(84.4)	(94.7)	(10.9)
Participación en las pérdidas de compañías asociadas y negocios conjuntos	(5.8)	(10.0)	(42.0)
Utilidad antes de impuestos sobre la renta	(28.5)	397.7	(107.2)
Impuestos sobre la renta	7.5	(121.0)	(106.2)
Utilidad (pérdida) neta	(21.0)	276.7	(107.6)

Ventas Netas

En 2010, nuestras ventas netas aumentaron en Ps.130.1 millones, o un 1.5%, alcanzando Ps.8,603.0 millones; comparable con los Ps.8,472.9 millones obtenidos en 2009. Este aumento en las ventas netas refleja un aumento en nuestro precio de ventas promedio, parcialmente compensado por una disminución en el volumen de ventas, particularmente en nuestros refrescos.

Nuestro Negocio de Bebidas

En 2010, el volumen de ventas de nuestros productos de bebidas disminuyó en una cantidad equivalente a 2.5 millones de cajas de ocho onzas, o (0.4) % respecto del año anterior, alcanzando la cifra de 614.2 millones de cajas de ocho onzas en ese año, volumen que se compara con los 616.7 millones de cajas de ocho onzas en 2009. También en 2010, nuestro volumen de ventas de refrescos disminuyó en 7.9 millones de cajas de ocho onzas, equivalente a (3.5)% respecto del año anterior, para ubicarse en 219.2 millones de cajas de ocho onzas, cifra inferior a los 227.1 millones de cajas de ocho onzas de 2009. Lo anterior, se debió principalmente a las severas condiciones climáticas registradas en nuestra área geográfica de operación, en particular a temperaturas más bajas que las esperadas durante el primer trimestre de 2010, así como a severas inundaciones en el sur de México durante el tercer trimestre de 2010 y tormentas tropicales y huracanes durante el cuarto trimestre de 2010. En este mismo año, el volumen de ventas de garrafones de agua de la compañía aumentó en una cantidad equivalente a 5.4 millones de cajas de ocho onzas, para llegar a 395.0 millones de cajas de ocho onzas, cifra que se compara con los 389.5 millones de cajas de ocho onzas obtenidas en 2009. Lo anterior es resultado, principalmente, de la expansión de la distribución de garrafones de agua; sin embargo, ésta fue compensada en gran medida por condiciones adversas del clima.

El precio de venta promedio por caja de ocho onzas de los refrescos aumentó 4.2% en 2010, alcanzando Ps.29.8, en comparación con Ps.28.6 en 2009, debido principalmente a nuestra estrategia de precios y a la segmentación del mercado. También el precio promedio de ventas por cajas de ocho onzas de los garrafones de agua se incrementó en 4.0%, para ubicarse en Ps.5.2 en 2010, comparado con un precio de Ps.5.0 en 2009. Esto fue resultado principalmente de un incremento en el precio del garrafón de agua en determinadas regiones geográficas de su área de operación, y un incremento en términos de volumen en las ventas a domicilio.

Costo de Ventas

En el año 2010, el costo de ventas de nuestro negocio de bebidas aumentó en Ps.252.3 millones, un incremento porcentual de 6.8%, para colocarse en Ps.3,967.7 millones en 2010; por encima de los Ps.3,715.4 millones que registró en 2009. Este aumento en el costo de ventas se debió esencialmente a un incremento en los precios de las materias primas, principalmente en el costo del azúcar. Los aumentos se pudieron compensar parcialmente mediante la implementación de iniciativas para reducir los costos de empaque y el uso de edulcorantes sustitutos.

Utilidad Bruta

En el año 2010, nuestra utilidad bruta disminuyó en Ps.122.2 millones, o 2.6%, ubicándose en Ps.4,635.3 millones, cifra que es inferior a los Ps.4,757.5 millones registrados en el año previo. El margen bruto (la utilidad bruta como porcentaje de las ventas netas), disminuyó a 53.9% en 2010, en comparación con el 56.1% que se logró en 2009. Esto como resultado del aumento en los precios de las materias primas, según se ha descrito anteriormente.

Gastos de Administración y de Ventas

En el año 2010, nuestros gastos administrativos y de ventas aumentaron en Ps.333.1 millones, o 7.9%, colocándose en Ps.4,559.7 millones; lo que se compara con los Ps.4,226.6 millones registrados el año previo. Los gastos de ventas aumentaron en Ps.214.4 millones, o 5.7%, alcanzando Ps.3,962.6 millones, en comparación con Ps.3,748.2 millones de 2009. Por su parte, los gastos administrativos aumentaron en Ps.118.7 millones, o 24.8%, para ubicarse en Ps.597.1 millones, comparando con los Ps.478.4 millones registrado en 2009. El aumento en los gastos de administración y de ventas por periodos anteriores a nuestra integración de negocios obedeció a: costos asociados con nuevas rutas de distribución para los garrafones de agua; un aumento de los costos de combustible y a incrementos salariales, que históricamente ocurrían cada dos años; gastos extraordinarios incurridos por la sociedad para reparar daños causados por un huracán a ciertas propiedades en el estado de Veracruz; la implementación de

estructuras administrativas nuevas en nuestra compañía; el entrenamiento de determinados empleados para la distribución de productos utilizando el sistema de preventa en determinadas rutas históricamente operadas utilizando el sistema tradicional de distribución; adicionalmente, dicho aumento en gastos obedeció, aunque en menor grado, a la implementación de nuevos sistemas de información de negocios SAP.

Utilidades de Operaciones

En el año 2010, las utilidades de operaciones de nuestro negocio de bebidas disminuyeron en Ps.455.3 millones, u 85.8%, para llegar a Ps.75.6 millones, muy por debajo de los Ps.530.9 millones del año anterior. El margen operativo (las utilidades de operaciones como porcentaje de las ventas netas) disminuyó a 0.9%, en comparación con la disminución de 6.3% registrada en 2009. Este resultado se debió, primordialmente, a una reducción en el volumen de ventas por las condiciones adversas del clima aunado a un incremento en los costos de las materias primas y en los costos relacionados con la expansión de la distribución de garrafones de agua.

Resultado Integral de Financiamiento

La siguiente tabla muestra los componentes del costo integral de financiamiento de nuestro negocio de bebidas para 2010 y 2009.

	Para los años concluidos el 31 de diciembre de		
	2010	2009	Variación (%)
	(en millones de Ps.)		
Ingresos por intereses	0.1	19.7	(99.5)
Gastos por intereses	(92.8)	(126.1)	(26.4)
Ganancia cambiaria, neta	8.3	11.7	(291)
Resultado integral de financiamiento	(84.4)	(94.7)	(10.9)

Los gastos de nuestro resultado integral de financiamiento se redujeron en Ps.10.3 millones, equivalente a 10.9%, para llegar a Ps.(84.4) millones en 2010, cifra que se compara con un gasto de Ps.(94.7) millones de 2009. Esta reducción se debió principalmente a (1) una disminución en el saldo de nuestra deuda pendiente de pago, derivado del pago de un crédito a cinco años de Ps.500 millones en noviembre de 2009, lo que se compensa en parte por líneas de créditos a corto plazo más altas y con menores tasas de interés, y (2) una disminución de las inversiones, ya que utilizamos el excedente de efectivo para pagar las líneas de crédito a corto plazo.

Impuesto sobre la Renta

Los gastos por impuestos sobre la renta de nuestro negocio de bebidas disminuyeron en Ps.128.5 millones, ubicándose en un crédito de Ps.7.5 millones en 2010, comparado con un monto de Ps.121.0 millones en 2009. Dicha disminución se debió principalmente al efecto de los impuestos diferidos por pérdidas y criterios contables respecto el tratamiento particular e la consolidación fiscal conforme a las disposiciones vigentes. La tasa efectiva de impuestos en 2010 se vio afectada por los efectos permanentes de partidas como gastos no deducibles, inflación e impuestos diferidos.

Utilidades (Pérdidas) Netas

En el mismo periodo, nuestras utilidades netas disminuyeron en Ps.297.7 millones, o 107.6%, registrando una pérdida de Ps.(21.0) millones en 2010 en comparación con la ganancia de Ps.276.7 arrojada 2009.

Liquidez y Recursos de Capital

Somos una sociedad controladora y operamos nuestros negocios de bebidas y de azúcar a través de nuestras subsidiarias. Como resultado de este esquema, no tenemos utilidad de operaciones y nuestra fuente principal de liquidez es el efectivo generado del pago de dividendos respecto de las acciones de nuestras subsidiarias.

La mayor parte de nuestras ventas se realizan en efectivo y únicamente un porcentaje menor se realiza a crédito de corto plazo. Tradicionalmente, GEUSA financiaba sus requerimientos de capital de trabajo, sus gastos de capital y el pago de dividendos principalmente con los flujos obtenidos de sus operaciones. Para financiar su crecimiento, además de los flujos de efectivo provenientes de sus operaciones, GEUSA tradicionalmente ha obtenido una combinación de préstamos de corto y largo plazo, provenientes de bancos mexicanos, así como préstamos en el mercado de capitales de México. PBC ha tenido pérdidas significativas derivadas en parte del pago de intereses de una deuda con su casa matriz cuando fue la adquisición de Gemex y se financiaba con cuenta corriente y préstamos revolventes de *PepsiCo*.

En los últimos cinco años, GAM ha sido capaz de construir su relación con bancos nacionales y extranjeros y logrado obtener financiamientos a largo plazo para fondear sus operaciones, incluyendo su proyecto de cogeneración de energía ubicado en el ingenio de Tala, así como créditos de corto plazo para cubrir sus necesidades de capital de trabajo, los cuales han sido garantizados con los inventarios de azúcar de GAM. En virtud de lo anterior, GAM históricamente se ha apoyado principalmente en el efectivo generado de sus operaciones de azúcar, y más recientemente en préstamos, para financiar sus requerimientos de capital de trabajo y gastos de capital.

Consideramos que el flujo de efectivo proveniente de las operaciones de los negocios de bebidas y de azúcar así como de otras fuentes de liquidez, incluyendo esta oferta global, préstamos bancarios y potenciales ofertas futuras en el mercado de capitales de México y los mercados de capitales internacionales, será un flujo adecuado para cumplir con nuestros requerimiento esperados de capital de trabajo, gastos de capital e intereses programados y pagos de principal, para el futuro inmediato. Además, posiblemente consideremos oportunidades para llevar a cabo adquisiciones o participar en operaciones estratégicas. Esperaríamos financiar cualquier transacción futura significativa con una combinación de efectivo proveniente de nuestras operaciones, préstamos a corto plazo, u otros préstamos, y/o la emisión de acciones de nuestra sociedad.

Flujos de Efectivo

La siguiente tabla resume los flujos de efectivo de nuestro negocio para 2011, 2010 y 2009, así como por los nueve meses concluidos al 30 de septiembre de 2012 y 2011.

IFRS	**Por los nueve meses concluidos al 30 de septiembre de**	
	2012	**2011**
	(millones de pesos)	
Efectivo neto obtenido de (utilizado en) actividades operativas	699.9	1,075.5
Efectivo neto obtenido de (utilizado en) actividades de inversión	(1,972.9).	(3,476.6)
Efectivo neto obtenido de (utilizado en) actividades de financiamiento	1,658.1	3,501.1
(Disminución) aumento en efectivo	385.1	1,100.0

NIFs	**Años concluidos el 31 de diciembre de**		
	2011	**2010**	**2009**
		(millones de pesos)	
Efectivo neto obtenido de (utilizado en) actividades operativas	1,909.9	656.3	936.3
Efectivo neto obtenido de (utilizado en) actividades de inversión	(4,245.2)	(817.9)	(567.9)

Efectivo neto obtenido de (utilizado en) actividades de financiamiento	2,504.5	155.9	(442.4)
(Disminución) aumento en efectivo	169.2	(5.7)	(74.3)

Nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2012 y 2011

Efectivo neto obtenido de operaciones

El efectivo neto obtenido de operaciones fue de Ps.699.9 millones en el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012, comparado con Ps.1,075.5 millones durante el mismo periodo del año anterior. El efectivo neto obtenido de operaciones durante el periodo de nueve meses concluido al 30 de septiembre de 2012 se vio principalmente afectado por nuestras operaciones de combinación de negocios completadas durante 2011, incluyendo (i) depreciaciones y amortizaciones más altas, (ii) reducción de las cuentas por cobrar relacionadas con nuestra combinación de negocios con PBC y Grupo Gatorade México, y (iii) incrementos en las cuentas por pagar a consecuencia del incremento del tamaño de nuestro negocio.

Efectivo neto utilizado en inversiones

El efectivo neto utilizado en inversiones fue de Ps.(1,972.9) millones durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012, comparado con Ps.(3,476.6) millones para el mismo periodo del año anterior. El efectivo neto utilizado en inversiones en ambos periodos se vio principalmente afectado por nuestras operaciones de combinación de negocios completadas en 2011, incluyendo (i) incremento de las inversiones en plantas, propiedades y equipamiento como consecuencia del incremento de nuestro negocio en 2012, y (ii) inversiones relacionadas con nuestras operaciones de combinación de negocios con PBC y Grupo Gatorade México en 2011.

Efectivo neto obtenido de financiamiento

El efectivo neto obtenido de financiamiento fue de Ps.1,658.1 millones en los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2012, en comparación con Ps.3,501.1 millones para el mismo periodo de 2011. El efectivo neto obtenido de financiamiento para el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 se vio principalmente afectado por (i) dividendos pagados en relación con nuestras operaciones de combinación de negocios con GAM y CONASA en 2011, y (ii) préstamos contratados en relación con PBC y Grupo Gatorade México y GAM y CONASA en 2011.

Años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009

Efectivo neto obtenido de operaciones

El efectivo neto obtenido de operaciones fue de Ps.1,909.9 millones en 2011, comparado con Ps.656.3 millones en 2010 y Ps.936.3 millones en 2009. El efectivo neto obtenido de operaciones durante 2011 se vio afectado por nuestras dos operaciones de integración de negocios, incluyendo (i) incremento en las depreciaciones y amortizaciones, (ii) incremento en las cuentas por cobrar e inventarios, así como (iii) incrementos en las cuentas por pagar.

Efectivo neto utilizado en inversiones

El efectivo neto utilizado en inversiones fue de Ps.(4,245.2) millones en 2011, comparado con Ps.(817.9) millones en 2010 y Ps.(567.9) millones en 2009. El efectivo neto utilizado en inversiones en 2011 se vio afectado por los pagos realizados en relación con nuestras dos operaciones de combinación de negocios.

Efectivo neto obtenido de financiamiento

El efectivo neto obtenido de financiamiento fue de Ps.2,504.5 millones en 2011, comparado con Ps.155.9 millones en 2010 y Ps.(442.2) millones en 2009. El efectivo neto obtenido de financiamiento en 2011se vio afectado por la deuda incurrida y los dividendos pagados en relación con nuestras dos operaciones de combinación de negocios.

Gastos de Capital

Nuestros negocios de bebidas y azucarero requieren inversiones sustanciales de capital para mantener su nivel actual de operaciones y para financiar inversiones destinadas al crecimiento del negocio. La tabla siguiente muestra nuestro gasto de capital, para el periodo de nueve meses que concluye el 30 de septiembre de 2012:

	Por el periodo de nueve meses concluido al 30 de septiembre de 2012
Negocio de Bebidas.....	1,856.3
Negocio Azucarero.....	312.5

Adicionalmente se han invertido Ps.127.7 millones en activos biológicos durante el periodo de 9 meses terminado el 30 de septiembre de 2012.

Hemos presupuestado un monto de hasta Ps.2,351.7 millones para gastos de capital en el cuatro trimestre de 2012 y 2013 para el negocio de bebidas y una cantidad de hasta Ps.277.2 millones para el cuarto trimestre 2012 y 2013 para los negocios de azúcar. Estimamos que los gastos de capital del negocio de bebidas para el cuarto trimestre d 2012 y 2013 serán utilizados principalmente para: la compra de nuevas líneas de producción, de nuevos equipos de refrigeración, camiones, maquinaria y botellas, cajas y garrafones así como mantenimiento de los equipos actuales. Adicionalmente, estimamos que nuestros gastos de capital del negocio de azúcar en 2012 y 2013 serán utilizados primordialmente para: la inversión en producción de caña de azúcar en terrenos que rodean nuestros ingenios azucareros; y la inversión en las instalaciones de nuestros ingenios azucareros, incluyendo la construcción de una planta de tratamiento de agua y, una planta de clarificación de azúcar en el ingenio de Tala, así como un incremento en la capacidad de molienda de los ingenios de Tala y *ElDorado*. Esperamos que la mayoría de nuestros gastos de capital restantes necesarios para la finalización de nuestra planta de co-generación se efectúen durante 2014 y 2015.

Deuda

A 30 de septiembre de 2012 teníamos Ps.6,860.6 millones (EU$533.0 millones) de deuda financiera pendiente de pago.

La siguiente tabla ofrece una descripción de nuestra deuda pendiente de pago al 30 de septiembre de 2012.

Descripción de Deuda	**Monto Principal Pendiente de Pago al 30 de septiembre de 2012**		**Tipo de Tasa de Interés**	**Moneda**	**Fecha de Vencimiento**
	(millones de pesos)	**(millones de U.S.$)**			
Cultiba (controladora)					
Deuda a Corto Plazo					
Banco Inbursa	286.0	22.22	Variable	Pesos	Enero 2013(1)
Total deuda a corto plazo	286.0	22.22			

Deuda a Largo Plazo					
Rabobank-Banorte	3,213.7	249.7	Variable	Pesos	Marzo 2022
Banco Inbursa	54.14	4.2	Variable		Septiembre 2014
Total deuda a largo plazo	3,267.8	253.9			
Negocio de Bebidas					
Deuda a Corto Plazo					
Banco Inbursa	1,519.6	79.2	Variable	Pesos	Diciembre 2012(1)
Total deuda a corto plazo	1,519.6	118.1			
Deuda a Largo Plazo					
Certificados Bursátiles Grupo GEPP	746.0	58.3	Variable	Pesos	Junio 2016
Total deuda a largo plazo	746.0	58.3			
Negocio de Azúcar					
Deuda a Corto Plazo					
Banco Inbursa	200.0	15.5	Variable	Pesos	Diciembre 2012(1)
Banco Bajío	5.8	0.45	Variable	Pesos	Junio 2013
Total deuda a corto plazo	205.8	15.9			
Deuda a Largo Plazo					
Rabobank	835.4	64.9	Variable	Dólares	Septiembre 2017
Total deuda a largo plazo	835.4	64.9			
Total deuda consolidada	6,860.6	533.32			

(1) Las líneas de crédito con Banco Inbursa son revolventes, por lo que todas ellas han sido renovadas.

Para más información sobre el vencimiento de nuestra deuda a largo plazo, ver nota 16 de nuestros estados financieros intermedios no auditados. A la fecha de este prospecto tanto nosotros como nuestras subsidiarias estamos en cumplimiento con los contratos de financiamiento.

Contrato de Crédito Sindicado con Rabobank y Banorte

El 22 de febrero de 2012, celebramos un contrato de crédito sindicado con Rabobank y Banorte por las cantidades de EU$125 millones y Ps.1,607.2 millones, respectivamente. Tenemos la intención de pagar la porción en pesos y la porción en dólares en de este crédito con parte de los recursos de Oferta Global.

El contrato de crédito sindicado celebrado con Rabobank y Banorte prevé que el pago del principal insoluto en pesos en cinco pagos anuales iguales empezando el 1º de marzo de 2017 y terminando el 1º de marzo de 2021 y un pago final el 1° de marzo de 2022. Los intereses del crédito en pesos son pagaderos mensualmente, a una tasa anual igual a TIIE más un margen de 1.60%, y después de 5 años el margen se incrementará al 8%. El pago del principal insoluto en Dólares será en un solo pago el 1º de marzo de 2017. Los intereses del crédito en Dólares son pagaderos en una base semestral, a una tasa anual igual a una LIBOR ajustada más un margen de 2.25%, después de 4 años el margen se incrementará al 2.75%. El contrato de crédito sindicado está garantizado por GAM y por la constitución de una garantía prendaria en primer lugar sobre las 216,220,186 acciones representativas del capital social de CULTIBA, propiedad de GAM y están documentados además por un pagaré denominado en pesos y un pagaré denominado en Dólares, suscrito por nosotros como acreditada y GAM como aval

De conformidad con el contrato de crédito sindicado, hemos asumido ciertas obligaciones de hacer, entre otras, conservar nuestras propiedades y mantener los seguros correspondientes, conservar del control sobre nuestras subsidiarias, así como la preservar la prenda otorgada a Rabobank y Banorte como garantía y mantener un contrato de cobertura. Asimismo, hemos asumido ciertas obligaciones de no hacer, las cuales restringen nuestra capacidad para, entre otros, contraer deuda financiera, en caso de encontrarnos en incumplimiento bajo el contrato de crédito,

constituir gravámenes; fusionarse, consolidarse y/o disponer de la totalidad o una parte sustancial de nuestros activos; realizar pagos restringidos, incluyendo dividendos y otras distribuciones; celebrar operaciones con partes relacionadas; y otorgar garantías. Además, conforme al contrato de crédito sindicado, nos hemos comprometido a que (i) nuestra razón de apalancamiento (según se define en el contrato) no podrá exceder 3.00 a 1.00; (ii) nuestro valor neto consolidado (según se define en el contrato) deberá ser igual o superior a la suma de EU$600,000,000 más un importe igual al 85% de nuestro valor neto consolidado; (iii) nuestra razón de cobertura por cargos fijos (*fixed charges* - según se define en el contrato) no podrá ser inferior a 1.10 a 1.00; y (iv) nuestra razón de deuda neta a EBITDA (según se define en el contrato) no podrá exceder 2.80 a 1.00.

Nuestro contrato de crédito puede darse por terminado de manera anticipada por Rabobank y Banorte, entre otras causas, de ocurrir un cambio de control que tenga como resultado que: (i) el Sr. Juan I. Gallardo Thurlow deje, directa o indirectamente, de ser el titular de más del 50% del capital social en circulación y de más del 50% del capital social en circulación con derecho de voto, en Cultiba, o de alguna otra forma deje de controlar Cultiba; (ii) el Sr. Juan I. Gallardo Thurlow deje, directa o indirectamente, de ser el titular de más del 50% del capital social en circulación y de más del 50% del capital social en circulación con derecho de voto, en GAM, o de alguna otra forma deje de controlar GAM; (iii) Cultiba deje, directa o indirectamente, de ser el titular de más del 50% del capital social en circulación y de más del 50% del capital social en circulación con derecho de voto, en Grupo GEPP, o de alguna otra forma deje de controlar Grupo GEPP; (iv) Grupo GEPP deje, directa o indirectamente, de ser el titular de más del 50% del capital social en circulación y de más del 50% del capital social en circulación con derecho de voto, en las subsidiarias embotelladoras, o de alguna otra forma deje de controlar las subsidiarias embotelladoras o (v) Cultiba deje, directa o indirectamente, de ser el titular de más del 50% del capital social en circulación y de más del 50% del capital social en circulación con derecho de voto, en las subsidiarias azucareras, o de alguna otra forma deje de controlar las subsidiarias azucareras.

Adicionalmente, nuestro contrato de crédito sindicado establece que, en ciertos supuestos, estamos obligados a prepagar tanto la parte del crédito denominada en pesos y como en la parte denominada en dólares en una forma proporcional si realizamos una oferta pública de capital. Estamos negociando con Rabobank la posibilidad de reducir la porción del préstamo denominada en dólares que pagaremos con los recursos que recibamos de la Oferta Global o celebrar un nuevo contrato de crédito denominado en dólares con Rabobank a partir del pago del crédito sindicado existente. No obstante, no podemos asegurar que seamos capaces de conseguirlo en términos favorables. En virtud de lo anterior, el monto de nuestra deuda después de la Oferta Global podrá variar.

Contrato de Crédito con Rabobank

Nuestras subsidiarias azucareras, Ingenio Tala, Ingenio Lázaro Cárdenas, Ingenio Eldorado y Tala Electric son acreditadas al amparo de un contrato de crédito celebrado el 21 de septiembre de 2012 con Rabobank por un monto de EU$65 millones. Al 30 de septiembre de 2012, la deuda insoluta de nuestras subsidiarias conforme a dicho contrato de crédito ascendía a un monto agregado de EU$65 millones.

El contrato de crédito prevé pagos trimestrales de principal de EU$4.33 millones, hasta el vencimiento definitivo del crédito en septiembre de 2017, así como pagos de intereses sobre el principal insoluto a una tasa anual equivalente a LIBOR, más un margen de 2.75%. Adicionalmente, bajo dicho contrato de crédito, GAMPEC, S.A. de C.V. ("GAMPEC"), GAM y PAM se constituyeron como obligadas solidarias de las acreditadas y el cumplimiento de las obligaciones a cargo de las acreditadas se encuentra garantizado por un fideicomiso de garantía sobre los inmuebles, equipo, licencias y otros derechos y activos de ingenio Tala y de Tala Electric.

Conforme al contrato de crédito, las acreditadas están sujetas a ciertas obligaciones de hacer y no hacer, dentro de las que se incluye en forma enunciativa más no limitativa, mantener ciertos volúmenes de azúcar libres de gravámenes y cumplir con ciertas razones financieras. Adicionalmente, dichas subsidiarias de GAM han asumido ciertas obligaciones de no hacer, las cuales restringen su capacidad, de forma enunciativa más no limitativa, para: (i) incurrir en deuda financiera (salvo por cierta deuda permitida, tal como deuda financiera quirografaria o garantizada con azúcar a corto plazo utilizada para financiar las necesidades de capital de trabajo de los ingenios o deuda de corto plazo para financiar a los productores de caña); (ii) constituir gravámenes (salvo por gravámenes permitidos

bajo el contrato de crédito, tales como prendas y depósitos realizadas en el curso ordinario de los negocios); (iii) fusionarse, consolidarse y/o enajenar la totalidad o una parte sustancial de sus activos, en caso que dichos actos se lleven a cabo con un tercero distinto a las acreditadas y/o sus subsidiarias; (iv) hacer ciertos pagos restringidos, incluyendo dividendos (que solo se permiten bajo condiciones establecidas en el contrato de crédito, incluyendo entre otras, el que no esté ocurriendo algún evento de incumplimiento y se cumpla con las razones financieras establecidas en el contrato) y otras distribuciones; y (v) celebrar operaciones con partes relacionadas (salvo que se cumplan ciertos requisitos establecidos en el contrato de crédito para dicho efecto, tales como que dichas operaciones se realicen en términos no menos favorables que aquellos que podrían obtenerse sobre una base de igualdad y libre competencia de terceros no relacionadas). Asimismo, conforme al contrato de crédito, las acreditadas tienen la obligación de cumplir con ciertas razones financieras, incluyendo índices determinados de deuda financiera en relación al EBITDA (según se define en el mismo contrato), de activo circulante en relación al pasivo circulante, y de EBITDA en relación a los gastos por intereses y pagos de principal. Las acreditadas han asumido ciertas obligaciones financieras adicionales conforme a las cuales deben mantener, en todo momento durante la vigencia del contrato, un capital contable total mínimo, sobre una base consolidada, de no menos de Ps.1.5 mil millones, más una cantidad igual al 50% de su utilidad neta consolidada (en la medida en que lo anterior sea favorable). Asimismo, las acreditadas deberán obtener utilidades positivas antes de intereses e impuestos por periodos trimestrales consecutivos.

El contrato de crédito con Rabobank prevé diversos supuestos, que de actualizarse constituirían eventos de incumplimiento, incluyendo de forma enunciativa más no limitativa, un cambio de control derivado del cual: (i) el señor Juan I. Gallardo Thurlow y el señor Juan Antonio Cortina Gallardo dejaren, directa o indirectamente, de ser los titulares de más del 50% del capital social en circulación y más del 50% del capital social en circulación y con poder de voto en Cultiba, o (ii) si Cultiba dejara, directa o indirectamente, de ser titular de más de 50% del capital social en circulación y 50% del capital social en circulación y con poder de voto de, o de cualquier forma deje de controlar a cualquiera de las acreditadas o a PAM, GAM o GAMPEC. De actualizarse algún evento de incumplimiento, Rabobank podrá dar por terminado el contrato de crédito y/o hacer exigible el pago del crédito dispuesto en forma inmediata.

Asimismo, Rabobank y las acreditadas celebraron un Contrato Maestro para Operaciones Financieras Derivadas, conforme al cual, sujeto a los términos y condiciones estipulados en dicho documento, las acreditadas tienen la facultad de celebrar operaciones de cobertura de tasas de interés y de divisas aplicables al crédito otorgado por Rabobank. Derivado de dicho Contrato Maestro para Operaciones Financieras Derivadas, con fecha 14 de noviembre de 2012 las acreditadas y Rabobank celebraron una operación de cobertura de tasas de interés por un monto de cobertura (*notional amount*) de EU$65 millones, con (i) un margen (*spread*) de 2.75%, (ii) una tasa variable para el periodo inicial de cálculo de 3.12% (incluyendo margen) y (iii) una tasa fija de 3.44%.

Contrato de Crédito con Banco Inbursa

El 24 de septiembre de 2009, nuestra subsidiaria Transmar celebró como acreditada, un contrato de apertura de crédito simple con garantía hipotecaria con Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero Inbursa, por Ps.121.8 millones, respecto del cual Cultiba funge como obligado solidario y aval. Al 30 de septiembre de 2012, el saldo insoluto bajo este contrato de crédito era de Ps.54.1 millones. El crédito vence el 14 de septiembre de 2014 y la tasa de interés anual es igual a TIIE más un margen de 4%.

Conforme al contrato de crédito, las acreditadas están sujetas a ciertas obligaciones de hacer, dentro de las que se incluye en forma enunciativa más no limitativa, la entrega de cierta información financiera. Adicionalmente, tanto Transmar como Cultiba han asumido ciertas obligaciones de no hacer, las cuales restringen su capacidad, de forma enunciativa más no limitativa, para: (i) exceder algunos índices financieros, (ii) permitir que su capital contable caiga por debajo de cierto límite, (iii) adquirir activos o participación de otras empresas, por encima de cierto porcentaje de su capital contable, (iv) constituir gravámenes por encima de un límite determinado en función de sus activos fijos, (v) fusionarse, consolidarse, escindirse o reorganizarse (salvo que se de cumplimiento a ciertos

requisitos establecidos en el contrato de crédito), y (vi) pagar dividendos en caso de estar incumpliendo en forma relevante ciertas obligaciones bajo el contrato de crédito.

Contrato de Reporto con Rabobank

Ingenio Tala, Ingenio Lázaro Cárdenas e Ingenio *ElDorado* celebraron con Rabobank un contrato maestro de reporto por un monto máximo reportado de EU$35 millones o su equivalente en Pesos para financiar sus requerimientos de capital de trabajo en general, incluyendo inventarios, pago de salarios y pago de proveedores, entre otros. PAM, GAMPEC y GAM son obligados solidarios respecto de las obligaciones de Ingenio Tala, Ingenio Lázaro Cárdenas e Ingenio *ElDorado* conforme a este contrato. Al 30 de septiembre de 2012 no se había celebrado ninguna operación al amparo de este contrato.

Línea de Crédito con Banco Inbursa

El Ingenio Tala tiene crédito quirografario con Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero Inbursa, respecto del cual son avales y obligados solidarios Cultiba, PAM e ingenio Lázaro Cárdenas. Bajo dicho crédito, ingenio Tala cuenta con una línea de crédito revolvente de Ps.200 millones, de los cuales, al 30 de septiembre de 2012, el saldo insoluto es de Ps.200 millones.

Líneas de Crédito con Banco del Bajío

El ingenio Tala tiene celebrados con Banco del Bajío, S.A. dos contratos de crédito en cuenta corriente, ambos de fecha 8 de noviembre de 2011, mediante los cuales éste último le otorga un monto total agregado de hasta Ps.65.5 millones, sujetos a un límite para disponer entre los dos contratos de hasta Ps.45.5 millones, mismos que a discreción de dicho banco pueden ser otorgados con recursos propios o en forma total o parcial con recursos proveídos por los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura ("FIRA"). Bajo (i) uno de los contratos de crédito, Tala puede destinar hasta Ps.20 millones para la compra consolidada de fertilizantes que el ingenio entrega en especie a sus proveedores de caña (acreditados finales) y (ii) bajo el otro hasta Ps.45.5 millones para el otorgamiento de créditos de habilitación o avío en apoyo para el mantenimiento de socas y resocas en 3,686 hectáreas a favor de productores de caña que son proveedores de caña del ingenio y que cumplen con ciertos requisitos de conformidad con la normatividad de FIRA. Las disposiciones bajo dichos contratos de crédito deben estar amparadas con pagarés, y adicionalmente, ingenio Tala ha constituido un fideicomiso irrevocable de inversión y medio de pago, a través del cual se destinan los recursos necesarios para cubrir los montos dispuestos por ingenio Tala. Asimismo, PAM es obligada solidaria y avalista bajo dichos contratos de crédito. A 30 de septiembre de 2012 había una deuda insoluta de Ps.5.8 millones al amparo de estas líneas de crédito.

Conforme a los contratos de crédito, el ingenio está sujeto a ciertas obligaciones de hacer, dentro de las que se incluye en forma enunciativa más no limitativa, mantener ciertos índices de liquidez, de apalancamiento financiero y de cobertura de intereses. Tala ha otorgado una prenda sin transmisión de posesión sobre caña de azúcar como garantía para el pago de estos créditos. Asimismo, en caso que el ingenio tenga la intención de llevar a cabo reducciones en su capital social o contable, o bien, llevar a cabo fusiones o escisiones deberá dar aviso previamente al banco.

Certificados Bursátiles de GEUSA

En 2006, Inmobiliaria GEUSA, S.A. de C.V. emitió certificados bursátiles por un monto total de Ps.750 millones, los cuales devengan un interés a una tasa anual de TIIE más un margen de 0.9% y vencen el 8 de junio de 2016. En los términos de esos certificados bursátiles, Inmobiliaria GEUSA, S.A. de C.V. se ha obligado a cumplir con ciertas obligaciones de hacer, incluyendo mantener un cierto índice de deuda a EBITDA (según se define en el contrato). De la misma forma, la empresa ha asumido ciertas obligaciones de no hacer, que restringen su capacidad para, entre otros asuntos, fusionarse o consolidar sus activos.

Líneas de Crédito con Banco Santander

Grupo GEPP tiene contratada una línea de crédito con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, por un importe de hasta Ps.415 millones. Al 30 de septiembre de 2012, no existían importes adeudados al amparo de esta línea de crédito.

Líneas de Crédito con Ixe Banco

Grupo GEPP tiene contratada una línea de crédito no comprometida con Banco IXE por un importe de hasta Ps.300 millones. Al 30 de septiembre de 2012, Grupo GEPP no adeudaba ninguna cantidad conforme a esta línea de crédito.

Línea de Crédito con Banco Inbursa

Grupo GEPP tiene contratada una línea de crédito vigente con Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero Inbursa. Al 30 de septiembre de 2012, Grupo GEPP tenía Ps.1,519.6 millones (EU$118.1 millones) de deuda insoluta al amparo de dicha línea de crédito.

Obligaciones Contractuales y Compromisos Comerciales

La tabla siguiente establece, nuestras obligaciones contractuales y compromisos comerciales diferentes a la deuda reflejada en el apartado "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Condición Financiera y Resultados de Operación- Deuda", al 30 de septiembre de 2012.

	Pago Adeudado por Periodo (millones de pesos)				
Obligaciones contractuales	**Total**	**Menos de 1 año**	**1-3 Años**	**3-5 Años**	**Más de 5 años**
Negocio de bebidas					
Contrato para la adquisición de nitrógeno con Cryoinfra S.A. de C.V.....	0.7	-	0.7	-	-
Contrato para la adquisición de latas de aluminio con Crown Envases Mexico S.A. de C.V.....	7.6	7.6	-	-	-
Contrato para la adquisición de gas carbónico con Cryoinfra S.A. de C.V.	2.3	2.3	-	-	-
Contrato para la adquisición de tapones de plástico con Bienes Industriales del Norte, S.A. de C.V.	141.5	-	141.5	-	-
Contrato para la compra de resina para PET con MG Polimeros de México, S.A. de C.V.	2,472.6	-	2,472.6	-	-
Contrato de compra de fructosa con Almidones Mexicanos, S.A. de C.V.	2,560.5	2,560.5	-	-	-
Contrato para la compra de resina con SABIC Polymershapes México, S. de R.L. de C.V.	140.8	140.8	-	-	-

Obligaciones contractuales	Pago Adeudado por Periodo (millones de pesos)				
	Total	**Menos de 1 año**	**1-3 Años**	**3-5 Años**	**Más de 5 años**
Total	**5,326.0**	**2,711.2**	**2,614.8**	-	-
Negocio de Azúcar					
Contrato de adquisición de ERP con SAP y Biosalc	3.5	3.2	0.3	-	-
Contratos de arrendamiento de tierra en Sinaloa, Michoacán y Jalisco	134.1	114.7	71.5	24.1	38.4
Contrato de adquisición de caña de azúcar con agricultores para los ingenios de Tala, Lázaro Cárdenas y *ElDorado*	1,608.7	1,388.4	220.2	-	-
Acuerdos para proyectos de inversión	46.0	36.2	9.8	-	-
Acuerdos para adquirir productos químicos	3.9	3.9	-	-	-
Acuerdos de arrendamiento de almacenes	0.8	0.8	-	-	-
Total	**1,796.9**	**1,432.6**	**301.8**	**24.1**	**38.4**
Total Global.....	**7,122.9**	**4,143.8**	**2,916.6**	**24.1**	**38.4**

(1) En o después del 30 de septiembre de 2012 celebramos los siguientes contratos:

1. El 12 de noviembre de 2012 ejecutamos contratos de compra-venta relativos a suministro de sacos para envasar el azúcar estándar y refinado que producen los ingenios por un importe total de Ps.13.7 millones para el suministro de sacos de 50 kg. a utilizarse en la zafra 2012/13.
2. El 19 de octubre de 2012 se firmaron contratos para la rehabilitación de la red contraincendios de los tres ingenios por un monto total de Ps.9.8 millones.
3. El 27 de noviembre se firmó un contrato de compra-venta relativo a al consumo de productos químicos que utilizan las fábricas de azúcar en el proceso productivo por un importe de Ps.3.9 millones para el suministro de Sosa Cáustica a utilizarse durante la zafra.
4. Al 30 de septiembre la Compañía mantenía contratos con diversas compañías de servicios relacionados con el periodo de reparación ordinario de la fábrica, mismos que regularmente se terminan de liquidar antes del cierre del año.

(2) Los contratos de caña de azúcar están valuados a un precio estimado de Ps.513 la tonelada de caña, tomando como base un precio estimado de mercado de Ps.8,000 la tonelada de azúcar

También tenemos contratos de arrendamiento que no se han incluido en la tabla anterior por no considerarse materiales. Para más información sobre nuestros arrendamientos ver nota 26 a nuestros estados financieros intermedios.

GEPP está negociando otros tres contratos, dos de ellos con Cyfroinfra, S.A. de C.V., por un periodo de 7 años, para la adquisición de gas carbónico y gas nitrógeno, por un importe anual de Ps.94.2 y Ps.626.7

millones cada uno. El tercer contrato es para la adquisición de fructosa de Ingredion Inc., con una duración de un año y por un valor total de Ps.44.0 millones.

Operaciones Registradas Fuera de Balance

No existen operaciones registradas fuera del balance general que tengan, o que razonablemente pudieran tener, un efecto sustancial, actual o futuro, sobre nuestros resultados de operación, condición financiera, liquidez, gastos de capital o recursos de capital.

Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo de Mercado

En el curso ordinario del negocio, nuestra posición financiera y la de nuestras subsidiarias está sujeta habitualmente a diversos riesgos. Estos riesgos incluyen cambios en el precio de los insumos adquiridos y utilizados en nuestros negocios, tasas de interés sobre deuda insoluta y movimientos de divisas que impacten sus ventas, compras y pasivos que no se encuentran denominados en pesos.

Para determinar los efectos que las exposiciones a riesgos de mercado pueden tener sobre nuestros instrumentos financieros, hemos preparado un análisis de sensibilidad. Este análisis evalúa el efecto de cambios hipotéticos en precios de bienes de consumo, tasas de interés y tipos de cambio. La información proporcionada por dicho análisis no necesariamente representa los cambios reales en el valor justo en los que hubiéramos incurrido en condiciones normales de mercado, esto se debe a que, por limitaciones prácticas, todas las variables distintas al factor de riesgo de mercado específico, se mantienen constantes. Como resultado, los cambios reportados en los valores de algunos instrumentos financieros que están afectados por los análisis de sensibilidad, no coinciden con los cambios compensatorios en los valores de los elementos a ser financiados o cubiertos por esos instrumentos.

Riesgo de Precios de Bienes de Consumo

Históricamente, nuestro negocio de bebidas ha estado expuesto al riesgo de mercado relacionado a la compra de azúcar, la cual es una materia prima utilizada en la producción de refrescos. Esto se debe a que la capacidad de nuestro negocio de bebidas para recuperar un incremento en costos en el precio de sus insumos mediante su traslado a precios más altos de venta, puede estar limitada por el entorno competitivo de negocios en el que opera. La compañía no tiene instrumentos financieros derivados para cubrirse contra el riesgo de movimientos adversos en el precio del azúcar y/u otros insumos. No obstante, consideramos que, como resultado de la integración de los negocios de GAM y CONASA, nuestro negocio de bebidas se beneficiará de una cobertura natural contra los aumentos en dichos precios. El negocio de bebidas continuará estando sujeto a los riesgos de mercado respecto de la compra de caña de azúcar; sin embargo, su precio en México está determinado en el precio de referencia del azúcar. Ver el apartado "Industria y Reglamentación—Regulación de la Industria Mexicana de Bebidas y de la Industria Mexicana Azucarera—Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar y Reglamento." Nuestro negocio de bebidas también está sujeto a riesgos de mercado respecto a ciertos materiales de empaque, en particular a los materiales relacionados con las botellas de plástico. Históricamente la empresa no ha realizado operaciones para protegerse en contra de aumentos en los precios de estos insumos; sin embargo, en el futuro, puede llegar a hacerlo**.**

Riesgo de Tasas de Interés

Un aumento o disminución en las tasas de interés afectaría los costos por intereses relacionados con nuestros contratos de deuda a tasa variable. Con base en las tasas de interés vigentes sobre la deuda insoluta a tasa variable existentes durante los doce meses terminados el 30 de septiembre de 2012, y dando efecto a nuestras operaciones de cobertura tipo "swaps" de tasas de interés, un aumento de 10% en estas tasas habría resultado en un incremento de nuestro gasto por intereses de Ps.21.8 millones.

Riesgo de Tipo de Cambio de Moneda Extranjera

También estamos expuestos al riesgo de mercado que surge de fluctuaciones en los tipos de cambios de divisas. La exposición a riesgo cambiario es resultado de lo siguiente: (i) en nuestro negocio de azúcar, vendemos una parte de nuestra azúcar para exportación a Estados Unidos en operaciones denominadas en Dólares; (ii) en el negocio de bebidas, adquirimos ciertas materias primas cuyo precio está denominado, o indexado, en Dólares (en particular, materia primas relacionadas con botellas de plástico); y (iii) cierta de nuestra deuda y la de nuestras subsidiarias está denominada en Dólares. Un 10% de disminución en el valor del dólar frente al peso, causaría un aumento de los ingresos netos de 2012, de Ps.244.2 millones.

Instrumentos Financieros Derivados

A. Información Cualitativa.

Toda vez que resulta de particular importancia proporcionar a los inversionistas información que les permita conocer e identificar plenamente la exposición de la Emisora a riesgos de mercado, de crédito y liquidez asociados a instrumentos financieros derivados, así como los principales riesgos de pérdida por cambios en las condiciones de mercado asociados a los mencionados instrumentos, en la presente sección proporcionamos información al respecto.

(i) Discusión de la administración sobre las políticas de uso de instrumentos financieros derivados, explicando si dichas políticas permiten que sean utilizados únicamente con fines de cobertura o también con otros fines, tales como negociación.

a. Descripción general de los objetivos para celebrar operaciones con derivados

CULTIBA está expuesta a riesgos de mercado por los cambios en las fluctuaciones cambiarias y en las tasas de interés tanto en México como en los países donde se tienen contratados los créditos bancarios ejercidos para financiar capital de trabajo, así como operaciones de compra venta de bienes en el extranjero. Por esta razón se tienen contratados derivados financieros.

En este sentido, la política de CULTIBA consiste en utilizar derivados únicamente con fines de cobertura, lo que nos permite mitigar el riesgo de tasas de interés y de fluctuaciones cambiarias en operaciones financieras, todas ellas relacionadas con el negocio. Asimismo, el objetivo general de realizar operaciones de cobertura tanto de tasas de interés como de tipo de cambio es reducir la exposición de la posición primaria ante movimientos adversos en los mercados cambiarios de las tasas de interés que pudieran afectar nuestros resultados y flujos. En virtud de la política anterior, no utilizamos derivados con propósitos de especulación.

b. Instrumentos utilizados

A la fecha del presente Prospecto tenemos celebrado un instrumento financiero derivado de divisas con Ixe Banco para cubrir el riesgo cambiario que pudiera presentarse de las cuentas por cobrar relacionadas con las exportaciones que realizamos al mercado mundial del azúcar durante los meses de diciembre y enero, las cuales representan entre el 10% y 15% de nuestras ventas totales anuales de azúcar.

Al 21 septiembre de 2012 teníamos contratados tres instrumentos financieros derivados con Rabobank; dos denominados Cross Currency Swap y uno de tasa de interés, los cuales se liquidaron el 28 de septiembre de 2012.

c. Estrategias de cobertura o negociación implementadas

Utilizamos instrumentos financieros de cobertura para reducir los riesgos de mercado cambiario y de tasas de interés en México, dónde se tiene contratados créditos bancarios denominados en dólares con fines de financiamiento de capital de trabajo.

d. Mercados de negociación permitidos y contrapartes elegibles

El mercado de negociación permitido es OTC ("Over The Counter").

No tenemos ninguna limitación para trabajar con bancos nacionales y extranjeros ni con cualquier institución financiera autorizada para operar derivados financieros. Las contrapartes con las que normalmente trabajamos son: Rabobank, Ixe, Banorte y CI Banco.

e. Políticas para la designación de agentes de cálculo o valuación

Normalmente las valuaciones de los instrumentos financieros con los que contamos son realizadas por las contrapartes de los derivados contratados. Es política de la Compañía solicitar mensualmente la valuación del instrumento financiero derivado para fines de registro y evaluación del mismo.

f. Principales condiciones ó términos de los contratos

Cross currency swap

Este instrumento financiero derivado fue liquidado el 28 de septiembre de 2012, a partir de la reestructuración de los créditos en moneda extranjera que tenía la Compañía, incluyendo las amortizaciones pendientes de liquidar a diciembre 2013 con las condiciones descritas más adelante.

Para cubrir nuestra exposición al riesgo cambiario derivado del crédito contratado con Rabobank, durante 2007 se contrató un swap de tipo de cambio y divisa sobre pasivos denominados en dólares con un monto nocional de $29.5 millones de dólares. Asimismo, durante 2008 se contrató un swap adicional por $7.5 millones de dólares en relación con el mismo crédito; dichos swaps establecen intercambio de intereses, así como de amortizaciones de la deuda que iniciaron en marzo de 2009 y concluirán el 20 de diciembre de 2013. A través del swap fijamos el tipo de cambio de nuestros compromisos en el pasivo contratado en 2007 y en 2008 a $10.85 y $10.86 pesos por dólar, respectivamente. Como efecto del swap, recibiremos la tasa de interés acordada que es Libor más 3.20%, y a cambio pagaremos mensualmente una tasa TIIE más 2.95% y 2.99% por las disposiciones de la línea de crédito de 2008 y 2007, respectivamente. La cobertura para efectos de contabilidad se clasificó como de negociación en el cual los efectos de la valuación (cambios en el valor razonable) se reconocen en el estado de resultados dentro del costo integral de financiamiento.

Swap de tasa de interés

Este instrumento financiero derivado fue liquidado el 28 de septiembre de 2012, derivado de que se reestructuraron los créditos de moneda extranjera, incluyendo las amortizaciones pendientes de liquidar a diciembre de 2013 con las condiciones descritas más adelante.

Para cubrir la tasa subyacente del Cross Currency Swap contratamos un derivado de tasa de interés el 10 de febrero de 2010 que inició el 21 de febrero de 2012, con una tasa fija TIIE de 7.94%, sobre un monto de $160.6 millones de pesos, el cual concluirá el 20 de diciembre de 2013.

Forward de Divisas

Para cubrir el riesgo cambiario de las exportaciones a realizarse en diciembre y enero próximos, se contrató un Forward de divisas, en el cual el activo subyacente es el tipo de cambio dólar/peso por un monto de $20 millones de dólares dividido en dos operaciones pactadas a un tipo de cambio de $14.2565 y $14.2802 por cada dólar respectivamente.

g. Políticas de márgenes, colaterales y líneas de crédito

Las políticas de CULTIBA establecen como requisito fundamental que los instrumentos financieros derivados sean considerados como un instrumento de cobertura, donde dicha cobertura quede formalmente documentada.

Asimismo, es política de CULTIBA celebrar operaciones con derivados en que la posibilidad de las llamadas de margen sea muy limitada; garantizando así prácticamente todas sus operaciones que por su propia naturaleza pudieran incurrir en llamadas de margen.

h. Procesos y niveles de autorización requeridos por tipo de operación

Nuestra Dirección de Finanzas y Administración y la Dirección General del segmento azucarero evalúa la necesidad de contratar instrumentos financieros derivados únicamente con fines de cobertura en operaciones que por su monto y tiempo pudieran representar algún riesgo para la Compañía. A la fecha de este Prospecto CULTIBA no cuenta con ningún comité sobre administración integral de riesgos en virtud del uso poco frecuente de instrumentos financieros derivados.

La administración y registro de los instrumentos financieros derivados es efectuado por la dirección de finanzas y administración de la Compañía y supervisada por el área de planeación financiera y el comité de auditoría.

i. Procedimientos de control interno para administrar la exposición a los riesgos de mercado y de liquidez en las posiciones de instrumentos financieros.

El Comité Directivo a través de la Dirección de Finanzas evalúa la necesidad de contratar instrumentos financieros derivados únicamente con fines de cobertura en operaciones que por su monto y tiempo pudieran representar algún riesgo para la Compañía.

j. Existencia de un tercero independiente que revisa los procedimientos

En cuanto a controles internos, éstos son evaluados por los auditores externos durante los meses de septiembre y diciembre del año, cuando la Compañía dictamina su información financiera. Los auditores externos son los encargados de revisar los procedimientos de registro tanto en su revisión preliminar como en la dictaminada, y evalúan los controles internos en la sección “instrumentos financieros derivados y derivados implícitos” de las bases de presentación.

k. Información sobre la autorización del uso de derivados y la existencia de un comité que lleve a cabo la administración integral de riesgos, reglas que los rigen y existencia de un manual de administración integral de riesgos

(ii) Descripción de las políticas y técnicas de valuación:

Por nuestras actividades, estamos expuestos a ciertos riesgos financieros relacionados con los financiamientos. En este sentido, nuestra política es utilizar ciertas coberturas que nos permitan mitigar riesgos de tasa y de tipo de cambio en operaciones financieras, todas ellas relacionadas con nuestro negocio.

En cuanto a las políticas y técnicas de valuación, CULTIBA recibe la valuación de la institución financiera que le otorga la cobertura. Asimismo, reconocemos los activos o pasivos que surgen de las operaciones con instrumentos financieros derivados en el balance general y de resultados dentro del costo integral de financiamiento a su valor razonable, independientemente del propósito de su tenencia. El valor razonable se determina con base en precios de mercados reconocidos y cuando no cotizan en un mercado, se determina con base en técnicas de valuación aceptadas en el ámbito financiero. Al cierre de cada ejercicio nuestra Dirección de Administración realiza una evaluación de los instrumentos financieros derivados con la finalidad de analizar su razonabilidad.

(iii) Fuentes de Liquidez.

Consideramos que podemos cubrir cualquier requerimiento relacionado con instrumentos financieros derivados con nuestros propios recursos, sin necesidad de recurrir a fuentes externas de financiamiento. Sin embargo, contamos con líneas de crédito suficientes para solventar cualquier contingencia relacionada con instrumentos financieros.

(iv) Explicación de los cambios en la exposición a los principales riesgos identificados y en la administración de la misma, así como contingencias y eventos conocidos ó esperados por la administración, que pudieran afectar futuros reportes.

No consideramos que en el futuro vayamos a modificar significativamente el riesgo de los instrumentos financieros contratados. Asimismo, no conocemos situación alguna que implique que el uso de los instrumentos financieros derivados difiera de aquél por el que fue originalmente contratado.

Todos los cambios relacionados con los derivados financieros son reflejados en el estado de resultados dentro del rubro de costo integral de financiamiento, sin embargo, esto no implica que tengamos un flujo de efectivo a favor ó en contra. Al 30 de septiembre de 2012, el impacto en resultados de los derivados por swaps de tipo de cambio y tasa de interés y forward de divisas ha sido de Ps.10.5 millones a nuestro favor, considerando que está basado sobre una posición de tipo de cambio.

Es importante mencionar que en relación con llamadas de margen, no se presentó ninguna al 30 de septiembre de 2012.

En cuanto a incumplimientos por parte de la Compañía con los derivados financieros contratados, a la fecha de este Prospecto no se ha presentado ningún incumplimiento.

B. Información Cuantitativa.

CULTIBA considera que no es necesario proporcionar información en este rubro ya que el valor absoluto del valor razonable de cada uno de los instrumentos financieros derivados que tiene contratados a la fecha de este Prospecto, o de la sumatoria en caso de presentarse de forma agregada, no supera el 5% de los activos, pasivos o capital total consolidado, ni el 3% de las ventas totales consolidadas del último trimestre.

C. Análisis de Sensibilidad.

CULTIBA considera que no es necesario realizar un análisis de sensibilidad por el uso de instrumentos financieros derivados. En este sentido, optamos por registrar para fines contables los derivados como si fueran de negociación aunque la finalidad sea cubrir los riesgos cambiarios mencionados en los puntos anteriores y que todos los cambios de estos efectos se presenten en el costo integral de financiamiento.

INDUSTRIA Y REGLAMENTACIÓN

La Industria Mexicana de Bebidas No Alcohólicas

La industria de bebidas no alcohólicas está integrada por diversos segmentos de mercado, incluyendo bebidas carbonatadas, como sodas, y bebidas no carbonatadas, como jugos, agua embotellada, tés, aguas de sabor, bebidas energéticas y bebidas isotónicas. México tiene el mayor consumo per cápita de bebidas carbonatadas. Las bebidas carbonatadas representaron en 2011 un volumen de 18.7 mil millones de litros, con ventas totales de EU$12.6 mil millones, de acuerdo con datos de *Canadean*. El segmento de bebidas no carbonatadas alcanzó en el mismo período un volumen de 7.6 mil millones de litros con ventas aproximadas de EU$5.7 mil millones. Este segmento está creciendo a una tasa más acelerada que la de las bebidas carbonatadas, de acuerdo con datos de *Canadean*. Dentro de este segmento destacan las bebidas isotónicas, cuyo tamaño en México es el más grande de Latinoamérica, con ventas totales mayores a EU$523 millones y un volumen de ventas que excedió los 327 millones de litros en 2011, de acuerdo con datos de *Canadean*. El volumen de ventas de esta categoría registró una TCCA del 5.0% durante el período de 2007 a 2011. En 2011, las ventas de garrafones de agua en México fueron superiores a los EU$2.1 mil millones y el volumen de ventas fue mayor a los 22.8 mil millones, de acuerdo con información de *Canadean*.

En los últimos años, el segmento de bebidas en México ha experimentado una consolidación significativa. En 2011, la venta de de garrafones en México fue mayor que la de todos los países, sin incluir a los Estados Unidos y China, debido a las características de México, incluyendo la mala calidad del agua de la llave, el crecimiento poblacional y los niveles de ingreso, que han tenido como consecuencia un consumo más elevado de garrafones de agua. El segmento de garrafones de agua en México se ha consolidado también en los últimos años, con la compra de vendedores pequeños y vendedores informales por compañías más grandes, con cobertura regional o nacional y con marcas reconocidas.

Canales de Distribución

Las siguientes son los principales canales de distribución en México:

- el canal tradicional de distribución, que comprende tiendas de abarrotes, mercados abiertos, kioscos y tiendas *de la esquina*, entre otros, el cual representó aproximadamente 74.9% de las ventas totales de bebidas carbonatadas y no carbonatadas en México en 2011; y ha crecido a una TCCA de 1.9% durante el período de 2007 a 2011, conforme a datos de *Nielsen*;

- el canal de distribución moderno, el cual comprende tiendas minoristas como Walmart, Soriana, Comercial Mexicana, Costco y Chedraui, hipermercados y clubes de precios, tiendas de conveniencia y tiendas en gasolineras como Oxxo y 7Eleven, entre otros; el cual representó aproximadamente 25.1% de todas las ventas de bebidas carbonatadas y no carbonatadas en México en 2011 y ha crecido a una TCCA de 6.5% durante el período de 2007 a 2011, de acuerdo con datos de *Nielsen*; y

- el canal de distribución directo al hogar, el cual consiste en la entrega de producto directamente a los hogares de los consumidores; el cual representó aproximadamente 68% del total de ventas de garrafones de agua en México en 2011

El mercado mexicano de bebidas ha experimentado cambios significativos durante los últimos 15 años, incluyendo los siguientes: una migración de las botellas retornables de vidrio hacia botellas de plástico no retornables; la entrada de las “Marcas B” en el mercado; la consolidación de embotelladores; el aumento en los precios de ciertas materias primas (por ejemplo: el azúcar y los productos petroquímicos utilizados en la fabricación

de botellas de plástico); así como el crecimiento en ciertos puntos de venta de los canales de distribución moderna, cuya importancia se espera continúe aumentando durante los próximos cinco años.

La Industria Mexicana de Azúcar

México es el séptimo productor de azúcar más grande del mundo, con una producción de aproximadamente 5.0 millones de toneladas valuadas en más de EU$4.2 mil millones durante la Zafra 2011/2012; de acuerdo con la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera. El país es también uno de los consumidores más grandes de azúcar en términos de consumo anual per cápita. El precio del azúcar mexicano ha aumentando recientemente de manera significativa como consecuencia de la oferta y la demanda nacionales, así como del aumento en el comercio con Estados Unidos, uno de los importadores de azúcar más grandes del mundo. Conforme al TLCAN, México exporta actualmente sus excedentes de azúcar a Estados Unidos e importa jarabe de maíz de alta fructuosa, un sustituto del azúcar refinado utilizado principalmente en la producción de bebidas. No existen aranceles o cuotas de importación entre los dos países.

En 2011, la caña de azúcar representó aproximadamente 78% de la producción de azúcar de caña del mundo, y el azúcar de remolacha representó aproximadamente el 22% restante, de acuerdo con datos de *F.O. Litch*. México produce únicamente caña de azúcar, mientras que Estados Unidos produce tanto caña de azúcar como azúcar de remolacha. En México se cosecharon 703,761 hectáreas de campos de cultivo de caña de azúcar durante la Zafra 2011/2012, de acuerdo con datos de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera. A diferencia de algunos de los otros grandes productores de azúcar, como Brasil, en donde los productores de azúcar son propietarios de, y operan, las plantaciones que les suministran la caña de azúcar, la mayoría de los productores de azúcar en México adquieren la caña de azúcar que utilizan en la producción de miles de agricultores de las proximidades de cada ingenio. La alta fragmentación en la propiedad de la tierra se considera una ineficiencia persistente del mercado mexicano del azúcar. En 2011, había un estimado de 160,000 productores de caña de azúcar, teniendo cada productor un promedio de tierra cultivable de apenas cuatro hectáreas. El cultivo de la caña de azúcar se lleva a cabo en 15 de las entidades federativas de México, en 227 municipios y a través de 54 ingenios en todo el país, aunque los estados de Veracruz, Jalisco y San Luis Potosí generan aproximadamente 54% de la producción nacional total.

La siguiente tabla muestra la producción de azúcar por cada entidad federativa de México por los periodos que se indican:

Producción Azucarera por Estado

	Zafra 2011/2012		
Estado	**Toneladas**	**# de Ingenios**	**% de Producción**
Veracruz	1,765,786	19	35.0%
Jalisco	672,219	6	13.3%
San Luis Potosí	310,365	4	6.1%
Chiapas	336,179	2	6.7%
Oaxaca	252,707	3	5.0%
Nayarit	240,659	2	4.8%
Puebla	241,536	2	4.8%
Tamaulipas	186,961	2	3.7%
Otros	1,042,057	14	20.6%
Total	5,048,469	54	100.00%

Fuente: Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera.

La industria azucarera mexicana, la cual se estima que emplea aproximadamente 450,000 trabajadores, se ha caracterizado históricamente por una reglamentación e intervención gubernamental significativas. Como resultado de las expropiaciones que se llevaron a cabo en 2001, como resultado de una crisis en la industria

azucarera, el Gobierno Mexicano, a través del Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero, o "FEESA", es actualmente el mayor productor de azúcar del país, con una producción en 2011 de aproximadamente 21.6% del azúcar de México, a través de diez de los 54 ingenios en operación en el país. No obstante, desde 2004, 18 de los ingenios originalmente expropiados se han revertido al sector privado.

Con la eliminación gradual de los aranceles y cuotas a la exportación de azúcar a los Estados Unidos desde México en 2008, conforme al TLCAN, los productores mexicanos de azúcar tienen ahora acceso irrestricto al mercado de consumo en los Estados Unidos y, como resultado, el precio del azúcar en ambos países está convergiendo. Aunado a lo anterior, en junio de 2008 los productores de azúcar y los cañeros de México alcanzaron un nuevo acuerdo para determinar el precio de la caña de azúcar con base en los precios de mercado, el cual fue modificado en noviembre de 2010. Este acuerdo ha creado un mecanismo de determinación de precios más transparente, y ha mejorado las relaciones, y alineado los intereses, entre los productores de azúcar y los productores de caña.

La siguiente tabla muestra a las principales compañías azucareras en México por los periodos que se indican:

Principales Productores Azucareros

	Zafra 2011/2012	
Grupo Azucarero	**# de Ingenios**	**Toneladas de Azúcar Producida**
Gobierno (FESSA)	9	1,090,657
Beta San Miguel, S.A. de C.V.	6	664,742
Zucarmex, S.A. de C.V.	5	499,075
GAM (incluyendo CONASA y el 100% del ingenio Benito Juárez)	4	377,581
Promotora Industrial Azucarera, S.A. de C.V.	2	355,211
Grupo Saenz, S.A. de C.V.	3	341,456
Grupo Santos, S.A. de C.V.	5	272,323
Grupo Porres, S.A. de C.V.	3	277,045
Otros	17	1,170,379
Total	**54**	**5,048,469**

Fuente: Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera

Históricamente, la energía necesaria para operar los ingenios se ha obtenido de un producto derivado del proceso de molienda, denominado bagazo, que es una fibra leñosa. El bagazo ha sido utilizado como combustible en aquellos ingenios que han sido adaptados para contar con la infraestructura necesaria para quemar esta fuente de energía. No obstante, la tendencia global de la industria de producción de azúcar es la migración hacia plantas de co-generación de energía y de producción de etanol. En México, esta tendencia apenas está empezando a desarrollarse. En 2008, en un esfuerzo por promover el uso, desarrollo e inversión en energía renovable, el Congreso aprobó la Ley para el Aprovechamiento de Energías Renovables y el Financiamiento de la Transición Energética. Adicionalmente, en 2008, el Congreso promulgó la Ley de Promoción y Desarrollo de los Bioenergéticos, en un esfuerzo por promover la caña de azúcar como la principal materia prima en la producción de etanol. No obstante lo anterior, en la actualidad ningún ingenio azucarero en México produce cantidades significativas de electricidad excedente o de etanol. Actualmente se están desarrollando algunos proyectos de co-generación de energía en los ingenios, como es el caso de nuestro ingenio Tala. Consideramos que, aunque la actual legislación del país no establece suficientes incentivos para la inversión significativa en la producción de etanol, esta producción, con el tiempo, se convertirá en un uso importante de los excedentes de azúcar del país.

El uso de jarabe de maíz de alta fructuosa para la elaboración de ciertos productos se ha incrementado globalmente. Este insumo, proveniente del maíz, se importa a México principalmente de Estados Unidos. La

industria de bebidas, incluyendo a Grupo GEPP, es el principal consumidor de jarabe de maíz de alta fructuosa en México. Sin embargo, varios de los principales embotelladores de México participan también en el negocio azucarero, como es nuestro caso derivado de la operación de integración de negocios con GAM y CONASA.

Regulación de la Industria Mexicana de Bebidas y de la Industria Mexicana Azucarera

Las industrias azucarera y de bebidas en México están sujetas a extensa regulación. La adopción y entrada en vigor de nuevas leyes o reglamentos puede incrementar los costos operativos, exponer a las compañías a nuevas responsabilidades o imponer restricciones sobre operaciones que, a su vez, pueden afectar adversamente nuestro desempeño financiero.

Competencia

La Ley Federal de Competencia Económica, requiere de la resolución favorable de la Comisión Federal de Competencia para llevar a cabo ciertas fusiones, adquisiciones y concentraciones de mercado. Consideramos que actualmente nos encontramos en cumplimiento de todos los aspectos importantes de la Ley Federal de Competencia Económica. Previo a llevar a cabo las operaciones de integración de negocios con GAM y CONASA para entrar en el negocio azucarero, y con PBC y Grupo Gatorade México para expandir nuestro negocio de bebidas, recibimos todas las autorizaciones y resoluciones favorables necesarias conforme a la legislación aplicable.

Impuesto al Valor Agregado

El Impuesto al Valor Agregado, o IVA, en México, que es aplicable a la venta de las bebidas de Grupo GEPP, excepto el agua embotellada y los garrafones de agua, se incrementó de una tasa de 15% en 2009, a una tasa de 16%, en 2010. La tasa de IVA aplicable a la venta de ciertas bebidas en las zonas fronterizas es menor, actualmente de 11%.

Aspectos Laborales

Nosotros y nuestras subsidiarias estamos sujetos a la Ley Federal del Trabajo y su reglamento así como a los lineamientos expedidos por la Secretaría del Trabajo, los cuales regulan las jornadas laborales y condiciones de trabajo, riesgos para la salud, prestaciones y despido de empleados, entre otros.

Adicionalmente, el Contrato Ley de las Industrias Azucarera, Alcoholera y Similares de la República Mexicana, o el "Contrato Ley", y sus posteriores reformas (incluyendo la última reforma de 2009), regula las relaciones entre los trabajadores y los patrones en la industria azucarera. Dicho Contrato Ley ha introducido varios cambios al marco regulatorio laboral en asuntos que incluyen prestaciones de seguridad social, flexibilización de las obligaciones de los trabajadores y la promoción de los mismos, entre otros. Además, de conformidad con el nuevo contrato colectivo de trabajo para los miembros del Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana, modificado en agosto de 2009, las relaciones obrero-patronales han mejorado significativamente. Los términos de los contratos colectivos de trabajo son revisados cada dos años por la Secretaría del Trabajo, la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera y los representantes de los sindicatos azucareros. Adicionalmente, los salarios de los trabajadores conforme a dicho contrato colectivo son renegociados cada año.

Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar y Reglamento

Visión General

La Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar regula la plantación, cultivo, cosecha, molienda y venta de caña de azúcar y sus productos derivados. Esta ley es complementada por otras regulaciones mexicanas

como el Acuerdo Coyuntural, el Acuerdo Estructural, y el Acuerdo sobre la Metodología para determinar el Precio de Referencia del Azúcar para Calcular el Precio de la Caña de Azúcar a Partir de la Zafra 2010/2011, que fue aprobado en noviembre de 2010. Estos ordenamientos regulan varios aspectos de la relación entre los agricultores de la caña de azúcar y los productores de azúcar, así como la determinación del precio de la caña de azúcar, entre otros asuntos.

La Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar también dio lugar a la creación del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, cuyo consejo está integrado por representantes de las Secretarías de Agricultura, Hacienda y Crédito Público, Economía, Medio Ambiente y Recursos Naturales, y Trabajo; así como por representantes de los sindicatos de cañeros y de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera. Este Comité define metas y estrategias para el desarrollo sustentable de la industria cañera del país. Adicionalmente, tanto la Cámara de Diputados como la Cámara de Senadores han creado, sendas comisiones para la industria azucarera. Ninguna otra industria en México está representada por comisiones especiales en ambas Cámaras del Congreso de la Unión de México. Creemos que, tanto la creación del Comité como estas comisiones especiales han contribuido a estabilizar en los últimos años el marco legal de la industria y a la alineación de los intereses de los distintos participantes de la misma.

El Gobierno Mexicano aprobó el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, el Programa Nacional de la Agroindustria de la Caña de Azúcar, o PRONAC, y la Ley de Promoción y Desarrollo de los Bioenergéticos; ordenamientos que pretenden regular y promover las tendencias globales de la industria en la producción de azúcar, incluyendo la diversificación hacia la co-generación de electricidad y la producción de etanol.

Desde el 1º de enero de 1994, México es miembro del TLCAN. Conforme a este tratado de libre comercio internacional, a partir del 1º de enero de 2008, todas las barreras no arancelarias al comercio agrícola (incluyendo el comercio de azúcar) entre Estados Unidos y México han sido eliminadas.

Fijación de Precios de la Caña de Azúcar

El precio de la caña de azúcar en México está determinado de conformidad con la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, el Contrato Uniforme de la Industria Azucarera, el Acuerdo Estructural de la Industria Azucarera y el Acuerdo sobre el Precio del Azúcar. Estos instrumentos legales establecieron una metodología para determinar el precio de referencia para la caña de azúcar en México para las Zafras 2008/2009 y 2009/2010 y, a partir de la adopción del Acuerdo sobre el Precio del Azúcar, también para las Zafras 2010/2011 y subsecuentes. El precio de referencia de la caña de azúcar en México está determinado por un promedio ponderado de los siguientes factores:

- El "Precio Nacional del Azúcar Estándar al Mayoreo" que se refiere al promedio del precio del azúcar en los 23 principales centros para su comercio (es decir, la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Toluca, Puebla, León, entre otros) y es publicado por el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados, o SNIIM. Este precio es ponderado por la población en la región en la que se encuentra cada centro de comercio de azúcar, menos 6.4% (que corresponde a ciertos costos de embarque del azúcar); y

- El Precio Promedio de las Exportaciones de Azúcar, determinado por el precio promedio de los siguientes contratos de referencia de aplicación global para el comercio del azúcar: (i) el "Contrato de Azúcar No. 11" (para exportaciones a los mercados mundiales) más una prima de 5% (derivada del alto contenido de sacarosa que tiene el azúcar estándar mexicana) y (ii) el "Contrato de Azúcar No. 16" (para exportaciones al mercado doméstico de Estados Unidos) menos EU$50.

Los productores de azúcar pagan a los agricultores de caña de azúcar el 57% del precio de referencia del azúcar, tomando como base el volumen de azúcar estimado que producirá el ingenio con la caña de azúcar adquirida

de los agricultores. A los agricultores de caña de azúcar se les paga con base en el volumen de caña que entregan al ingenio y la calidad promedio de la misma, relativa a la calidad de la caña de azúcar de los demás agricultores que abastecen al mismo ingenio. El sistema para determinar el precio de la caña de azúcar es implementado a nivel nacional, lo cual limita a los cañeros y a los productores de azúcar el precio de mercado local para la caña de azúcar.

Contrato Uniforme Entre los Agricultores de la Caña de Azúcar y los Productores de Azúcar

El Acuerdo Estructural de la Industria Azucarera estableció un Contrato Uniforme entre agricultores de caña de azúcar y productores de azúcar. Este instrumento regula el mercado de la caña de azúcar mediante la creación de un contrato que regula las relaciones entre los productores de azúcar y los agricultores de caña de azúcar, mismo que es exigible ante los tribunales mexicanos. El Contrato Uniforme sustituyó los contratos anteriores entre los agricultores de caña de azúcar y los productores de azúcar al amparo del Decreto Azucarero mexicano e introdujo diversos cambios estructurales a la relación entre las partes respecto de asuntos como la plantación, cultivo, cosecha, molienda y venta de la caña de azúcar y sus productos derivados.

Conforme al Contrato Uniforme, los agricultores de caña de azúcar están obligados a suministrar toda la caña de azúcar cultivada en las tierras contratadas a los ingenios respectivos, mientras que esos ingenios están obligados a adquirir toda la caña de azúcar cultivada y pagar a los agricultores de acuerdo con la estructura de fijación de precios establecida por la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, el Acuerdo Estructural y la regulación accesoria. El Contrato Uniforme también exige que los productores de azúcar exporten el 10% de su producción total cada año. En virtud de que el precio de la caña de azúcar está vinculado al precio del azúcar, el requisito de exportación reduce el suministro de azúcar nacional y promueve un alza en el precio del azúcar y de la caña de azúcar en México. Adicionalmente, el Contrato Uniforme establece nuevas reglas sobre la implementación de desarrollo tecnológico respecto de tierras, cosechas e instalaciones de los ingenios.

El Comercio de Azúcar bajo el TLCAN

El TLCAN ha eliminado la mayoría de las barreras al comercio y la inversión entre Estados Unidos, Canadá y México. Al amparo del TLCAN, todas las barreras no arancelarias al comercio agrícola entre Estados Unidos y México se han eliminado. Muchos aranceles fueron eliminados de inmediato, mientras que otros fueron eliminados paulatinamente en periodos de cinco a quince años, a efecto de permitir una transición ordenada al mercado de libre comercio entre los miembros del TLCAN.

El período de transición hacia el libre comercio al amparo del TLCAN concluyó el 1º de enero de 2008. A partir de esa fecha, México no enfrenta ningún arancel o cuota sobre la cantidad de azúcar que puede ser exportada a, o importada de, Estados Unidos. Desde que concluyó el periodo de transición, la participación de México en las importaciones de azúcar de Estados Unidos ha fluctuado en forma significativa, de 35% en 2008 a 51% en 2009, 25% en 2010 y 34% en 2011, de acuerdo con el Departamento de Agricultura de ese país.

Bioenergía

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, junto con el Programa de Ahorro de Energía del Sector Eléctrico, establece políticas respecto de la eficiencia energética y la energía renovable. Estas reglamentaciones buscan: (i) promover el uso eficiente de energía en México y adoptar tecnologías que ofrezcan eficiencia energética y ahorros a los consumidores; (ii) fomentar el uso de fuentes de energía renovable y de bio-combustibles, creando un marco legal y fomentando inversiones que promuevan el potencial de México en esta área; (iii) intensificar los programas de ahorro de energía, incluyendo el aprovechamiento de las capacidades de co-generación; (iv) fortalecer la autoridad de las instituciones regulatorias del sector; y (v) promover la eficiencia y las tecnologías limpias (incluyendo la energía renovable) para la generación de energía eléctrica.

México también cuenta con programas específicos para el sector de la energía renovable. Los proyectos de co-generación están sujetos al Programa Especial para el Aprovechamiento de Energías Renovables, vigente a partir de noviembre de 2008. El principal objetivo de este programa es regular el uso de recursos de energía renovable y tecnología limpia, así como establecer una estrategia nacional e instrumentos de financiamiento para fomentar en México la generación de electricidad con recursos renovables, como la co-generación.

En 2007, las autoridades mexicanas tomaron dos medidas importantes hacia el desarrollo de una política de producción y desarrollo de bio-combustibles. Primero, a través de la Secretaría de Energía, el Gobierno encomendó un estudio de viabilidad sobre el potencial para el uso y producción de etanol y bio-diesel en México. Segundo, el Congreso mexicano aprobó la Ley de Desarrollo y Promoción de la Bio-Energía, en un esfuerzo para impulsar el mercado de la caña de azúcar como la principal materia prima en la producción de etanol. Esta ley llevó a la creación del Programa de Producción Sustentable de Insumos para Bioenergéticos y de Desarrollo Científico y Tecnológico, destinado a promover la producción de bio-combustibles en el país y, al mismo tiempo, proteger los suministros de alimentos y el medio ambiente.

La producción de etanol a partir de caña de azúcar también está contemplada en el Plan Nacional de Desarrollo del Azúcar. A través de este plan, el Gobierno enfatizó la necesidad de diversificar la industria azucarera a través de, entre otras medidas, la participación de la industria en la producción de bio-energía, y buscó desarrollar la capacidad necesaria para producir aproximadamente 7,840 barriles diarios de etanol (20 millones de galones anuales), para el año 2012. De acuerdo con la industria azucarera mexicana, la producción de etanol a partir de caña de azúcar aún no es viable ni rentable en México debido al alto precio de la caña, la necesidad de destinar la mayor parte de la producción para el azúcar centrifugada y la falta de un mercado nacional de etanol.

Ley de Aguas Nacionales

El agua es una materia prima clave tanto para la industria de las bebidas como para la industria del azúcar en México. está regulada principalmente por la Ley de Aguas Nacionales y el reglamento expedido al amparo de la misma, los cuales crearon la Comisión Nacional del Agua, que es responsable de supervisar el sistema nacional de uso de agua y la prevención y control de la contaminación del agua. Conforme a la Ley de Aguas Nacionales, las concesiones para el uso y extracción de volúmenes específicos de agua subterránea, o superficial, que tienen el carácter de federales, son otorgadas por períodos de cinco, diez o quince años, dependiendo de la disponibilidad de agua subterránea en cada región y las reservas conforme a las proyecciones de la propia Comisión. Antes del vencimiento de la concesión, los concesionarios pueden solicitar que la vigencia de la concesión sea prorrogada por periodos iguales.. El volumen de agua autorizado en las concesiones podrá reducirse mediante una declaración de caducidad en caso de que se utilice un volumen menor al autorizado por dos años consecutivos. Por otra parte las concesiones podrán limitarse o darse por terminadas si, entre otras cosas, un concesionario utiliza más agua de la permitida o si incumple con el pago de los derechos relacionados con la concesión y no subsana dichos incumplimientos en forma oportuna.

Con relación al negocio de bebidas, las instalaciones de producción y embotellado de Grupo GEPP mantienen controles internos para mantener las descargas de aguas residuales dentro de los niveles requeridos por la legislación aplicable. Así mismo, una de las instalaciones de producción de Grupo GEPP en Jalisco emplea un sistema interno de tratamiento de agua que es más eficiente que los estándares permitidos por la legislación. Adicionalmente, en todas las plantas de producción y embotellado de Grupo GEPP, Grupo GEPP ha realizado inversiones significativas para recuperar el agua desechada que se origina en los procesos de producción mediante el tratamiento de agua por sistemas de ósmosis inversa, una práctica común mediante la cual la sal y otros solutos se filtran, dejando el agua purificada. En consecuencia, el agua que utiliza Grupo GEPP durante la etapa de fabricación de botellas es posteriormente tratada, filtrada y utilizada en la producción de bebidas. Grupo GEPP cuida de no extraer demasiada agua de sus acuíferos y busca optimizar el uso, reutilización y descarga de agua.

Respecto a las descargas de aguas residuales, la ley establece que las descargas de aguas residuales en los cuerpos receptores que sean aguas o bienes nacionales o bien hacia el suelo, (incluso para el riego) deben cumplir

con los límites máximos permisibles de contaminantes establecidos en la norma oficial mexicana NOM- 001-SEMARNAT-1996. Las descargas que excedan los niveles permisibles deberán pagar derechos al Gobierno, además de poder ser sujetos de sanciones y otras medidas que pueden incluir la suspensión de operaciones. Las descargas a los sistemas de drenaje urbano estarán reguladas por normatividad local. Las descargas a los sistemas de alcantarillado urbano se rigen por nomas locales. De conformidad con estas normas, ciertas autoridades locales examinan la calidad del agua residual que se descarga y cobran a las plantas un monto adicional en el caso en que las mediciones arrojen resultados que excedan de ciertos estándares fijados por la Comisión Nacional del Agua.

En 2009, GAM llevó a cabo un estudio de ingeniería para determinar la viabilidad de la construcción de una planta de tratamiento de agua en su ingenio Tala con una capacidad de 154 litros por segundo. La Comisión Nacional del Agua aprobó la propuesta de GAM y actualmente la planta está en proceso de desarrollo y esperamos completarla durante el primer trimestre de 2013. También nos esforzamos por implementar las mejores prácticas para minimizar la presencia de contaminantes en las descargas de agua de nuestros ingenios, dando mantenimiento a las zanjas y rejillas a través de las cuales pasa el agua que sale de las plantas. Asimismo, usamos torres de enfriamiento de agua y evaporadores en nuestro ingenio Lázaro Cárdenas, el cual conserva aproximadamente 3.5 millones de metros cúbicos de agua por ciclo de cultivo/zafra. El agua almacenada pasa a través de nuestras plantas de tratamiento de agua de los ingenios para después pasar a través de un canal de riego a los campos cercanos de caña de azúcar. Al final de cada cosecha, se realizan controles de calidad para reducir los vertidos químicos. Nos esforzamos por implementar las mejores prácticas para minimizar la presencia de contaminantes en las descargas de agua de nuestros ingenios. Reciclamos la mayor cantidad posible mediante la utilización en todos nuestros ingenios, de torres de enfriamiento de agua y evaporadores, además, el agua pasa a través de plantas bio-enzimáticas y se da mantenimiento constante a las zanjas y rejillas a través de las cuales pasa el agua que sale de las plantas para llegar, por medio de un canal de irrigación, a los campos cercanos de caña de azúcar.

Aunque no hemos llevado a cabo estudios independientes para confirmar la suficiencia del suministro de agua subterránea, presente o futura, consideramos que nuestras concesiones existentes nos permiten satisfacer adecuadamente nuestros actuales requerimientos de agua. Ver "Factores de Riesgo — Riesgos Relacionados con nuestro Negocio de Bebidas — La falta de abastecimiento de agua podría afectar nuestra producción de bebidas y nuestra capacidad de crecimiento".

Asuntos Ambientales

Nuestros negocios de bebidas y azúcar están sujetos a leyes y reglamentos federales y estatales relativos a la protección del medio ambiente. Los principales cuerpos normativos son la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, o la "Ley Ambiental", y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos, cuya aplicación y observancia corresponde a la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente, o "PROFEPA", quien puede interponer procedimientos administrativos y penales contra las compañías que violen las leyes ambientales, y también está facultada para clausurar instalaciones que incumplan con éstas. Al amparo de la Ley Ambiental se han promulgado reglas para regular la contaminación del agua, emisiones al aire y ruido, así como el almacenamiento, manejo y disposición de sustancias peligrosas. En particular, las leyes y reglamentos ambientales exigen que presentemos reportes periódicos respecto de nuestras emisiones al aire y al agua y el manejo de desechos peligrosos. También establecen normas para las descargas de aguas residuales que son aplicables a nuestras operaciones.

Hemos implementado diversos programas diseñados para facilitar el cumplimiento con las disposiciones en materia de calidad y emisiones al aire, agua, desechos, ruido y energía, previstas en la legislación ambiental, tanto federal como estatal, y que son aplicables a nuestros negocios de bebidas y de azúcar.

Como se señaló anteriormente, estamos sujetos a la Ley de Aguas Nacionales, que es competencia de la Comisión Nacional del Agua. Con respecto al negocio de bebidas, las instalaciones de producción y embotellado de Grupo GEPP mantienen controles internos para que las descargas de aguas residuales estén dentro de los niveles

requeridos, y una de sus instalaciones de producción en Jalisco emplea un sistema interno de tratamiento de agua que es más eficiente que lo que se exige conforme a los estándares de las regulaciones aplicables.

En lo que respecta a nuestro negocio azucarero, nuestros ingenios llevan a cabo controles internos para mantener las descargas de aguas residuales dentro de los niveles requeridos, así como las emisiones de calderas, y la recolección, almacenamiento, transporte y eliminación de bagazo y otros desperdicios, peligrosos como no peligrosos, a través de proveedores de servicios autorizados. Actualmente estamos construyendo una planta interna de tratamiento de agua en nuestro ingenio Tala, la cual se estima se ponga en marcha al inicio de la Zafra 2012/2013

Somos parte en ciertos procedimientos administrativos relacionados con contaminantes en descargas de agua de nuestras plantas. No obstante, consideramos que nuestras operaciones del negocio de bebidas y nuestras operaciones del negocio azucarero no constituyen un riesgo importante para el ambiente. Así mismo, consideramos que estamos en cumplimiento, en todos los aspectos importantes, con todas las leyes y reglamentos ambientales que nos son aplicables.

En el pasado hemos destinado fondos, y podremos vernos obligados a hacerlo en el futuro, para dar cumplimiento y remediar, incumplimientos a las leyes y reglamentos ambientales. Actualmente, consideramos que dichos costos no tendrán un efecto adverso importante sobre nuestro desempeño financiero. No obstante, dada la tendencia a aumentar la regulación en materia ambiental y los mecanismos para su observancia, ha aumentado la conciencia por parte de las autoridades respecto de los estándares ambientales. Cualquier cambio en las regulaciones actuales tendiente a imponer obligaciones adicionales o más rigurosas podría resultar en un aumento en nuestros costos, lo cual puede tener un efecto adverso en nuestro desempeño financiero. La normativa en materia de cambio climático también puede resultar en un incremento a los costos de nuestras operaciones. No obstante lo anterior, nuestra administración no tiene conocimiento de ninguna reforma o modificación a la legislación ambiental actual que pudiera requerir que incurramos en gastos de capital sustanciales.

NEGOCIO

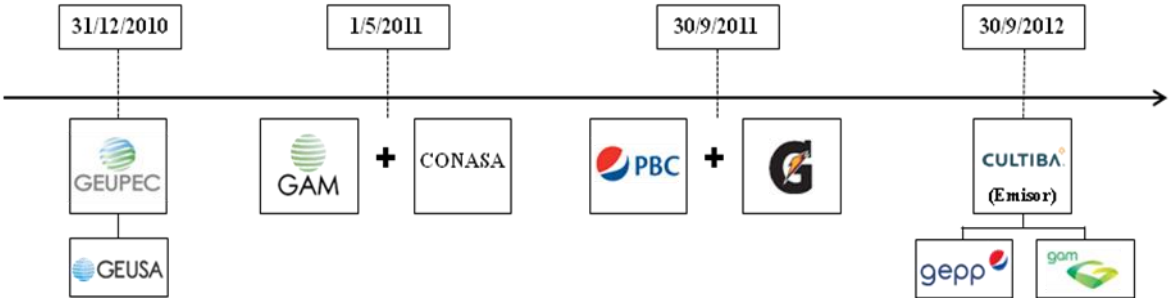
Descripción general

Somos una empresa integrada de bebidas no alcohólicas con una participación relevante en México. A través de nuestras subsidiarias operativas producimos, vendemos y distribuimos en todo el territorio mexicano bebidas carbonatadas y no carbonatadas, garrafones de agua, y también producimos y vendemos azúcar y productos relacionados. Somos el embotellador exclusivo en México de las marcas *PepsiCo*, y también desarrollamos y comercializamos nuestras propias marcas de bebidas y distribuimos marcas de terceros. Somos el único productor y distribuidor de bebidas no alcohólicas con cobertura y presencia a nivel nacional. También desarrollamos y comercializamos nuestras propias marcas de bebidas y somos uno de los mayores distribuidores de garrafones de agua en México, con base en volumen en 2011. Asimismo, somos uno de los productores de azúcar líder del país, conforme a nuestro volumen combinado de ventas durante la Zafra 2011/2012, y vendemos nuestros productos principalmente en México y los Estados Unidos.

Nuestro negocio de bebidas ha sido operado a través de nuestra subsidiaria Grupo GEPP (antes denominada GEUSA), adquirida por nuestro accionista mayoritario en 1986 y en la que participa *PepsiCo* desde 1992. El 30 de septiembre de 2011, celebramos un contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex, que tuvo como resultado la creación de una compañía de bebidas con cobertura y presencia nacional, mediante la integración de las operaciones de nuestro negocio de bebidas con los de PBC y Grupo Gatorade México, las cuales eran subsidiarias controladas por *PepsiCo*, con las operaciones de Grupo GEPP que en dicha fecha se concentraban principalmente en el centro-oeste y el sur de México. Como consecuencia de esta operación, actualmente somos propietarios del 51% del capital social de Grupo GEPP, junto con Polmex y *PepsiCo*, que son propietarios del 29% y del 20%, respectivamente.

El 1 de mayo de 2011, adquirimos los negocios azucareros de nuestras afiliadas GAM y CONASA, a través de la fusión en y con CULTIBA, de ciertas subsidiarias de GAM y CONASA que eran propietarias de dichos negocios azucareros. Como consecuencia de dicha fusión, somos propietarios y operamos tres ingenios azucareros, y somos propietarios del 49% de un cuarto ingenio azucarero, los cuales, sobre una base combinada, produjeron aproximadamente el 7.5% del volumen de azúcar del país durante la Zafra 2011/2012, de acuerdo con datos de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera de México. Estos ingenios producen azúcar estándar y azúcar refinada, principalmente para uso industrial, incluyendo sustancialmente el azúcar para su uso en la producción de nuestras bebidas. En este sentido, consideramos que nuestro negocio de bebidas y nuestro negocio de azúcar, se verán beneficiados de la integración vertical de nuestras operaciones.

La siguiente tabla muestra de forma cronológica la consolidación de nuestros negocios.



Durante el periodo de doce meses concluido el 30 de septiembre de 2012, CULTIBA registró ventas netas de Ps.31,448.1 millones (aproximadamente EU$2,443.5 millones), utilidades netas de Ps.389.2 millones

(aproximadamente EU$30.3 millones) y un EBITDA Ajustado de Ps.2,168.7 millones (aproximadamente EU$168.5 millones). El 30 de septiembre de 2012 teníamos activos por un importe de Ps.30,344.8 millones (aproximadamente EU$2,357.6 millones), y nuestro capital social era de Ps.16,134.2 millones (aproximadamente EU$1,253.6 millones).

Historia Corporativa

CULTIBA

Inmobiliaria Trieme, S.A. de C.V. es la compañía que nos precede. Fue constituida en 1978, año en que celebró contratos de franquicia con *PepsiCo* para llevar a cabo el proceso de embotellamiento de ciertos productos de la marca *PepsiCo* en las ciudades de Guadalajara, Uruapan, Morelia y Celaya. En 1986, Inmobiliaria Trieme, S.A. de C.V. fue adquirida por el Sr. Juan I. Gallardo Thurlow, nuestro accionista mayoritario, Presidente y Director General. En 1987, Inmobiliaria Trieme, S.A. de C.V. se fusionó con Grupo Embotelladoras Unidas, S.A. de C.V., y en el año de 2006 cambió su denominación por la de Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V. Asimismo, en 1987, llevamos a cabo una oferta pública inicial, y listamos las acciones representativas de nuestro capital social en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave de cotización "GEUPEC". Mediante Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de fecha 22 de noviembre de 2012, se acordó, entre otras cosas, modificar la denominación de la Emisora a Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. y su consecuente modificación a la clave de cotización "CULTIBA", que actualmente utilizamos.

En 1992, convertimos a GEUSA (actualmente Grupo GEPP) en nuestra principal subsidiaria del negocio de bebidas, transfiriéndole sustancialmente todas nuestras acciones en varias compañías embotelladoras en México, así como los inmuebles y las marcas propiedad de CULTIBA. En el mimo año, Grupo GEPP y CULTIBA celebraron un contrato de co-inversión con *PepsiCo*, por virtud del cual *PepsiCo* adquirió una participación de 20% en el capital social de GEUSA (hoy Grupo GEPP), participación que aumentó posteriormente a aproximadamente 27.6%.

En 1998, Grupo GEPP ingresó al segmento de mercado de garrafones de agua y comenzó a producir su propia marca, llamada *Santorini*, vendiendo inicialmente sus garrafones de agua a través de algunas rutas de distribución en el estado de Michoacán. En 2005, Grupo GEPP adquirió Grupo Embotellador Bret, S.A. de C.V., una compañía que producía y distribuía diversas marcas de *PepsiCo*, y garrafones de agua de la marca *Junghanns*, en los estados de Puebla, Oaxaca, Tlaxcala, Tabasco y Veracruz. En 2006, Grupo GEPP adquirió los derechos de distribución de las marcas *PepsiCo* en el estado de Chiapas y en algunas regiones del estado de Oaxaca, donde se encontraba operando Grupo Embotelladores del Sureste, S.A. de C.V.

El 1 de mayo de 2011 adquirimos el negocio de azúcar de nuestras afiliadas GAM y CONASA a través de una operación de integración de negocios. El 30 de septiembre de 2011 consumamos la co-inversión con *PepsiCo* y Polmex, formando una compañía nacional a través de la combinación de los negocios de PBC, Grupo Gatorade de México y GEUSA, cambiando el nombre de la entidad resultante a Grupo GEPP. El 21 de noviembre de 2012 cambiamos nuestra denominación a Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. y a la fecha de este prospecto nuestras acciones cotizan bajo el nombre "CULTIBA".

Hemos pasado de ser una embotelladora regional al único productor y distribuidor de bebidas no alcohólicas a nivel nacional, con un volumen de producción de 29 millones de cajas de ocho onzas en 2000, 614 en 2010 y 1,184 millones durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012.

PBC y Grupo Gatorade México

PBC fue constituida en 1981 bajo el nombre Grupo Troika, S.A. de C.V. En 1992, PBC adquirió de su accionista mayoritario algunas plantas de producción de bebidas ubicadas en las regiones del sur y la zona metropolitana de México, las cuales su accionista mayoritario había adquirido entre 1965 y 1991. En 1995, *PepsiCo*

se convirtió en accionista minoritario de PBC y entre 1994 y 2003, esta compañía amplió sus operaciones a las regiones sureste, central y norte del país, a través de la adquisición de embotelladores regionales. En 2003, PBC fue adquirida por The Pepsi Bottling Group Inc y cambió su nombre a PBC. Entre 2003 y 2010, dicha compañía continuó expandiendo su negocio a través de adquisiciones de embotelladores en la región del Pacífico de México, así como a través de la adquisición de ciertos derechos de distribución de marca. En 2010, *PepsiCo* adquirió a The Pepsi Bottling Group Inc., formando así PBC.

Grupo Gatorade México está integrada por tres compañías: (i) Productos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V., constituida en 1970 y cuyo objeto principal es la la fabricación, embotellado, venta y distribución de bebidas; (ii) Gatorade de México, S. de R.L. de C.V., misma que fue constituida en 1978 y cuyo objeto principal es la prestación de servicios de fabricación, embotellado, venta y distribución a sus compañías afiliadas, incluyendo a Productos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V., y (iii) Servicios Operativos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V., la cual fue constituida en 1994 y cuyo objeto principal es la fabricación, embotellado, venta y distribución a sus compañías afiliadas, incluyendo a Productos Gatorade de México, S. de R.L. de C.V.

GAM y CONASA

Corporación Industrial Sucrum, S.A. de C.V. es la compañía antecesora a GAM. Se constituyó en 1990 para adquirir ingenios azucareros que se encontraban entonces en proceso de ser privatizados por el Gobierno Mexicano. En el transcurso de los siguientes años, esta compañía adquirió los ingenios Tala y Lázaro Cárdenas, ubicados en Jalisco y en Michoacán, el ingenio denominado Benito Juárez, ubicado en Tabasco, en 1994, los ingenios *ElDorado* y Rosales, ubicados en Sinaloa y los ingenios San Pedro y San Francisco, ubicados en Veracruz en 1996, respectivamente. En 1993, después de diversas operaciones de fusión con otras compañías azucareras mexicanas, Corporación Industrial Sucrum, S.A. de C.V. cambió su denominación a Grupo Azucarero México, S.A. de C.V.

En noviembre de 1995, CONASA fue constituida de la escisión de activos de GAM. Como resultado de dicha escisión los ingenios Tala, Lázaro Cárdenas y Benito Juárez, así como otras subsidiarias de GAM, fueron transmitidos a CONASA mientras que GAM retuvo la propiedad de los ingenios *ElDorado* y Rosales. En 1996, estas dos compañías intercambiaron sus denominaciones sociales, por lo que GAM adoptó la denominación social de "CONASA", y CONASA adoptó la denominación social de "GAM".

En 1997, GAM llevó a cabo una oferta pública inicial de sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. A finales de los años noventa, la empresa sufrió una crisis de liquidez como resultado de una caída pronunciada en los precios del azúcar en el país. En virtud de la crisis, GAM obtuvo, en el año 2000, una suspensión legal de pagos sobre demandas relacionadas con su deuda financiera. Poco tiempo después fue suspendida la cotización de sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. En 2001, el Gobierno Federal Mexicano expropió 27 ingenios, de un total de 60 ingenios existentes en México en dicha fecha, incluyendo todos los ingenios de GAM. De manera simultánea a la entrega por la empresa de dichos ingenios al Gobierno Federal Mexicano, GAM presentó una demanda de amparo ante los tribunales en contra de la aplicación del decreto expropiatorio. En 2003, un tribunal resolvió que la expropiación de los ingenios Tala, Lázaro Cárdenas y Benito Juárez no había cumplido con los requisitos legales para expropiar, debido a que el Gobierno Federal Mexicano no pudo acreditar la causa de utilidad pública que motivara la expropiación. Derivado de lo anterior, estos tres ingenios fueron devueltos a GAM y GAM se convirtió en la primera compañía azucarera en recuperar sus ingenios del Gobierno Federal Mexicano después de las expropiaciones de 2001.

En 2007, GAM reestructuró su deuda, la cual fue sustancialmente pagada en 2008. En septiembre de ese mismo año, GAM buscó un socio estratégico internacional para ciertas de sus operaciones y vendió el 51% (cincuenta y un por ciento) de su participación en el ingenio Benito Juárez, al amparo de un convenio de accionistas con INCAUCA, que opera el ingenio actualmente. INCAUCA un productor colombiano de azúcar, etanol y energía generada a partir del bagazo, con base en información proporcionada por la F.O. Licht, con experiencia en la

producción de azúcar y etanol, así como en el cultivo de caña de azúcar. Como parte del convenio de accionistas, INCAUCA presta servicios de consultoría a GAM con relación a la operación de los ingenios y el desarrollo de los proyectos de co-generación de electricidad y de cultivo de caña de azúcar.

Como parte de la operación de integración de los negocios de GAM y CONASA en CULTIBA consumada el 1 de mayo de 2011, GAM tenía la propiedad de los ingenios Tala y Lázaro Cárdenas, así como de 49% del ingenio Benito Juárez, mientras que CONASA era dueña del ingenio ElDorado.

Nuestras Fortalezas Competitivas

Una de las Compañías de Bebidas Más Grande y la Única con Cobertura y Presencia en todo el Territorio Mexicano

Somos el único productor y distribuidor de bebidas no alcohólicas en México con operaciones, cobertura y presencia a nivel nacional. Somos la segunda compañía de bebidas más grande del país, con base en el volumen de ventas combinadas de refrescos y garrafones de agua en 2011, el cual durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 ascendió a 1,184 millones de cajas de ocho onzas, de las cuales el 51% correspondieron a bebidas carbonatadas y no carbonatadas y el 49% restante a agua en garrafón. Durante ese mismo periodo, las ventas combinadas de refresco y garrafones de cada uno de nuestros principales competidores, FEMSA y Arca Continental, ascendieron a 1,284 millones de cajas de ocho onzas y 814 millones de cajas de ocho onzas, respectivamente. Consideramos que nuestra presencia, a nivel nacional nos permite acceder de manera competitiva a todas las cadenas de autoservicio nacionales y regionales en crecimiento, tales como Walmart, Soriana, Comercial Mexicana, Chedraui, Costco, OXXO, 7 Eleven, Farmacias Guadalajara y HEB, entre otros, en donde se concentra aproximadamente el 25% de la venta de bebidas carbonatadas y no carbonatadas del país en 2011. Consideramos que la presencia geográfica y la escala de Grupo GEPP posicionan a la compañía estratégicamente y le permiten beneficiarse de las oportunidades de crecimiento que brinda el mercado mexicano de bebidas. Con una población de 112.3 millones de habitantes, México es el segundo país más grande de América Latina, y su población está creciendo a un ritmo rápido, de 103.3 millones en 2005 a 112.3 millones en 2010, con un crecimiento significativo en las zonas urbanas y la expansión de las clases media y alta. En 2010 y 2011 el producto interior bruto real del país creció un 5.4% y 3.9%, respectivamente, y el Banco de México prevé un crecimiento de 3.87 y 3.45% para 2012 y 2013, respectivamente. México posee una de las industrias de bebidas carbonatadas, no carbonatadas y de garrafones más grandes del mundo con un mercado que superó en 2011 los EU$20.0 mil millones con base en datos de *Canadean*.

Oferta Amplia y Balanceada de un Portafolio de Bebidas, incluyendo a Segmentos con Alto Crecimiento

Ofrecemos un portafolio extenso y balanceado de aproximadamente 420 bebidas no alcohólicas, tomando en cuenta la marca, tamaño y empaque de los mismos. Estos productos incluyen una gran variedad de bebidas carbonatadas, jugos, agua embotellada y otras bebidas no alcohólicas, como té helado, aguas de sabores y bebidas isotónicas, en una variedad de tamaños y presentaciones. Durante el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012, aproximadamente el 45%, 13% y 42% de nuestras ventas totales fueron de bebidas carbonatadas, bebidas no carbonatadas y garrafones de agua, respectivamente. Ofrecemos múltiples marcas de *PepsiCo* reconocidas mundialmente, así como marcas propias y marcas de terceros, para atender diversos segmentos del mercado nacional y local. Somos líderes en diversas categorías de bebidas no carbonatadas, las cuales son áreas con alto crecimiento, incluyendo bebidas isotónicas, con los productos *Gatorade*. El segmento de bebidas isotónicas en México es el más grande en Latinoamérica con ventas totales superiores a EU$523 millones y un volumen de ventas superior a 327 millones de litros en 2011, de acuerdo con Canadean. Consideramos que con nuestra experiencia en el mercado mexicano, nuestra relación de largo plazo con *PepsiCo* y nuestra extensa capacidad de distribución, tenemos un posicionamiento adecuado para continuar desarrollando nuestras ofertas de productos y fortalecer e incrementar nuestra posición en diferentes segmentos del mercado mexicano de bebidas.

Extenso Sistema de Distribución, incluyendo la Distribución Directa a Hogares de Garrafones de Agua

Tenemos una extensa red de distribución en todo México a través de la cual nuestras bebidas llegan a una amplia gama de minoristas. Nuestra red de distribución incluye una flota de reparto de más de 7,200 camiones que cubren aproximadamente 7,200 rutas para bebidas carbonatadas, no carbonatadas y garrafones de agua. Además, de nuestra distribución de bebidas carbonatadas y no carbonatadas a una amplia gama de minoristas en México, somos uno de los mayores distribuidores de agua de garrafón en México, con una participación de mercado del 18% en este sector durante el 2011, según *Canadean*. Nuestro sistema de distribución se centra en la entrega directa de garrafones de agua a los consumidores, lo que creemos nos diferencia de nuestros competidores, que principalmente distribuyen a través de los canales de distribución minoristas. Nuestros garrafones de agua llegaron directamente a aproximadamente 2.4 millones de hogares de México, semanalmente, así como a clientes institucionales y canales de distribución para venta al menudeo. Además, mientras continuamos integrando nuestro negocio de bebidas y este sector continúa consolidándose, con los grandes distribuidores ganando una mayor participación en el mercado a vendedores pequeños e informales, consideramos que Grupo GEPP está sólidamente posicionado para continuar creciendo a través de sus reconocidas marcas *Electropura*, *Epura* y *Santorini* y su sistema de distribución de garrafones de agua a domicilio a nivel nacional.

La Integración Vertical de las Operaciones

Nos beneficiamos de la integración vertical de nuestros negocios de bebidas y de azúcar. El azúcar es una materia prima clave en la producción de muchas de nuestras bebidas carbonatadas y no carbonatadas y, como resultado, nos beneficiamos de una ventaja natural contra la fluctuación de los precios del azúcar. Grupo GEPP adquiere en forma sustancial todo el azúcar que utiliza en sus procesos, de nuestros ingenios azucareros. Además, utilizamos nuestra nueva planta de co-generación de energía eléctrica en nuestro ingenio Tala para proveer de electricidad, tanto al negocio azucarero como al de bebidas. La integración vertical de nuestro negocio de bebidas ha sido mejorada por la producción de Grupo GEPP de las botellas de preforma PET y de las tapas para los productos de nuestro negocio de bebidas, utilizando resina adquirida de terceros. Durante los doce meses concluidos el 30 de septiembre de 2012, Grupo GEPP produjo aproximadamente 80% de las botellas preforma PET y el 70% de las tapas PET utilizadas en nuestro negocio de bebidas.

Principal Productor de Azúcar en el Atractivo Mercado TLCAN

Somos uno de los principales productores de azúcar del sector privado en México, con tres ingenios y una participación de un 49% en un cuarto ingenio. Nuestros ingenios azucareros están ubicados estratégicamente cerca de los puertos, carreteras principales y vías férreas, lo que facilita la distribución en México y en los Estados Unidos de América. Creemos que gracias a la capacidad de producción de nuestros ingenios y a nuestra experiencia en la industria mexicana estamos bien posicionados para beneficiarnos de las tendencias positivas en la industria azucarera. En estos momentos estamos aprovechando estas tendencias que creemos que están transformando la industria azucarera mexicana, incluyendo la integración de los mercados mexicano y estadounidense bajo el TLCAN para convertirse en uno de los mayores mercados de consumo de azúcar en el mundo, la mejora de las relaciones con los productores de caña de azúcar a través del establecimiento de un mecanismo transparente de fijación de precios alineando sus intereses con los de los productores, la mejora de las relaciones laborales y la diversificación de la industria a través de la producción de energías alternativas. Además, estas tendencias refuerzan las ventajas de nuestro modelo integrado, incluyendo el que nos permite administrar con mayor eficacia nuestra estructura de costos, y nos otorga una vía adicional de crecimiento relacionada con la operación de nuestro negocio azucarero.

Mayor Flexibilidad Operativa a Partir de Nuestra Relación con PepsiCo

Hemos creado una plataforma de bebidas única en su género con una gran flexibilidad para responder a las cambiantes condiciones del mercado en México de manera rápida y eficaz. Grupo GEPP combinó las carteras de productos y la comercialización, ventas, fabricación y capacidades de distribución de GEUSA, PBC y Grupo Gatorade México en una unidad operativa única. Nuestra flexibilidad estratégica y alineación operativa es aún mayor por nuestra asociación con *PepsiCo* y Polmex. A partir de la celebración de un acuerdo de franquicia entre GEUSA y *PepsiCo* en 1978, y un acuerdo de inversión conjunta entre GEUSA y *PepsiCo* celebrado en 1992, hemos desarrollado con *PepsiCo* una relación de trabajo sólida y duradera basada en intereses alineados. Durante los últimos veinte años, *PepsiCo* ha mantenido una participación significativa en nuestra subsidiaria de bebidas y en la actualidad tiene una participación del 20% en Grupo GEPP. Además, hemos creado una empresa conjunta que no sólo alinea nuestros intereses sino que proporciona una autonomía significativa a nuestro equipo directivo, que incluye a ejecutivos de CULTIBA, *PepsiCo* y Polmex, para aprovechar oportunidades en México. Creemos que esta flexibilidad operacional ha sido un factor que ha contribuido a nuestra capacidad para ganar cuota de mercado en varias categorías de bebidas desde la combinación de negocios con PBC y Grupo Gatorade México.

Equipo Directivo Experimentado y Socios con Trayectoria Acreditada

Nuestro equipo ejecutivo de administración, tiene una trayectoria de creación de valor y liderazgo tanto en el negocio de bebidas como en el del azúcar. Nuestro equipo de ejecutivos que administran el negocio azucarero ha sido líder en innovación en la industria azucarera mexicana y ha jugado un papel clave en el diseño e implementación de cambios estructurales para la industria, incluyendo la creación de la metodología actual para la determinación del precio de la caña de azúcar en México y en la promoción de la capacidad de co-generación de energía. Adicionalmente, Grupo GEPP se beneficiará de la participación de sus nuevos socios en el negocio de bebidas, *PepsiCo* y Polmex, los cuales tienen una larga trayectoria operativa y de éxito acreditado en el mercado de bebidas, a nivel global y en América Latina. Consideramos que la experiencia combinada de nuestro equipo de administración y de los accionistas de Grupo GEPP será clave para la integración efectiva de nuestros negocios y la implementación de nuestras estrategias.

Nuestra Estrategia

Nuestra estrategia consiste en consolidar nuestros negocios combinados de bebidas y de azúcar y en maximizar su crecimiento sostenido y su rentabilidad. Para lograr nuestras metas pretendemos enfocar nuestros esfuerzos en las siguientes iniciativas:

- ***Operaciones de Bebidas de Grupo GEPP.*** Planeamos aprovechar las sinergias de la integración de nuestros negocios de bebidas y aprovechar nuestra posición como la única compañía con cobertura y presencia a nivel nacional de bebidas de México. Antes de la integración de negocios, PBC tuvo utilidades (pérdidas) netas de Ps.(1,489.6) millones en 2010, y Ps.(1,002.7) millones por los nueve meses concluidos al 30 de septiembre de 2011 calculado conforme a NIFs. Sin embargo, la consolidación del negocio de bebidas ha demostrado crecimiento y rendimientos sólidos durante los doce meses concluidos al 30 de septiembre de 2012, con un crecimiento del 5.0% en volumen de ventas (7.0% en bebidas carbonatadas y bebidas no carbonatadas y 3.0% en garrafones de agua) en comparación con el periodo de doce meses anterior y un ingreso neto de Ps.371.6 millones en nuestro negocio de bebidas, calculado conforme a IFRS. Pretendemos continuar mejorando el desempeño de nuestro negocio a través de, entre otras, las siguientes iniciativas:

  - *Utilización de un Enfoque Segmentado para Fortalecer y Reorientar el Portafolio de Bebidas* con el fin de lograr los siguientes objetivos:

    - aumentar la penetración del mercado y la rentabilidad de nuestras bebidas carbonatadas, al reposicionar los productos *PepsiCo* en el mercado mexicano;

- aprovechar nuestra experiencia y conocimiento de mercado derivado de nuestro portafolio de productos, para crecer y alcanzar una posición relevante en mercado específico con márgenes de crecimiento acelerado en el segmento de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, incluyendo la creación de una marca de agua embotellada nacional con *Epura*, creando una bebida carbonatada multi-sabor con presencia a nivel nacional con *Jarritos*, y fortaleciendo nuestra presencia en el mercado de los jugos de frutas a través de nuestra alianza con Jumex; y

- expandir nuestra presencia de liderazgo en el creciente sector de garrafones de agua, al comercializar nuestras marcas, *Epura*, *Electropura* y *Santorini* en nuevas regiones de México.

➢ *Aplicación de Prácticas de Distribución de Primer Nivel* — aplicamos las mejores prácticas de distribución existentes de nuestra compañía combinada de bebidas, en todas nuestras unidades de negocios, con el fin de:

- extender y aumentar nuestra cobertura en los canales tradicionales, mediante una mayor inversión en equipo de punto de venta y una mayor distribución de los productos *Gatorade*;

- tomar ventaja de nuestra escala y presencia a nivel nacional para diferenciarnos en el creciente canal de distribución de minoristas nacionales modernos; y

- expandir nuestro sistema de distribución 'directo al hogar', para garrafones de agua, a otras regiones de México.

➢ *Implementación de Eficiencias Operativas y de Costos* — pretendemos aprovechar economías de escala con la integración de nuestros negocios de bebidas de la siguiente manera:

- logrando sinergias en la adquisición de bienes e insumos, producción y logística, entre las que se incluyen un mayor poder de negociación con proveedores, la integración vertical de nuestros negocios y la consolidación y racionalización de nuestras instalaciones;

- mejorando las eficiencias operativas mediante la aplicación de mejores prácticas de manufactura de bajo costo; y

- consolidando las estructuras corporativas en una sola organización y eliminando la duplicidad de áreas y departamentos.

- ***Operaciones de Azúcar de GAM.*** Planeamos aumentar la eficiencia de nuestras operaciones de azúcar y aprovechar las oportunidades en negocios relacionados con el azúcar; esto incluye:

➢ *Reducir Costos de Insumos e Incrementar la Utilización de la Capacidad Instalada* — pretendemos reducir los costos unitarios de producción promedio de nuestra azúcar de la siguiente manera:

- incrementando la utilización de la capacidad instalada de nuestros ingenios; y

- aumentando nuestra producción de caña de azúcar.

- *Desarrollo de Negocios Relacionados con el Azúcar* — pretendemos aprovechar oportunidades presentes y futuras en negocios relacionados con el azúcar, de la siguiente manera:

  - completando la construcción de nuestra planta de co-generación de energía, actualmente en proceso de construcción en el Ingenio Tala ubicado en Jalisco y evaluando, a más largo plazo, proyectos adicionales de co-generación en nuestros otros ingenios.

Nuestro Negocio de Bebidas

Productos y empaquetado

Grupo GEPP produce, vende y distribuye a nivel nacional una amplia variedad de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, incluyendo sodas, jugos, agua embotellada y otras bebidas no alcohólicas, como té helado, aguas de sabores, bebidas energéticas y bebidas isotónicas, colas, colas de dieta y bebidas de naranja; asimismo, vende garrafones de agua de 10.1 y 20 litros a través de su sistema distintivo de distribución de entrega directa a los hogares de los consumidores.

Grupo GEPP produce, vende y distribuye marcas de reconocimiento mundial como *Pepsi Cola*, *Pepsi Light*, *Seven Up*, Lipton, *Mirinda* y *Gatorade*. Grupo GEPP también ha desarrollado su propio portafolio con marcas propias o aportadas que distinguen bebidas carbonatadas, no carbonatadas y garrafones de agua, tales como *Epura*, *Electropura*, *Santorini*, *Trisoda*, *Spin y Junghanns.* En ciertos mercados de nicho, Grupo GEPP distribuye algunas marcas de terceros en algunas regiones, tales como jugos y néctares bajo la marca Acqua di Roma, u bebidas carbonatadas bajo las marcas *Petit*, *Jarritos*, *Squirt y Canada Dry*.

Muchas de estas marcas son líderes de sus respectivos segmentos en México y, de acuerdo con estimados de *Nielsen*; *PepsiCola*, *7Up*, *Mirinda* y *Squirt* ocuparon el segundo lugar, *Jarritos* el primero y *Manzanita* el tercero, respectivamente, dentro de sus respectivos sabores en el mercado de bebidas carbonatadas; *Lipton Ice Tea* ocupó el cuarto lugar, *Epura* el tercero y *Gatorade* el primero, respectivamente, dentro de sus respectivos sabores en el mercado de bebidas no carbonatadas; y tanto *Epura* como *Santorini* ocuparon conjuntamente el primer lugar en el mercado de garrafones de agua.

La siguiente tabla señala las diversas marcas de bebidas carbonatadas y no carbonatadas así como de garrafones de agua que Grupo GEPP ofrece actualmente, después de la integración de negocios con PBC y Grupo Gatorade México:

Marcas de Bebidas de Grupo GEPP Combinadas

Marcas PepsiCo/ GEUSA Marcas Locales	***Marcas Propias***	***Marcas de Terceros***
Pepsi	*Santorini*	*Squirt*
Pepsi-Cola Retro	*Spin Citrus Natura Sweet*	*Squirt Light*
	Spin Citrus	

Marcas PepsiCo/ GEUSA Marcas Locales

Pepsi Light

Pepsi Max

Pepsi Natural

Pepsi Kick

Pepsi Twist

Be Light

Exotica

G2

Gatorade

G Series

H2Oh!

Manzanita Sol

Marcas Propias

TriSoda

Epura

Mr. Q

Aguas Frescas Electropura

Electropura

Manzana Corona

Garci Crespo Sabores

Garci Crespo Mezclador

Titan

Acqua di Roma

Marcas de Terceros

Canada Dry

Jarritos

Petit

California

Marcas PepsiCo/ GEUSA Marcas Locales

Manzanita Sol Libre

Manzanita Sol Verde

Manzanita Sol Exótica

Mirinda Naranja

Mirinda Mango

Mirinda Naranzul

Mirinda Fresa

Mirinda Naramango

Mirinda Uva

Mirinda Fiesta

Mirinda Frutas

Marcas Propias

Junghanns

Montebello

Plus

Marcas de Terceros

Marcas PepsiCo/ GEUSA Marcas Locales	*Marcas Propias*	*Marcas de Terceros*
Sangría Casera		
Lipton		
Lipton Light		
Mountain Dew		
Propel		
SoBe		
Seven-Up		
Seven-Up Libre		
Seven-Up Light		
Seven Up Diet		
Seven-Up Mojito		

Marcas PepsiCo/ GEUSA Marcas Locales	*Marcas Propias*	*Marcas de Terceros*

Rey

O-Key

Vita

Power Punch

Kas

Grupo GEPP comercializa sus productos en una variedad de tamaños y presentaciones, incluyendo botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de aluminio, que le permiten ofrecer diferentes opciones de empaque y precio para implementar estrategias de administración de ingresos e identificar canales específicos de distribución y segmentos de población en su área geográfica de operación.

La siguiente tabla muestra un desglose del volumen histórico de ventas para las diferentes categorías de producto de Grupo GEPP por el periodo de doce meses concluido el 30 de septiembre de 2012:

Volumen Histórico de Ventas de Grupo GEPP por Tipo de Producto

	Para el periodo de doce meses terminado el 30 de septiembre de 2012
Categoría de Producto	**%**
Bebidas carbonatadas	44.91
Bebidas no carbonatadas.....	12.83
Garrafones de agua	42.26

Total	100

Asimismo, durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 nuestro volumen de ventas combinadas de refrescos y garrafones de agua ascendió a 1,184 millones de cajas de ocho onzas de las cuales el 51% correspondieron a bebidas carbonatadas y no carbonatadas y el 49% restante a agua en garrafón. Durante ese mismo periodo, las ventas combinadas de refresco y garrafones de cada uno de nuestros principales competidores, FEMSA y Arca Continental, ascendieron a 1,284 millones de cajas de ocho onzas y 814 millones de cajas de ocho onzas, respectivamente. Durante dicho periodo de nueve meses nuestro volumen de ventas creció en una base combinada un 4.7%, en comparación con el mismo periodo de 2011, frente al crecimiento de 1.6% de FEMSA y Arca Continental considerados de forma conjunta. El crecimiento fue de 7.0% en bebidas carbonatadas, 4.9% en bebidas no carbonatadas y 3.0% en garrafones de agua, frente al 2.3%, 6.1% y (4.2)%, respectivamente, de FEMSA y Arca Continental considerados de forma conjunta.

Grupo GEPP no tiene patentes sobre ninguno de sus productos o concentrados, aunque ha registrado marcas en el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, entre las que se incluyen Santorini, Trisoda, Epura, Electropura, Junghanns, Spin Citrus, Acqua di Roma, Plus y Montebello. Grupo GEPP renueva sus registros de marca regularmente, antes de vencimiento y tiene intención por sí o por medio del titular de la marca correspondiente a de seguir renovando sus marcas en el futuro.

Distribución

Grupo GEPP vende bebidas carbonatadas en todos los estados de la República Mexicana y el Distrito Federal, cubriendo todo el país, incluyendo el Distrito Federal, que tienen una población combinada estimada de 112.3 millones de habitantes. Además, Grupo GEPP vende garrafones de agua en la mayoría de las regiones en las que vende bebidas carbonatadas.

El 30 de septiembre de 2012 Grupo GEPP tenía 311 centros de distribución ubicados en todo México, y una flotilla de reparto de aproximadamente 7,200 camiones. Los productos de la empresa son distribuidos a aproximadamente a numerosos minoristas, a través de puntos de venta tradicionales y modernos. Los garrafones de agua de Grupo GEPP llegan directamente a 2.4 millones hogares cada semana, así como a clientes institucionales y canales de distribución para venta al menudeo. Grupo GEPP no depende de ningún cliente en particular, y ningún cliente representa más del 11% de sus ventas al 30 de septiembre de 2012.

La tabla siguiente muestra un desglose del volumen de ventas de Grupo GEPP por tipo de punto de venta por el periodo de doce meses concluido el 30 de septiembre de 2012:

Volumen Histórico de Ventas de Grupo GEPP por Puntos de Venta

Punto de venta	**12 meses terminados el 30 septiembre** 2012
Autoservicios/Tiendas de Conveniencia	26.7%
Misceláneas / Abarrotes / Kioskos	23.2%
Entretenimiento / Cuenta Clave / On Premise	21.8%
Distribuidores / Mayoristas	5.8%
Restaurantes / Fondas / Puestos de Comida	5.6%
Oficinas / Industrias	4.7%
Escuelas	1.0%

Centros Deportivos	2.2%
Hogar	1.4%
Bares	0.2%
Otros	7.3%
Total	100.00%

Grupo GEPP cuenta con dos sistemas de distribución para sus ventas de bebidas embotelladas distintas: (1) el sistema tradicional o convencional de ruta de camión, en el que la persona a cargo de la entrega hace ventas inmediatas del inventario disponible en el camión; y (2) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de ventas y entrega, y permite al personal vender productos antes de la entrega y que se carguen los camiones con el producto necesario para abastecer las órdenes de compra previas de sus clientes. Por los 12 meses concluidos al 30 de septiembre de 2012, aproximadamente 40% de las ventas de bebidas embotelladas fueron realizadas a través del sistema de entrega convencional, mientras que 60% se realizaron mediante preventa.

La distribución de garrafones de agua de Grupo GEPP se lleva a cabo a través del sistema convencional de las rutas de los camiones. Grupo GEPP ha desarrollado tres formas de distribución para sus entregas de garrafones: (1) entregas a los hogares de los clientes; (2) entregas a estaciones de servicio, tiendas misceláneas y tiendas de abarrotes; y (3) entregas a edificios de oficinas y otros negocios.

Mercadotecnia

Los gastos de mercadotecnia y publicidad de Grupo GEPP en 2011 se ubicaron en Ps.1,236 millones. Históricamente, Grupo GEPP ha participado en un programa de cooperación de mercadotecnia y promoción de ventas con *PepsiCo*, para la promoción y mercadotecnia de todos los productos de la marca *PepsiCo* producidos por Grupo GEPP. Conforme a este programa, Grupo GEPP y *PepsiCo*, acordaron las estrategias de mercadotecnia a implementarse por ambas empresas y para cada producto.

Históricamente, Grupo GEPP ha desarrollado su estrategia de ventas para sus marcas propias. Para la comercialización de estas marcas los directores corporativos crearon e implementaron planes de mercadotecnia para cada producto. Las oficinas centrales de Grupo GEPP se comunicaron directamente con los medios para asegurarse que la transmisión de información respecto de sus productos al consumidor final fuera uniforme y clara. Lo anterior, a efecto de fortalecer el reconocimiento de marca. De manera general, Grupo GEPP también celebró contratos específicos con terceros al comercializar los productos de éstos.

Grupo GEPP ha centrado su estrategia de comercialización de garrafones de agua en la creación de lealtad hacia la marca. Adicionalmente, ha buscado distinguirse de la competencia prestando un servicio excepcional al cliente. También realiza promociones, como ofrecer a los consumidores varios artículos para el hogar a cambio de garrafones de agua vacíos y un descuento en la compra de garrafones contra la entrega de garrafones vacíos.

Adicionalmente, Grupo GEPP opera centros de atención telefónica con el objeto de prestar un servicio superior y diferenciado a sus clientes tanto de bebidas, como de garrafones de agua.

Materias Primas

Las principales materias primas que utiliza Grupo GEPP para fabricar sus productos son concentrado, edulcorantes (incluyendo el azúcar a granel y liquida y el jarabe de maíz de alta fructuosa), empaques de diferentes formas y tamaños, y agua. Por el periodo de 12 meses concluido al 30 de septiembre de 2012, los materiales de

empaque representaron 5% de los costos totales de venta de Grupo GEPP, los edulcorantes 35%, el concentrado aproximadamente 36%, y el agua representó 2% de dichos costos.

Grupo GEPP produce bebidas de *PepsiCo*, bebidas de otros terceros y sus propias bebidas, y la fuente del concentrado (el ingrediente principal de las beidas) depende del producto de que se trate. Grupo GEPP adquiere concentrado de Pepsi Cola Mexicana, S. de RL de CV, una filial de *PepsiCo*, para los productos de marcas *PepsiCo* y *Gatorade*, con exclusión del concentrado para los productos *Be Light* que Grupo GEPP adquiere de Blaue NC, S. de R.L. de C.V. Para sus marcas propias que requieren concentrado, Grupo GEPP efectúa las compras de proveedores locales entre los que se incluyen, entre otros, Frutas Concentradas, S.A. de C.V. para sus productos de marca *Trisoda*.

Grupo GEPP debe comprar a *PepsiCo*, o a un proveedor seleccionado por éste, todo el concentrado para la producción de bebidas *PepsiCo*. El precio de compra de concentrado para bebidas *PepsiCo* se calculada con base en porcentajes específicos del precio de venta de los productos *PepsiCo* que son vendidos por Grupo GEPP y sus subsidiarias a minoristas. Grupo GEPP tiene el derecho de decidir sobre las compras de otras materias primas necesarias para la producción de bebidas bajo dichas marcas. Por otra parte, Grupo GEPP tiene el derecho de determinar los proveedores de materia prima, incluyendo el concentrado, para *PepsiCo* (*i.e.*, *Casera*, *Rey*, *O-Key*, *Vita*, *Power Punch*, y sujeto a ciertas condiciones, *Kas*),

Grupo GEPP se reservó todos los derechos y obligaciones respecto de sus marcas y las marcas de terceros, incluyendo la elección de proveedores de materia prima, tales como concentrado, así como los gastos de mercadotecnia. Por lo que respecta a las marcas de terceros, los derechos y obligaciones de Grupo GEPP están sujetos a los acuerdos comerciales entre Grupo GEPP y los terceros relevantes.

Además del concentrado, Grupo GEPP adquiere azúcar y fructosa, que luego mezcla con agua para crear el jarabe básico, como edulcorante para las bebidas carbonatadas, al que añade el concentrado. Los acuerdos de Grupo GEPP con *PepsiCo* permiten a Grupo GEPP utilizar azúcar refinada y jarabe de fructosa como edulcorante de sus productos. En relación con las compras de azúcar por parte de Grupo GEPP y sus subsidiarias, los accionistas de Grupo GEPP acordaron que se le dará preferencia a las afiliadas de CULTIBA dedicadas al negocio azucarero, sobre otros terceros que ofrezcan azúcar para su venta, en los mismos términos o términos menos favorables. El jarabe de fructosa típicamente se importa a México de los Estados Unidos, y los precios de la fructosa generalmente se determinan por referencia al Dólar.

Los costos más significativos de las materias primas para los empaques de Grupo GEPP derivan de la compra de resina, preformas plásticas para botellas y botellas de plástico terminadas. Grupo GEPP emplea diversas estrategias para la obtención de las materias primas para los empaques. Por lo que respecta a los empaques de las bebidas carbonatadas y no carbonatadas, los proveedores generalmente proporcionan preformas que Grupo GEPP puede utilizar posteriormente para moldear botellas por soplado. Los precios de los materiales de empaque de plástico están directamente relacionados con el precio del petróleo crudo y el suministro global de resina. En años recientes se ha experimentado volatilidad en los precios pagados por estos materiales. En el sector de garrafones de agua, Grupo GEPP adquiere garrafones de 10.1 y 20.0 litros directamente de sus proveedores. Grupo GEPP ha adquirido resina, botellas para moldear por soplado y otros materiales para empacar de diversos proveedores.

Grupo GEPP obtiene agua que necesita en la fabricación de bebidas, directamente de compañías municipales y de pozos respecto de lo que tienen concesiones para extracción de agua otorgadas por la Comisión Nacional del Agua y en algunos casos por medio de pipas de agua. Contamos con concesiones para la extracción de agua de pozos ubicados en, o cerca de, la mayoría de sus plantas de producción y embotellado de Grupo GEPP, y son suficientes para cubrir una parte sustancial de los requerimientos de agua de Grupo GEPP. Las concesiones para extraer agua otorgadas por la Comisión Nacional del Agua tienen un vigencia limitada y pueden darse por terminadas por las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias, y su renovación depende de que se reciban las autorizaciones necesarias de autoridades locales y federales.

Grupo GEPP tiene contratos de suministro con algunos de sus actuales proveedores de materias primas. Cada una de las empresas embotelladoras establece planes anuales de compra sobre la base de las ventas previstas y el crecimiento del mercado, sin embargo, estos planes son flexibles, dado que las condiciones de la demanda del mercado se ajustan mensualmente, influenciado principalmente por el clima y la competencia. En algunos casos, negociamos compras por adelantado con los proveedores (trimestralmente o cada seis meses), lo que garantiza el precio y el suministro de determinados materiales, así como la continuidad de nuestras operaciones. Ninguna de estas materias primas se encuentra en escasez, aunque la disponibilidad de ciertos materiales específicos puede verse adversamente afectada por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales o situaciones de emergencia nacional, entre otras, que limiten su producción o disponibilidad. Las principales materias primas que generalmente están sujetas a las fluctuaciones del tipo de cambio Peso/Dólar son las latas de aluminio, resina PET y jarabe de maíz de alta fructuosa.

Grupo GEPP ha implementado procedimientos para la recepción, almacenaje y distribución de materias primas. Grupo GEPP también es propietario o arrendatario de bodegas para almacenar materias primas bajo condiciones, temperatura y humedad especificadas. Estas instalaciones de almacenamiento especiales mantienen los suministros en condiciones óptimas para su uso posterior como insumos en productos específicos, como en el caso de almacenamiento de azúcar y de concentrado, que se mantienen en los almacenes de temperatura controlada lo que ayuda a mantener la integridad de la materia prima.

A continuación, se señalan las principales materias primas utilizadas en el proceso de producción, tanto de productos de las marcas de *PepsiCo* y de productos de marcas propias, los proveedores y la descripción de la materia prima que suministran:

Materia Prima	**Proveedor**	**D e s c r i p c i ó n**
Concentrado	Pepsi Cola Mexicana, S. de R.L. de C.V.	Concentrado marcas de *PepsiCo*
	Frutas Concentradas, S.A. de C.V. Blaue NC, S. de R.L. de C.V.	Concentrado marca Trisoda Concentrado marca Be Light
Agua	Comisión Nacional del Agua	Extracción de subsuelo al amparo de una concesión.
Edulcorantes	Proveedora de Alimentos México, S.A. de C.V.	Compra de edulcorantes
	Almidones Mexicanos S.A. de C.V.	
Corona	Alucaps Mexicana, S.A de C.V.	Corona metálica para todos los envases de vidrio retornable
Botella de vidrio	Compañía Vidriera, S.A. de C.V.	Botella de vidrio retornable
Lata	Rexam, S.A. de C.V.	Lata y tapa de aluminio en 12 oz
	Crown Envases México, S.A. de C.V.	Lata y tapa de aluminio en 12 oz
Preforma PET	Envases Innovativos de México, S.A. de C.V.	Preforma para productos PET
Preforma PET	Envases Universales, S.A. de C.V.	Preforma para productos PET
Resina PET Preforma PET	M & G Polímeros México S.A. de C.V. Mega Empack S.A. de C.V.	Resina virgen para producción de preforma Maquila de Preforma para productos PET
Botella PET soplada	Amcor Pet Packaging de México S.A. de C.V.	Botella PET soplada
Botella PRB	Envases Universales, S.A. de C.V.	Botella PRB verde y clara
Etiqueta Bopp	Plásticos Bandrex, S.A. de C.V.	Etiqueta para botella PET
	Alcan Pack Ing	Etiqueta para botella PET

	Estudio Color, S.A. de C.V.	Etiqueta para botella PET
Etiqueta papel	Editorial de Impresos y Revistas, S.A. de C.V.	Etiqueta de papel para botella PRB
Tapa garrafón	Plásticos Arco Iris, S.A. de C.V.	Tapa para Garrafón a presión y de rosca
	Aguafarma Plásticos, S.A. de C.V.	Tapa para garrafón a presión y de rosca
	Envases Innovativos de México, S.A. de C.V.	Tapa para garrafón a presión y de rosca
Gas carbónico	Praxair México, S.A. de C.V.	Gas carbónico, proceso y distribución
	Cryoinfra, S.A. de C.V.	Gas carbónico, proceso y distribución

Proceso de Producción

Al 30 de septiembre de 2012, Grupo GEPP tenía 112 líneas de producción en 44 plantas de producción y embotellado, incluyendo 72 líneas de producción de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, con 64.5 líneas dedicadas a botellas no retornables y 7.5 líneas dedicadas a botellas retornables, así como 40 líneas de producción de garrafones de agua. Sus líneas de producción de bebidas carbonatadas y no carbonatadas tuvieron una capacidad anual total de producción de aproximadamente 1,597.4 millones de cajas de ocho onzas. Las líneas de producción de garrafones de agua tuvieron una capacidad de producción anual total de aproximadamente 905.7 millones de de cajas de ocho onzas.

Grupo GEPP produce bebidas carbonatadas y no carbonatadas mediante la combinación de concentrado con edulcorantes y otros ingredientes. Posteriormente, las latas o botellas son enviadas a un área de llenado, en la que los jarabes de los tanques mezcladores se combinaban con agua purificada. Después, dependiendo del producto, el líquido es carbonatado y se procede al llenado de los envases. Las tapas selladas son aseguradas en las botellas, las cuales se colocan en cajones y se almacenan hasta ser cargadas en los camiones repartidores. Los contenedores en los que se colocan las botellas de plástico, o latas de aluminio, son envueltos con plástico esterilizado que proporciona una capa adicional de protección.

Por lo que se refiere a los garrafones de agua, el primer paso consiste en lavar y esterilizar los propios garrafones. Posteriormente, mediante válvulas, se llenan los garrafones con agua purificada y se colocan las tapas con un anillo sellado para impedir cualquier filtración o contaminación del producto. Una vez llenados los garrafones, se elevan en tarimas y se colocan en estantes para almacenarse o cargarse directamente en los camiones repartidores.

Nuestras dos plantas de producción de PET, ubicadas en Tultitlan, Estado de México, tienen una capacidad de producción de 1,399 millones botellas preforma PET y 1,738 millones de las tapas PET. En dichas plantas se produjo 80% de las botellas preforma PET y 70% de las tapas PET utilizadas en nuestro negocio de bebidas al 30 de septiembre de 2012.

Al 30 de septiembre de 2012, las líneas de producción de Grupo GEPP tuvieron capacidad suficiente para satisfacer la demanda de todos los productos de la Compañía. Adicionalmente a las pruebas programadas de control de calidad en las plantas, los trabajadores de la planta, así como especialistas, llevan a cabo pruebas adicionales frecuentes de control de calidad para la seguridad e higiene de los productos.

Otra Información Relativa al Negocio de Bebidas de Grupo GEPP

Contrato de Co-inversión con PepsiCo y Polmex

En virtud de la operación de integración de los negocios de GEUSA, PBC y Grupo Gatorade de México, el 30 de septiembre de 2011 celebramos un contrato de co-inversión con *PepsiCo* y Polmex, el cual sustituyó al contrato de co-inversión anterior entre CULTIBA y *PepsiCo*. En adición a los aspectos relacionados con gobierno corporativo, el contrato de co-inversión regula ciertos términos comerciales entre GEUSA y *PepsiCo*, incluyendo, entre otros, los siguientes: (1) el precio de compra de concentrado para productos *PepsiCo*, el cual está basado en un porcentaje fijo del precio de venta de productos *PepsiCo* vendidos por GEUSA y sus subsidiarias a minoristas; (2) la licencia otorgada por *PepsiCo* para el uso de todas sus marcas locales; (3) el derecho de GEUSA para determinar las compras de materias primas, para las marcas internacionales y locales *PepsiCo* (salvo por el concentrado de las marcas internacionales *PepsiCo*, que GEUSA debe comprar de *PepsiCo*); (4) en relación a la compra de azúcar por GEUSA y sus Subsidiarias, la preferencia que tienen las afiliadas de CULTIBA dedicadas al negocio azucarero, respecto de terceros que les ofrezcan azúcar en los mismos términos o menos favorables; y (5) la constitución un fondo de cooperación, con aportaciones a ser realizadas por *PepsiCo* y Grupo GEPP, principalmente para (i) la adquisición de hieleras, máquinas expendedoras, y otros equipos relacionados, que estén identificados con las marcas de *PepsiCo*, y (ii) para la comercialización de las marcas *PepsiCo* en México (por ejemplo, radio y televisión, estudios de mercado, eventos promocionales y publicidad en medios impresos), de conformidad con los acuerdos anuales de cooperación a ser celebrados entre *PepsiCo* y Grupo GEPP.

Contratos de Embotellado con PepsiCo

Simultáneamente a nuestra operación de integración de negocios con PBC y Grupo Gatorade México, GEUSA y *PepsiCo* celebraron nuevos contratos de embotellado, los cuales sustituyeron los contratos de embotellado anteriormente existentes entre GEUSA y *PepsiCo* conforme a los cuales GEUSA y sus subsidiarias actuaban como embotelladores exclusivos para productos de bebidas autorizadas de la marca *PepsiCo* en todo México.

Los nuevos contratos de embotellado de Grupo GEPP con *PepsiCo* tienen una vigencia indefinida, salvo que cualquiera de las partes decida darlos por terminados en los términos especificados. Estos contratos de embotellado, por ejemplo, contienen disposiciones que permiten a *PepsiCo* dar por terminados los contratos unilateralmente en caso de que, entre otras causas, Grupo GEPP incumpla con ciertas de sus obligaciones al amparo de los contratos de embotellado o bajo el contrato de co-inversión celebrado con *PepsiCo* y Polmex. Las obligaciones de hacer que Grupo GEPP ha asumido al amparo de dichos contratos incluyen, sin limitación alguna, obligaciones de mantener ciertos estándares de calidad para cada uno de los productos de la marca *PepsiCo* que fabriquemos, ciertas normas de calidad respecto de nuestras instalaciones y proceso de producción, el uso de nuestros mejores esfuerzos para promover la venta de los productos *PepsiCo* y ciertas obligaciones de entrega de información a *PepsiCo*. Por otra parte, los contratos de embotellado con *PepsiCo* establecen que Grupo GEPP debe adquirir todo el concentrado para la elaboración de productos internacionales *PepsiCo* de *PepsiCo* o de un proveedor seleccionado por *PepsiCo* a precios determinados con base en el precio neto al mayoreo de productos *PepsiCo* vendidos por Grupo GEPP y sus subsidiarias a minoristas. No obstante lo anterior, Grupo GEPP tiene el derecho de escoger los proveedores de otras materias primas, para marcas internacionales *PepsiCo*. Adicionalmente, conforme a los contratos de embotellado con *PepsiCo*, Grupo GEPP ha acordado no producir, vender o distribuir bebidas no alcohólicas en México, en forma directa o indirecta, en la mismas categorías de sabores que corresponden a los productos *PepsiCo* autorizados, salvo por determinados productos (distintos a los productos *PepsiCo* especificados en el contrato de co-inversión), sin el consentimiento de *PepsiCo*.

Competencia

La industria de bebidas no alcohólicas en México es una industria muy competitiva. Competimos principalmente con los embotelladores de Coca-Cola en México, dentro de los que destacan FEMSA y Arca Continental, así como con las empresas de los grupos Danone y Nestlé. También competimos con embotelladores y distribuidores de productos regionales, así como con embotelladores de marcas privadas de bebidas que se venden en tiendas al menudeo. Algunos embotelladores han desarrollado sus propias marcas de bebidas carbonatadas de

cola y otros sabores, conocidas como "Marcas B", entre las cuales *Big Cola* es la más conocida. La estrategia de las "Marcas B" ha sido vender bebidas carbonatadas de gran tamaño a precios bajos, lo que ha impactado los precios y márgenes en el segmento de bebidas carbonatadas.

Al 30 de septiembre de 2012, teníamos una participación de mercado relativa, incluyendo bebidas carbonatadas, bebidas no carbonatadas y garrafones de agua, de un 35%, frente a un 39% de FEMSA y un 26% de Arca Continental. La participación de nuestros productos en sus respectivos segmentos fue del 23% en bebidas carbonatadas, 37% en bebidas no carbonatadas y 61% en garrafones de agua.

Competimos primordialmente a través de publicidad para crear presencia y reconocimiento de marca; precio y promociones de precios; administración de espacio de minoristas; servicio al cliente; posicionamiento de equipo con minoristas; puntos de acceso para el consumidor; nuevos productos; innovaciones en empaques y métodos de distribución.

Nuestro Negocio de Azúcar

Productos

Somos uno de los productores privados líderes de azúcar en México. Somos propietarios y operamos tres ingenios azucareros ubicados en los estados de Jalisco, Michoacán y Sinaloa, y somos dueños de una participación del 49% en el ingenio Benito Juárez, ubicado en el estado de Tabasco, en el que INCAUCA, un productor de azúcar y etanol en Colombia, es dueño de la participación restante. Estos ingenios tienen una capacidad combinada de molienda de aproximadamente 36,000 toneladas de caña de azúcar por día (de las cuales, 12,000 toneladas son atribuibles al 100% de la capacidad de molienda de ingenio Benito Juárez). Durante la zafra, que normalmente tiene un periodo de duración de noviembre-diciembre a mayo-junio de cada año, utilizamos caña de azúcar adquirida de varios miles de agricultores locales para producir azúcar. Adicionalmente a la compra de caña de azúcar de terceros, en 2008 GAM empezó a asegurar tierra en áreas que rodean nuestros ingenios azucareros, para destinarla al cultivo de caña de azúcar adicional con el objetivo de aumentar nuestra producción azucarera y el uso de nuestra capacidad instalada.

Azúcar estándar. El azúcar estándar es el azúcar mayoritariamente consumido en México. Nuestro azúcar estándar tiene un contenido de sacarosa por peso que corresponde a una lectura del polarímetro de 99.5 grados.

Azúcar refinada. El azúcar refinada es el azúcar cuyo contenido de sacarosa por peso, en estado seco, corresponde a una lectura de polarímetro de 99.5 grados o más.

Melaza. La melaza es un producto derivado del proceso de producción de azúcar y se utiliza principalmente en la alimentación de animales. La calidad de la melaza depende de la madurez de la caña de azúcar, o el azúcar de remolacha; de la cantidad de azúcar extraída y del método de extracción.

La siguiente tabla muestra volumen de ventas combinadas de nuestros ingenios, por categoría de producto por el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012:

Volumen de Ventas por Tipo de Producto de Azúcar*

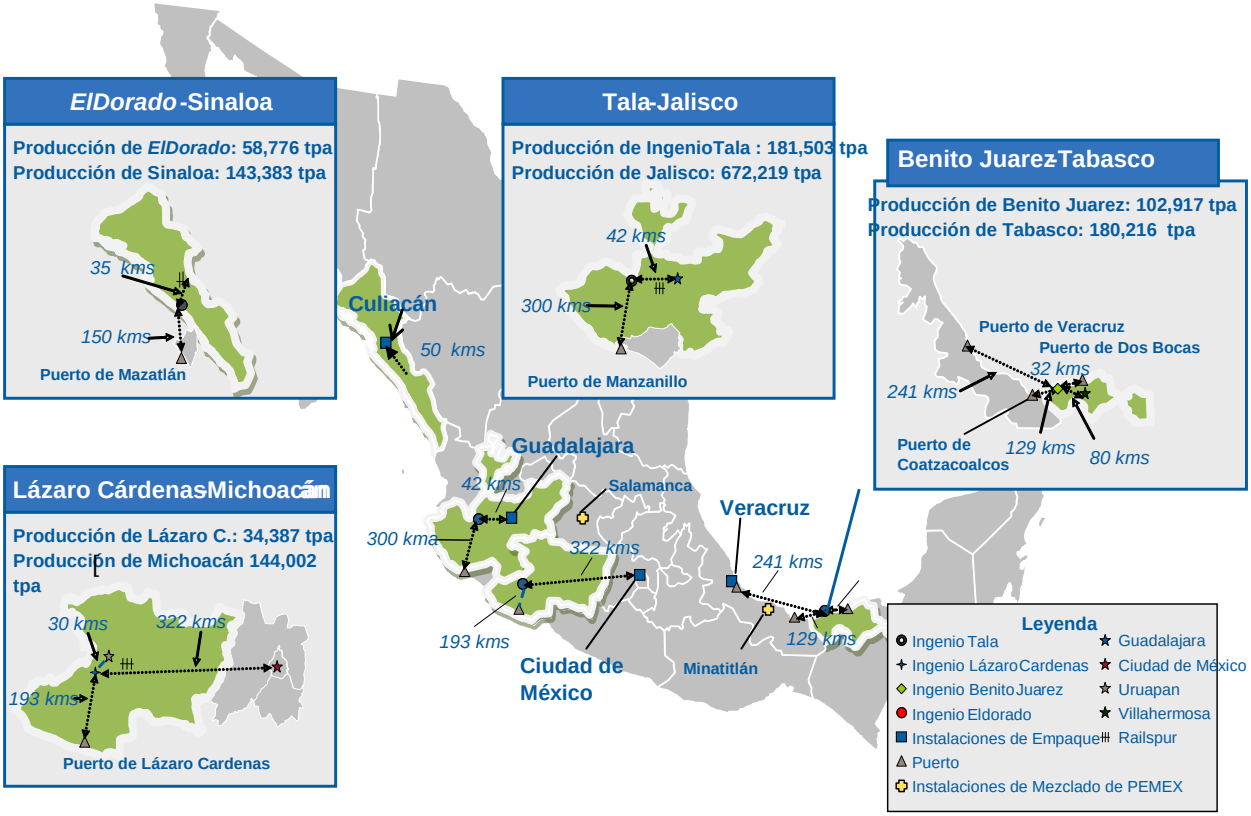
	Periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012 (en toneladas)
Azúcar estándar	165,460

Azúcar refinada	1,053
Mieles.....	98,173
Total	**264,686**

*estos datos no incluyen la producción del ingenio Benito Juárez

Instalaciones

Operamos tres ingenios azucareros y, a través de un convenio de accionistas con INCAUCA, mantenemos una participación de 49% en el ingenio Benito Juárez. El siguiente mapa ilustra la localización geográfica de la producción de nuestros ingenios para la Zafra 2011/2012:



Tala. Nuestro ingenio Tala está localizado en el municipio de Tala en el estado de Jalisco, una de las zonas agrícolas más fértiles en México. Tala representó 48% de la producción combinada de nuestros ingenios (incluyendo Benito Juarez) en la Zafra 2011/2012. La caña de azúcar procesada en este ingenio se obtiene de aproximadamente 7,067 agricultores, que ocupan un estimado de 21,773 hectáreas de plantaciones en las proximidades del ingenio. En la Zafra 2011/2012, el rendimiento del cultivo para la caña de azúcar abastecida a Tala fue de un promedio de 77.0 toneladas de caña por hectárea, en comparación con el promedio nacional de 65.7 toneladas. Adicionalmente, el contenido de sacarosa de la caña de azúcar en Tala en dicha Zafra fue de 13.0%, en comparación con el promedio

nacional de 13.2% y su rendimiento en fábrica fue del 10.8% en comparación con un promedio de la industria del 10.9%.

Tala fue el cuarto ingenio azucarero (incluyendo los ingenios de FEESA) más grande en México en la Zafra 2011/2012, en términos de volumen de producción, de acuerdo con datos de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera. Tala tiene una capacidad diaria de molienda de 16,000 toneladas de caña de azúcar. Durante la Zafra 2011/2012, Tala molió 1.7 millones de toneladas en 149 días. La bodega del ingenio tiene una capacidad de almacenamiento de 110,000 toneladas de azúcar.

Lázaro Cárdenas. Nuestro ingenio Lázaro Cárdenas está localizado en las afueras del pueblo de Taretán en el estado de Michoacán, donde actualmente se cultiva una de las cañas de azúcar de más alta calidad en México, con uno de los contenidos más altos de sacarosa en México. En la Zafra 2011/2012, Lázaro Cárdenas representó el 9% de la producción combinada de nuestros ingenios (incluyendo la producción del ingenio Benito Juarez). Aproximadamente 3,215 hectáreas de cultivos de caña de azúcar se encuentran en la vecindad del ingenio. En la Zafra 2011/2012, el cultivo de la caña de azúcar dio a Lázaro Cárdenas un promedio de 87.5 toneladas de caña por hectárea, en comparación con el promedio nacional de 65.7 toneladas. Lázaro Cárdenas produce azúcar refinada desde la Zafra 2010/2011.

Lázaro Cárdenas tiene una capacidad diaria de molienda de 2,500 toneladas de caña de azúcar. Durante la Zafra 2011/2012, Lázaro Cárdenas molió aproximadamente 281,343 toneladas de caña en 138 días. El ingenio tiene una bodega con una capacidad de almacenamiento de 3,000 toneladas de azúcar.

Aunque es uno de los ingenios azucareros más pequeños de México, Lázaro Cárdenas es uno de los más eficientes del país. El ingenio se encuentra entre los principales productores de azúcar estándar en términos de producción de ingenio y por encima del promedio de la industria en términos de contenido de sacarosa. En la Zafra 2011/2012 el contenido de sacarosa de Lázaro Cárdenas fue de 14.0% en comparación con el promedio de la industria del 13.2% y su rendimiento en fábrica fue del 12.2% en comparación con un promedio en la industria del 10.9%.

ElDorado. Nuestro ingenio de *ElDorado* está ubicado a 72 kilómetros de Culiacán, en el estado de Sinaloa, y se dedica principalmente a la producción de azúcar estándar y azúcar refinada. En la Zafra 2011/2012, *ElDorado* representó 15.6% de la producción combinada de nuestros ingenios (incluyendo Benito Juarez). Aproximadamente 7,129 hectáreas de cultivo de caña de azúcar están ubicadas en la vecindad del ingenio. *ElDorado* tiene una capacidad diaria de molienda de 5,500 toneladas de caña de azúcar. Durante la zafra 2011/2012, *ElDorado* procesó 58,776 toneladas de caña de azúcar en 182 días. El ingenio tiene una bodega con capacidad de almacenamiento de 20,000 toneladas.

En la Zafra 2011/2012, el rendimiento en el cultivo de la caña suministrada a ElDorado promedió 86.7 toneladas de caña por hectárea, en comparación con el promedio nacional de 65.7 toneladas. El contenido de sacarosa para la Zafra 2011/2012 fue del 11.2% en comparación con un promedio de la industria del 13.2% y su rendimiento en fábrica fue del 9.5% en comparación con un promedio de la industria del 10.9%.

Benito Juárez. Hasta septiembre de 2008, GAM era el único propietario del ingenio Benito Juárez. En dicha fecha, GAM celebró un convenio de accionistas con INCAUCA, por virtud del cual éste adquirió el 51% del ingenio y se convirtió en el actual operador del mismo. INCAUCA un productos de azúcar, etanol y de la producción de energía en base al bagazo en Colombia, con experiencia en la producción de azúcar y etanol, así como en el cultivo de caña de azúcar. Como parte del convenio de accionistas, INCAUCA presta a CULTIBA servicios de consultoría basados en costos respecto de sus proyectos de operaciones del ingenio azucarero, co-generación de electricidad y cultivo de caña de azúcar.

Benito Juárez se encuentra ubicado en las afueras de Ciudad Cárdenas, en el estado de Tabasco. Benito Juárez representó el 27.3% de la producción combinada de nuestros ingenios para la Zafra 2011/2012 (15.5% excluyendo la participación de INCAUCA). Tabasco se encuentra en la región sureste más tropical de México, donde la producción de cultivo y el contenido de sacarosa pueden tener variaciones más significativas que en otras regiones debido a los cambios de precipitación en la región. Aproximadamente 18,360 hectáreas de los campos de caña de azúcar se encuentran ubicadas en la vecindad del ingenio. En la Zafra 2011/2012 la producción de cultivo para la caña de azúcar realizada en Benito Juárez fue de un promedio de 53.1 toneladas de caña de azúcar por hectárea, en comparación con el promedio nacional de 65.7 toneladas. El contenido de sacarosa en Benito Juárez en la Zafra 2011/2012 fue del 13.1%, en comparación con el promedio de la industria del 13.2% y su rendimiento en fábrica fue del 10.6% en comparación con un promedio de la industria del 10.9%.

Benito Juárez tiene una capacidad diaria de molienda de 12,000 toneladas de caña de azúcar. Durante la Zafra 2011/2012, Benito Juárez procesó 974,941 toneladas de caña de azúcar en 154 días. El ingenio tiene una bodega con una capacidad de almacenamiento de 70,000 toneladas de azúcar.

El ingenio se encuentra dentro de la proximidad del puerto de Coatzacoalcos, lo que facilita la exportación de una parte de su producción.

Ninguno de los ingenios utiliza petróleo para su operación.

La siguiente tabla muestra la información de la producción para cada uno de nuestros ingenios por los períodos que se indican:

Producción del Ingenio (1)

	Zafra 2011/2012
Tala:	
Caña procesada	1,678,639
Azúcar producida	181,503
Contenido de sacarosa	13.0%
Rendimiento en fábrica	10.8%
Días de cosecha	149
Lázaro Cárdenas:	
Caña procesada	281,343
Azúcar producida	34,387
Contenido de sacarosa	14.0%
Rendimiento en fábrica	12.2%
Días de cosecha	138
***ElDorado*:**	
Caña procesada	617,704
Azúcar producida	58,776
Contenido de sacarosa	11.2%
Rendimiento en fábrica	9.5%
Días de cosecha	182
Benito Juárez(2):	
Caña procesada	974,941
Azúcar producida	102,915
Contenido de sacarosa	13.1%
Rendimiento en fábrica	10.6%
Días de cosecha	154

(1) En miles de toneladas, salvo el contenido de sacarosa, la producción del ingenio y los días de cosecha.

(2) Incluye el 100% de la producción del ingenio Benito Juárez, en el que CULTIBA tiene una participación del 49% a través de un convenio de accionistas con INCAUCA.

Seguros. Los agricultores de caña de azúcar y los productores de azúcar no cuentan con coberturas de seguro por daños al cultivo derivados de eventos de fuerza mayor, excepto por aquellos que cuentan con algún crédito otorgado por el Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, quien establece como requisito para dicho efecto, el contar con dichas coberturas de seguro. No obstante, conforme a la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, un tercio de las pérdidas que resulten de un evento fuerza mayor es absorbido por el agricultor de caña de azúcar afectado, un tercio es absorbido por todos los agricultores azucareros como grupo, y el tercio restante es absorbido por el productor de azúcar afectado. Mantenemos pólizas de seguro de gastos médicos y de vida que cubren a todo nuestro personal del ingenio y pólizas de seguro generales que cubren nuestros ingenios (incluyendo maquinaria y equipo), vehículos e inventarios de azúcar.

Ventas

Por el periodo de nueve meses concluido al 30 de septiembre de 2012, nuestros ingenios vendieron, sobre una base combinada, aproximadamente 166,514 toneladas de azúcar. CULTIBA vende azúcar principalmente para uso industrial, y de distribución a mayoristas y minoristas. Principalmente, vendemos nuestra azúcar como materia prima a consumidores industriales para la fabricación de sus propios productos. Los distribuidores mayoristas compran nuestra azúcar para redistribuirla en los mercados que no son directamente atendidos por nosotros. Por el periodo de 12 meses concluido al 30 de septiembre de 2012, casi la totalidad de nuestras ventas totales combinadas correspondieron a productos comercializados como materias primas, y una pequeña parte a productos vendidos a distribuidores mayoristas. Por el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, los productos comercializados como materia prima representaron aproximadamente 99.2% de las ventas totales combinadas del negocio azucarero, y los productos terminados y empacados para su consumo, representaron aproximadamente 0.8% de las ventas totales combinadas del negocio azucarero.

La melaza es comercializada principalmente a la industria de la ganadería, en virtud de su importante aportación energética en la preparación del alimento animal y su bajo precio.

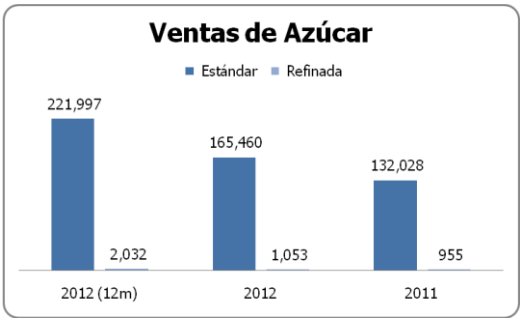
Durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre 2012, las ventas totales combinadas de nuestros ingenios en México, por zona geográfica, fueron las siguientes: la región occidente representó aproximadamente 39.63% de las ventas totales; la región central representó 29.97% de las ventas totales; la región sur representó 0% de las ventas totales; y la región norte representó 30.4% de las ventas totales nacionales. Del volumen total de ventas combinadas de nuestros ingenios durante dicho periodo, aproximadamente 83.24% correspondió a ventas nacionales y 16.76% a exportaciones, principalmente a los Estados Unidos; esta información no considera el volumen de ventas consolidada con el ingenio Benito Juárez.

En el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, además de Grupo GEPP, los principales clientes industriales de nuestros ingenios también fueron Grupo Gamesa (una afiliada de *PepsiCo* en el mercado de alimentos, especialmente botanas y galletas) y Gelatinas de Calidad, S.A. de C.V. Los principales clientes de distribución mayorista de nuestros ingenios en 2011 son CSC Sugar LLC, Sucden Americas Corporation, Comercial Volcanes Colima, S.A. de C.V. y Casa Ley, S.A. de C.V. En el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2012, las ventas a Gamesa, han representado aproximadamente 47.0% de las ventas totales combinadas de nuestros ingenios, Casa Ley, S.A. de C.V.,9.1% ; Gelatinas de Calidad, S.A. de C.V., 9.0%, CSC Sugar LLC 7.4%, Sucden Americas Corporation 4.5% y Comercial Volcanes Colima, S.A. de C.V., 4.3%.

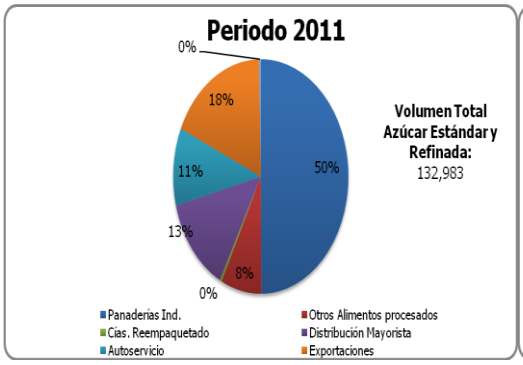
Se tiene celebrado un contrato de suministro de azúcar con Gamesa, por virtud del cual se acordó vender un total de 95,000 toneladas de azúcar estándar a precios de mercado, desde el 1º de febrero de 2012 hasta al 31 de enero de 2013.

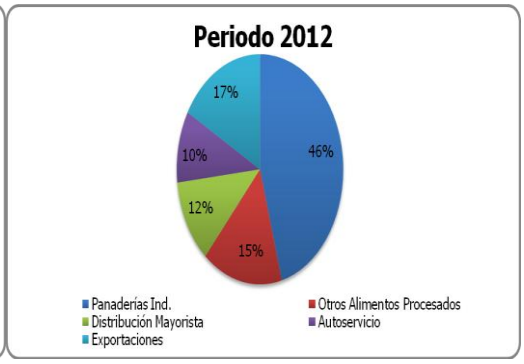
La siguiente tabla muestra el desglose de las ventas totales combinadas de nuestros ingenios (excepto el ingenio Benito Juárez) por tipo de clientes para los períodos indicados:

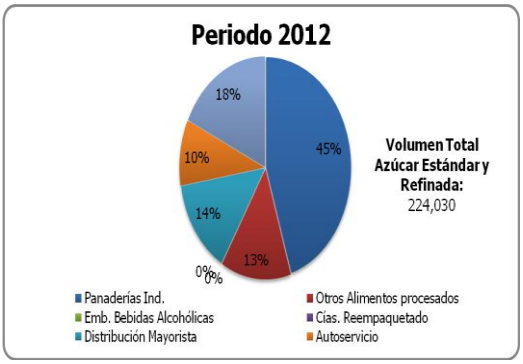
Desglose del Volumen Ventas por Categoría de Cliente



Distribución de Mercado







Nuestros ingenios no comercializan sus productos bajo alguna marca, ni tienen registradas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial marcas que consideren importantes ni patentes.

Proceso de Producción

Para su obtención se requiere de un largo proceso, desde que la semilla de caña germina hasta que el azúcar se comercializa nacional o internacionalmente. A continuación, se detalla el proceso en la fábrica:

Labores de campo y cosecha. El proceso productivo se inicia con la adecuación del campo (etapa previa a la siembra de la caña) y el estudio del suelo, teniendo en cuenta la topografía del terreno, y de acuerdo a ella se localizan canales de riego, drenaje y vías de acceso.

El suelo se rotura haciendo uso de maquinaria y equipos especializados, dejándolo en adecuadas condiciones para la siembra.

El cultivo de la caña requiere agua en la cantidad y forma oportuna para alcanzar una buena producción. El riego se aplica hasta dos meses antes de la cosecha, la cual se realiza entre los 6 y 12 meses asegurando una excelente calidad de la caña.

Se lleva a cabo un análisis foliar, control de malezas y aplicación técnica de fertilizantes para obtener un adecuado desarrollo del cultivo.

El corte se realiza manual o mecánicamente, utilizando parámetros de calidad que disminuyen los porcentajes de materia extraña. Una vez cortada la caña (en caso de ser manual es alzada mecánicamente del campo), se transporta a la fábrica en tractores y camiones procurando el menor tiempo de permanencia.

Patios y picados de caña. En seguida la caña se descarga en las mesas transportadoras para pasar a las desfibradoras, que la convierten en pequeños trozos facilitando la extracción del jugo en los molinos. Es aquí cuando comienza la fase de molienda, a través de un tándem de molinos que extraen el jugo de la caña.

Molienda y clarificación. En esta etapa se agrega agua caliente para obtener la máxima cantidad de sacarosa en un proceso llamado maceración. El jugo obtenido es colado iniciando la primera etapa de calentamiento facilitando la sedimentación de sólidos insolubles y separándolos del jugo claro que queda en la parte superior del clarificador, los cuales son llevados a los filtros rotatorios al vacío para la recuperación de su contenido de sacarosa.

Evaporación. El jugo claro es enviado al tándem de evaporación para ser concentrado hasta obtener la meladura, la cual es purificada en los clarificadores antes de ser llevada a los tachos (recipientes al vacio de un solo efecto).

Cristalización. Es en los tachos donde se produce la masa cocida conformada por cristales de azúcar y miel. El trabajo de cristalización se lleva a cabo empleando el sistema de tres cocimientos para lograr la mayor concentración de sacarosa. En este proceso si el jugo de caña no cristaliza se manda directamente a los tanques de mieles.

Centrifugación. La masa cocida pasa a centrífugas de alta velocidad que separaran los cristales de azúcar del licor madre. Durante este proceso, el azúcar es lavado para retirar los residuos de miel y posteriormente ser secado y enfriado.

Envase. Una vez que el azúcar está seco y frío, es empacado en sacos de diferentes presentaciones según las necesidades de los clientes nacionales e internacionales.

El azúcar, finalmente es almacenada por lotes de producción, para su posterior comercialización, cumpliendo con las normas establecidas en la certificación ISO 9001:2000.

El azúcar es una fuente natural de sabor para toda clase de productos de panadería, galletería, chocolatería, dulcería, jugos, alimentos, bebidas y lácteos.

Producción de Energía y Reciclaje.

La mayoría de la energía consumida en el proceso de molienda es generada mediante la quema de bagazo de caña de azúcar que resulta del mismo proceso de molienda. El vapor generado por la quema de bagazo en calderas no solo se utiliza para conducir los turbo reductores que propulsan el ingenio sino también en los procesos de clarificación, evaporación, y cristalización que se describen anteriormente. Los ingenios azucareros eficientes están diseñados para consumir la menor cantidad de combustibles externos posibles mediante el reciclaje de condensados y vapor sin pérdida de calor. En consecuencia, los ingenios azucareros más eficientes en México consumen únicamente menos de dos litros de combustóleo pesado por cada tonelada de caña de azúcar molida, mientras que los menos eficientes requieren más de 14 litros de combustóleo por cada tonelada de caña molida.

Materias Primas

La caña de azúcar es la principal materia prima utilizada en la producción de azúcar. La caña de azúcar es un pasto tropical que crece en lugares con temperaturas estables templadas y con mucha humedad, aunque los inviernos fríos y secos son un factor importante para la concentración de sacarosa de la caña de azúcar. Adquirimos nuestra caña de azúcar principalmente de varios miles de agricultores locales que cultivan su caña de azúcar en las proximidades de nuestros ingenios. Estos agricultores están organizados bajo la Unión Nacional de Cañeros y la Unión Nacional de Productores de Azúcar. Normalmente, la caña de azúcar es procesada dentro de las 24 horas siguientes de haber sido cortada, para reducir al mínimo el deterioro del contenido de sacarosa.

No existen contratos de compra a largo plazo celebrados entre nuestros ingenios y los agricultores de caña de azúcar. Aunque los agricultores de caña de azúcar no están obligados contractualmente en forma alguna a vender a los ingenios en una base de largo plazo, nuestros ingenios no han experimentado una competencia significativa de otros compradores de caña de azúcar.

En el pasado nuestros ingenios no han enfrentado problemas con el suministro de sus materias primas. El precio de la caña de azúcar adquirida de los agricultores de caña de azúcar está determinado por la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, en base en un precio de referencia para cada tonelada de azúcar. Actualmente, los agricultores de caña de azúcar mantienen un contrato para la determinación del precio de referencia utilizado para el pago de la caña de azúcar. Ver “Industria y Reglamentación—Regulación de la Industria Mexicana de Bebidas y de la Industria Mexicana Azucarera – Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar.”

Nuestros ingenios han implementado procedimientos para la recepción, almacenamiento y distribución de la caña de azúcar y otras materias primas. También tenemos en propiedad bodegas en las que puede almacenar un máximo de 110,000 hasta 125,00 toneladas de caña de azúcar bajo una temperatura y humedad específicas, y otras condiciones.

Estas bodegas durante el período de Zafra están a su capacidad máxima, ubicadas dentro y fuera de los ingenios, ya que se realiza un plan comercial basado en 12 meses y por el cual se ha desarrollado un plan de seguridad y mantenimiento de las mismas cuidando que la calidad del azúcar no se deteriore. Normalmente en cada ciclo de producción se desplaza azúcar a bodegas rentadas en puntos estratégicos para cumplir en tiempo con los compromisos comerciales pactados con los clientes.

Proyecto de Campo de Caña de Azúcar

Actualmente suministramos la disponibilidad de terrenos para el cultivo de caña de azúcar a través de arrendamientos, y en algunos casos, adquiriendo los mismos para cubrir una parte de nuestros requerimientos de

caña de azúcar. Consideramos que México tiene terrenos disponibles para expandir las plantaciones de caña de azúcar, y consideramos que podemos mejorar la eficiencia de nuestra producción de azúcar cultivando nuestra propia caña de azúcar en grandes extensiones de tierra. Al 30 de septiembre de 2012, hemos suministrado la disponibilidad un total de 16,033 hectáreas, de las cuales 10,072 hectáreas ya han sido plantadas y durante el periodo de 12 meses concluido el 30 de septiembre de 2012, produjimos 12% de nuestros requerimientos de materias primas

La siguiente tabla muestra un desglose de nuestras hectáreas aseguradas y plantadas en las proximidades de cada uno de nuestros ingenios.

Hectáreas Aseguradas y Plantadas Cerca de Ingenios

	Al 30 de septiembre de 2012	
	Número de hectáreas aseguradas	**Número de hectáreas plantadas**
Tala.....	3,732	3,513
Lázaro Cárdenas.....	1,114	777
ElDorado	2,334	2,075
Benito Juárez.....	8,853	3,707
Total	16,033	10,072

Proyecto de Co-generación de Electricidad

Estamos en proceso de construcción de una planta de co-generación de electricidad en nuestro ingenio Tala, la cual esperamos tendrá una capacidad total de energía instalada de 78 megawatts una vez que haya sido totalmente terminada y en operación. Hemos realizado la primera inversión en este proyecto y la primera fase quedó completada en abril 2012 con una capacidad energética instalada de 25 megawatts de capacidad energética instalada. Las fases subsiguientes del proyecto esperamos se completen en 2015 y nos permitan generar un total de 78 megawatts de capacidad energética instalada. No podemos garantizar que el proyecto se concluirá según anticipamos o que éste será finalmente concluido.

Competencia

Vendemos azúcar principalmente a clientes localizados en las mismas regiones que nuestros ingenios. Aunque los ingenios azucareros en México pueden competir por clientes en todo México y en los Estados Unidos, la competencia se da principalmente a nivel regional debido a los costos que implican el transporte del azúcar. En consecuencia, consideramos que enfrentamos una menor competencia que los otros ingenios azucareros en México, debido a que los ingenios Tala y Lázaro Cárdenas están ubicados en regiones con baja concentración de ingenios azucareros. Adicionalmente, la región en la que se localiza el ingenio Tala está próxima a importantes centros de consumo, como la ciudad de Guadalajara. El ingenio Benito Juárez está ubicado a 60 kilómetros del puerto de Coatzacoalcos, Veracruz, lo que lo coloca en una posición de ventaja para las exportaciones.

Actualmente, se encuentran en operación 54 ingenios en todo México. Estos ingenios están principalmente controlados por el Gobierno Mexicano y por 20 consorcios, de los cuales tres exceden 400 mil toneladas de producción de azúcar anual: FEESA (propiedad del Gobierno Mexicano), Beta San Miguel, S.A. de C.V. y Zucarmex, S.A. de C.V., que representaron 21.6%, 13.2% y 9.9% de la producción nacional en la zafra 2011/2012, respectivamente. FEESA controla 9 ingenios y Beta San Miguel y Zucarmex controlan seis y cinco ingenios, respectivamente, ubicados principalmente en los estados de Veracruz, Jalisco y San Luis Potosí.

Así mismo, nos enfrentamos a la competencia que presentan los productores de edulcorantes sustitutos, incluyendo jarabe de maíz de alta fructuosa, principalmente importado de los Estados Unidos, que algunos clientes pueden usar para sustituir al azúcar.

Otra información relativa a nuestras Compañías

Descripción de Bienes, Planta y Equipo

Las oficinas matrices de CULTIBA están ubicadas en Monte Cáucaso 915, tercer piso, Colonia Lomas de Chapultepec, CP 11000, México D.F., las cuales son arrendadas por nosotros.

Actualmente, Grupo GEPP tiene, sobre una base combinada, 44 instalaciones de producción de bebidas, las instalaciones de preformas para el soplado de botellas y tapas, y 311 centros de distribución ubicados en todo México, los cuales utilizan una flota de entrega de aproximadamente 7,200 camiones. La edad promedio de la flota de Grupo GEPP es de aproximadamente 12 años.

Operamos tres ingenios azucareros y, a través de un convenio de accionistas con INCAUCA, mantenemos una participación del 49% en un cuarto ingenio azucarero. Adicionalmente, a la fecha de este Prospecto, hemos garantizado un total de 14,810 hectáreas para el cultivo de caña de azúcar, de las cuales 10,072 hectáreas se encuentran cultivadas.

Grupo GEPP mantiene una póliza de seguro "contra todo riesgo" que cubre todos sus bienes (propios y arrendados), maquinaria y equipo e inventarios así como pérdidas debido a interrupciones en el negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, granizo, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo explosión, incendio, vandalismo, motines y pérdidas incurridas en relación con bienes/mercancías en tránsito. Adicionalmente Grupo GEPP mantiene una póliza de seguro de responsabilidad civil "contra todo riesgo" que cubre la responsabilidad por los productos. No obstante, Grupo GEPP no tiene cobertura de seguros específica para sus vehículos de entrega, y por lo tanto, debe absorber los costos relacionados en caso de que éstos siniestros ocurran.

Mantenemos pólizas de seguro para nuestros ingenios, las cuales cubren sus bienes (propios y arrendados), maquinaria y equipo e inventarios así como pérdidas debido a interrupciones en el negocio. Las pólizas cubren los daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, granizo, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo, incendios, vandalismo, motines y robo. Adicionalmente, mantenemos pólizas de seguro para todos nuestros ingenios las cuales cubren daños causados en relación a pérdidas en sus inventarios y con bienes/mercancías en tránsito, así como seguros de gastos médicos para sus directores, gerentes y personal administrativo y seguro de vida para la mayoría de nuestros trabajadores.

Procedimientos Legales

Somos parte de procedimientos legales en el curso ordinario de nuestro negocio. Actualmente no somos parte de ningún litigio o procedimiento arbitral, incluyendo procedimientos contingentes o que amenacen iniciar, de los que tengamos conocimiento, que consideremos podrían tener un efecto adverso importante sobre nosotros o nuestro negocio.

Trabajadores

Al 30 de septiembre de 2012contabamos con aproximadamente 37,600 trabajadores en el negocio de bebidas y aproximadamente 2,358 trabajadores en nuestro negocio de azúcar.

Al 30 de septiembre de 2012, una parte importante de los trabajadores del negocio de bebidas de Grupo GEPP y de nuestros trabajadores del negocio de azúcar eran trabajadores sindicalizados. Los trabajadores del negocio de bebidas de Grupo GEPP pertenecen al Sindicato de Trabajadores de la Industria Embotelladora de Aguas Gaseosas, Refrescos, Aguas Naturales, Cervezas y de las Bebidas Envasadas en General, Similares y Conexos de la República Mexicana, de la C.T.M. con excepción de los trabajadores de Compañía Embotelladora Herdomo, S.A. de C.V., los cuales pertenecen al Sindicato Nacional Benito Juárez de Trabajadores de la Industria de Aguas Gaseosas, sus Transportes, Similares y Conexos de la República Mexicana C.R.O.C. Los 18,925 trabajadores del negocio de bebidas de Grupo GEPP que anteriormente eran empleados de PBC pertenecen a la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos ("C.R.O.C."), el Sindicato de Trabajadores y Campesinos ("C.T.C") y la Confederación de Trabajadores de México ("C.T.M."). Los 360 trabajadores del negocio de bebidas de Grupo GEPP que anteriormente eran empleados de Grupo Gatorade México están afiliados a la Confederación de Trabajadores de México.

Una parte importante de nuestro personal operativo de los ingenios pertenecen al Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana, que históricamente ha iniciado huelgas e interrupciones laborales para ejercer presión en los procesos de renegociación de las condiciones laborales de los miembros del sindicato conforme a los contratos colectivos que tienen celebrados. La relación con nuestros trabajadores sindicalizados está estrictamente regulada, y los trabajadores sindicalizados generalmente reciben mayores prestaciones que los empleados no sindicalizados. Los trabajadores sindicalizados de los ingenios de caña de azúcar en México son contratados conforme a un contrato colectivo de trabajo al amparo del Contrato Ley Obligatorio, modificado en 2009, aunque cada uno de nuestros ingenios mantiene contratos individuales que otorgan prestaciones adicionales y establecen condiciones adicionales de trabajo. Los salarios y prestaciones de los empleados sindicalizados son revisados cada año y cada dos años, respectivamente.

Consideramos que mantenemos buenas relaciones con nuestros trabajadores. Ni Grupo GEPP, ni PBC, ni Grupo Gatorade México ha sufrido huelgas u otros conflictos laborales significativos en sus negocios de bebidas. Históricamente, las relaciones laborales en la industria azucarera en México han sido tensas y con numerosas huelgas. Desde la firma del contrato colectivo de trabajo en agosto de 2007, nuestro negocio azucarero no ha sufrido huelgas de sus respectivos trabajadores o del Sindicato Nacional Mexicano.

ADMINISTRACIÓN

Auditores Externos

Los estados financieros dictaminados de CULTIBA, por los años 2011, 2010 y 2009, han sido dictaminados por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., según se establece en su informe, anexo al presente Prospecto. Dichos estados financieros emitidos respecto de los tres últimos ejercicios fiscales no han contenido salvedad, opinión negativa o abstención alguna por parte de los auditores.

Galaz Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. nos presta periódicamente servicios relacionados con la elaboración del dictamen relativo al cumplimiento de obligaciones ante el Instituto Mexicano del Seguro Social y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del estudio de precios de transferencia, y en forma extraordinaria nos ha proporcionado servicios profesionales adicionales como asesoría contable y financiera en relación con la oferta pública de adquisición de acciones representativas del capital de GAM, llevada a cabo por CULTIBA del 9 de febrero al 8 de marzo de 2011, y de suscripción recíproca de acciones representativas del capital de CULTIBA, la operación de integración de negocios con GAM y CONASA consumada el 1° de mayo de 2011 y la operación de integración de negocios con *PepsiCo* y Polmex consumada el 30 de septiembre de 2011. A la fecha y en adición a los servicios de auditoría de los ejercicios 2011, 2010 y 2009, únicamente se han pagado las siguientes contraprestaciones por los servicios anteriormente referidos, prestados en adición a los servicios de auditoría: (i) en 2011, $12.2 millones de pesos que representan un 0.18% del total de erogaciones realizadas respecto de dicho año, (ii) en 2010, $2.9 millones de Pesos, que representan un 0.06% del total de erogaciones realizadas respecto de dicho año; y (iii) en 2009, $1.7 millones de Pesos, que representan un 0.18% del total de erogaciones realizadas respecto de dicho año

El Consejo de Administración aprueba la contratación de los auditores externos.

Nuestro Consejo de Administración

Nuestro Consejo de Administración actualmente se integra por 19 miembros y es responsable de la administración de nuestro negocio. Cada consejero es designado por un término de un año, es elegible para reelección y deberá permanecer en el cargo por un período de 30 días naturales hasta que se haya designado un sucesor y éste haya asumido el cargo, después de lo cual, el Consejo de Administración podrá designar a un consejero provisional hasta que los accionistas llenen la vacante. Los miembros del Consejo de Administración son electos por nuestros accionistas en su asamblea general ordinaria anual. Cualquier accionista o grupo de accionistas que sea titular de más del 10% de nuestro capital social tiene derecho de designar a un miembro del Consejo de Administración y su respectivo suplente. Nuestro Consejo de Administración se reúne por lo menos una vez cada tres meses. Conforme a la ley mexicana, por lo menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración deberán ser independientes, según se encuentra definido el término independiente por la Ley del Mercado de Valores. Nuestros estatutos establecen que los accionistas podrán designar a un consejero suplente para ocupar el cargo en sustitución de un consejero propietario si dicho consejero no puede asistir a una sesión del Consejo de Administración.

El 30 de abril de 2012, en nuestra Asamblea General Anual Ordinaria de Accionistas, se nombraron y ratificaron a los miembros de nuestro Consejo de Administración. A continuación, se proporcionan los nombres de nuestros actuales consejeros, su principal ocupación, su experiencia en los negocios, incluyendo otros cargos como consejeros, y sus años de servicio como consejeros.

Nombre	**Cargo**
Juan I. Gallardo Thurlow	Presidente
Eduardo Sánchez Navarro Redo[(1)]	Vice-Presidente
Diego Sánchez Navarro Rivera Torres [(1)]	Consejero
James A. Badenoch Berger [(1) (2)]	Consejero
José Ramón Elizondo Anaya [(1) (3)]	Consejero
Eustaquio Escandón Cusi [(1) (2) (3)]	Consejero
Francisco Hill Avendaño [(1)]	Consejero
Eduardo Legorreta Chauvet [(1)]	Consejero
Juan A. Cortina Gallardo	Consejero
Manuel Marrón González [(1) (2) (3)]	Consejero
Enrique Castillo Sánchez-Mejorada [(1)]	Consejero
Luis Regordosa Valenciana [(1)]	Consejero
Luis Téllez Kuenzler [(1)]	Consejero
Gela Lorena Gallardo Larrea	Consejero
Oscar Cazares Elías [(1)]	Consejero
Ildefonso Ochoa Martínez [(1)]	Consejero
Fernando Chico Pardo [(1)] ……..	Consejero
Federico Chávez Peón [(1)]……..	Consejero
Guillermo Güemez García [(1)]……..	Consejero

(1) Miembro independiente de nuestro Consejo de Administración conforme a la Ley del Mercado de Valores.
(2) Miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.
(3) Miembro del Comité de Compensaciones.

Juan Ignacio Gallardo Thurlow ha sido Presidente, Director General y miembro de nuestro Consejo de Administración desde julio de 1986. Ha sido miembro del Consejo de Administración de Grupo GEPP desde julio de 1986, y actualmente es consejero de diversas sociedades en México, incluyendo Caterpillar, Lafarge y Bombardier. Fue el líder y jefe negociador para el sector privado mexicano durante las negociaciones del TLCAN y

del Tratado de Libre Comercio Europeo. El Sr. Juan Ignacio Gallardo Thurlow tiene el título de licenciado en derecho por la Escuela Libre de Derecho en México y Maestrías en los Estados Unidos y Bélgica. El señor Juan I. Gallardo Thurlow tiene parentesco con otros miembros del Consejo de Administración: Gela Lorena Gallardo Larrea (hija) y Juan Antonio Cortina Gallardo (sobrino).

Eduardo Sánchez Navarro Redo ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde julio de 1986, y ha sido Vice-Presidente del consejo desde abril de 1988. Actualmente, el Sr. Eduardo Sánchez Navarro Redo es el Presidente de Grupo Questro y Promotora Cabo Real, S.A., uno de los principales desarrolladores de Cabo San Lucas.

Diego Sánchez Navarro Rivera Torres ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde agosto de 2011 y previamente fue miembro del Consejo de Administración de GAM desde 2006. En 2005, se hizo socio y Director General del Proyecto Club Residencial Bosques, en 2006 fue nombrado Director General Adjunto de Grupo Questro y en 2007 se hizo socio y Director General del Proyecto El Palmar Tres Vidas. Posteriormente, en 2010, se independizó formando Grupo Desarrolla, empresa que preside y es socia/co-desarrolladora de Club Residencial Bosques y el Palmar Tres Vidas, entre otros proyectos. Es consejero fundador de Crediamigo, Presidente del Consejo de VeConstrucciones y participa también en los Consejos de Administración de Net y Grupo Questro. Es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac y cuenta una maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Newport.

James A. Badenoch Berger ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde julio de 1987. Es el Presidente y propietario de Almacenes Refrigerantes, S.A. de C.V., una sociedad dedicada a enlatar y empaquetar productos de consumo. El Sr. James Badenoch tiene el título de Contador Público Británico y una Maestría en Administración de Empresas por INSEAD de Francia.

José Ramón Elizondo Anaya ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde abril de 1990. El Sr. Elizondo es también miembro del Consejo de Administración de Grupo GEPP, GAM, Financiera Independencia, S.A.B. de C.V. y presidente del Consejo de Administración de Grupo Vasconia, S.A.B. y Voit Corporation. Tiene el título de Contador Público por la Universidad La Salle y una Maestría en Administración de Empresas por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

Eustaquio Escandón Cusi ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde abril de 1988. Actualmente es consejero de diversas sociedades en México, tales como GAM, Pronatura México A.C., y presidente del consejo de administración de IESCA, S.A. de C.V. También fue Vice-Presidente y Director General de NADRO, S.A. de C.V. de 1980 a 2004. El Sr. Eustaquio Escandón tiene un título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown.

Francisco B. Hill Avendaño ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde abril de 1994. Actualmente es Vice-Presidente y Director Administrativo de Frutas Concentradas, S.A. de C.V., Director General de Gomas Naturales, S.A. de C.V., así como consejero de muchas otras sociedades y fundaciones en México. El Sr. Francisco Hill también ha sido miembro del Consejo de Administración de GAM. Tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por el Instituto Tecnológico de Monterrey.

Eduardo Legorreta Chauvet ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde julio de 1987. Actualmente es el Presidente del consejo de administración de Opequimar, S.A. de C.V. y ocupa el cargo de consejero de Grupo Bajo Cero, S.A. de C.V. y Servicios Aéreos Corporativos, S.A. de C.V. Tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de las Américas.

Juan A. Cortina Gallardo ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde abril de 2000. Actualmente, el Sr. Cortina es Director General de GAM y fue Director de Finanzas durante el período de 1998 a 2001. De 1992 a 1996, el Sr. Cortina trabajó en el sector financiero para Scotiabank Inverlat. El Sr. Cortina también

es miembro del Consejo de Administración de Maxi Prenda, una compañía micro financiera no regulada. Desde marzo de 2007, el Sr. Cortina ha actuado como Presidente de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera y desde mayo de 2008 es un miembro permanente de la Junta Directiva del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar. Tiene el título de Licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Harvard.

Manuel Marrón González ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde febrero de 1986. Actualmente es socio senior de Hernández Marrón y Cía., S.C., un despacho de consultoría y ocupa el cargo como consejero en diversas sociedades en México. El Sr. Manuel Marrón tiene el título de Contador Público por la Universidad Autónoma de México (UNAM) de la cual fue catedrático muchos años.

Enrique Castillo Sánchez Mejorada ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde abril de 2002. Actualmente es Director General de Banca Mayorista y miembro del consejo administrativo de Grupo Financiero Banorte, S.A. de C.V., y participa como consejero en Grupo Herdez, S.A. de C.V., Grupo Odem, S.A. de C.V. Casa Saba, S.A. de C.V., Alfa, S.A.B. de C.V., y Southern Copper Corporation. Tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac en México.

Luis Regordosa Valenciana ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde mayo de 2005. Actualmente es presidente del Consejo de Administración de Grupo La Bisbal, S.A. de C.V. El Sr. Luis Regordosa antes ocupaba el cargo de Presidente y Vice-Presidente de las Asociaciones Nacionales de embotelladores de bebidas carbonatadas y no carbonatadas en México. Tiene el título de Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales en Barcelona, España.

Gela Lorena Gallardo Larrea ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde 2005. Actualmente es presidenta del consejo de administración de Cosmetika, S.A. de C.V. y anteriormente estaba involucrada con SAI Consultores, A.C. y los Productores del Mercado Regional. Tiene el título de Licenciada en Relaciones Internacionales por el Instituto Tecnológico Autónomo de México.

Luis Téllez Kuenzler ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde 2009. Actualmente es Presidente del Consejo de Administración y Director General de Grupo BMV, propietario de la Bolsa Mexicana de Valores. Anteriormente fue Vice-Presidente Ejecutivo de Desc S.A. de C.V., Co-Director de The Carlyle Group en México y ocupó diversos cargos en el sector público. Luis Téllez tiene el título de Licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México y un Doctorado por el Instituto de Tecnología de Massachusetts.

Oscar Cazares Elías ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde 2008. Actualmente, es miembro del Consejo de Administración de BAFAR, entre otras instituciones de beneficencia y sin fines de lucro. Anteriormente, fue Presidente y Director General de *PepsiCo*la Mexicana, S. de R.L. de C.V. y actualmente, es Presidente del Consejo de Administración de Grupo Cazel e Industrias Cazel, S. de R.L. de C.V. Tiene el título de Ingeniero Industrial por el Instituto Tecnológico Autónomo de Chihuahua y una Maestría en Administración por el IPADE.

Ildefonso Ochoa Martínez ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde 2010. Actualmente es miembro del Consejo de Administración de GAM y Arrendamientos Operativos Impulsa, S.A. de C.V. Tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Nacional Autónoma de México y llevó a cabo otros estudios en IPADE AD-2.

Fernando Chico Pardo ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde agosto de 2011 y previamente fue miembro del Consejo de Administración de GAM desde 2006. Él es el fundador y Presidente de Promecap, SC desde 1997. Anteriormente, fue socio y Director General de Grupo Financiero Inbursa, S.A. de C.V., Acciones e Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa y Socio Fundador y Presidente de Acciones y Asesoria Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, y Metals Acquisition Director of Salomon Brothers (Nueva York), así como

representante en América Latina de Mocatta Metals Corporation y representante en México de Standard Chartered Bank (Londres). También es miembro del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer, Grupo Carso, Sanborns Hermanos, Sears Roebuck de Mexico y Grupo Posadas, entre otros.

Federico Chávez Peón ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde agosto de 2011 y previamente fue miembro del Consejo de Administración de GAM desde 2006. Nacido el 31 de julio de 1966, es Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional Autónoma de México. Es socio director de Promecap, S.A. de C.V. y actualmente también es miembro del Consejo de Administración de Grupo Aeroportuario del Sureste y Unifin Arrendadora.

Guillermo Güemez García ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde agosto de 2011. Fue Vicepresidente del Consejo de Administración de CULTIBA así como Presidente del Comité Ejecutivo de GAM de 1993 a 1994. Fue Director Ejecutivo de la Coordinadora Empresarial para el TLCAN. De 1995 a 2010, fue Subgobernador del Banco de México. Actualmente, el Sr. Güémez es Presidente de los Consejos Consultivos de la Academia de Música del Palacio de Minería, A.C., y de la Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Panamericana, Campus Guadalajara, así como consejero de muchas otras sociedades y fundaciones en México como ING Afore y de Zurich Compañía de Seguros, S.A. Es miembro del Comité de Estrategia y Finanzas de Nacional Monte de Piedad, del Alumni Council del Consejo de Administración del Institute of International Finance, en Washington D.C. y de la Junta de Gobierno de la Fundación de Estudios Financieros. Tiene el título de Ingeniero Civil por la Universidad Autónoma de México (UNAM) y una Maestría en Ciencias por la Universidad de Stanford.

Actuación del Consejo

El consejo de administración está facultado para tomar cualquier decisión en relación con nuestras operaciones que no esté expresamente reservada a nuestros accionistas. Conforme a la Ley del Mercado de Valores, nuestro consejo de administración deberá aprobar, entre otras cosas, todas las transacciones que se desvíen del curso ordinario de nuestro negocio, y que involucren, entre otros, (1) a una parte relacionada (de manera independiente en cada caso), (2) la compra o venta del 5% o más de nuestros activos, (3) el otorgamiento por parte nuestra de garantías por un monto o montos que excedan del 5% de nuestros activos u (4) otras transacciones que representen más del 5% de nuestros activos.

Administración Ejecutiva

A continuación se establecen los nombres de los miembros de nuestra actual administración ejecutiva para nuestros negocios de bebidas y azúcar, y (salvo que se haya presentado anteriormente con la información relativa a nuestro consejo de administración), su principal ocupación, su experiencia en los negocios, incluyendo cargos como consejeros y sus años de servicio en el cargo actual.

Nombre	**Cargo**
CULTIBA (controladora):	
Juan I. Gallardo Thurlow	Director General
Carlos G. Orozco Alatorre	Director de Finanzas
Negocio de Bebidas:	
Miguel Antonio Antor Bravo	Director General
Gonzalo Guerrero Magaña	Director de Recursos Humanos
Dionisio Martin García	Director de Operaciones Comerciales y de Manufactura

David Martin Sáez Matos	Director de Finanzas y Procesos de Negocio
Erick Roberto Scheel Cabrera	Director de Mercadotecnia
Francisco Silva Pilipciow	Director del Negocio de Garrafón
Armando Javier Guerrero Marozzi	Director de Integración y Sinergias
Negocio de Azúcar:	
Juan A. Cortina Gallardo	Director General
Carlos G. Orozco Alatorre	Director de Finanzas
Aby Ortega González	Abogada Interna
Humberto López Ramírez	Director de Recursos Humanos
Guillermo Escobar González	Director de Operaciones Campo
José Antonio González Jáuregui	Director de Operaciones Fábricas
Galdino Osuna Millán	Gerente del ingenio Lázaro Cárdenas
Alejandro Guevara	Gerente del ingenio *ElDorado*
Humberto Macias	Gerente de Ventas

Negocio de Bebidas

Miguel Antonio Antor Bravato cuenta con más de 20 años de experiencia en las Industrias de Bebidas y Alimentos, habiendo ocupado cargos en Quaker Oats, *PepsiCo*, Empresas Polar y Grupo GEPP. El Sr. Antor se desempeña como Director General del Grupo GEPP desde octubre de 2011. Entre 2005 y 2011 trabajó como Director General de Pepsi-Cola Venezuela, una división de Empresas Polar. Anteriormente, se desempeñó como Director de Mercadotecnia de Pepsi-Cola Venezuela, Director de Mercadotecnia de *PepsiCo* para el Negocio de Bebidas en México, Director Internacional de Exportaciones para la División de Cerveza de Empresas Polar, Director de Mercadotecnia de Snacks Latinoamérica y Gerente de Marca Gatorade para Quaker Venezuela. Tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Metropolitana.

David Martín Sáez Matos ocupa actualmente el cargo de Director de Finanzas y Procesos de Negocio del Grupo GEPP desde octubre de 2011. Cuenta con más de 18 años de experiencia en las Industrias de Bebidas y Alimentos a través de diversos cargos ocupados en *PepsiCo* y Empresas Polar. Entre 1996 y 1999, el Sr. Sáez ocupó el cargo de Director Financiero para la Región Andina en *PepsiCo*. Posteriormente se unió a Empresas Polar donde desempeñó los cargos de Director Financiero de Pepsi-Cola Venezuela, Director de Planificación Corporativa y Gerente General del Negocio de Alimentos Polar en Colombia. Tiene el título de Licenciado en Administración por la Universidad Católica Andrés Bello, una especialización en finanzas por la Universidad Metropolitana y un diplomado en Desarrollo Ejecutivo en el IMD Business School.

Dionisio Martin García ocupa actualmente el cargo de Director de Operaciones Comerciales y de Manufactura del Grupo GEPP desde octubre de 2011. Tiene más de 28 años de experiencia en la Industria de Bebidas en México y en las áreas de Operaciones y Ventas en Latinoamérica. El Sr. Martín comenzó a trabajar con el sistema *PepsiCo* en 1994, como Director de Manufactura y Logística para la operación de *PepsiCo* en Monterrey. Entre 1996 y 2011 se desempeñó como Director de Operaciones para Latinoamérica y el Caribe para *PepsiCo*, Vicepresidente de Manufactura & Logística para Pepsi Gemex y Vicepresidente de Operaciones de Venta para PBC. Tiene el título de Ingeniero Industrial, una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad Católica Andrés Bello y cursos de postgrado en Finanzas y Gerencia del TEC de Monterrey y el IPADE.

Gonzalo Guerrero Magaña cuenta con más de 30 años de experiencia en la Industria de Bebidas. El Sr. Guerrero actualmente ocupa el cargo de Director de Recursos Humanos del Grupo GEPP desde octubre de 2011. Anteriormente, ocupó cargos en el área de Recursos Humanos, Gerencia General y Dirección de Territorio en Jalisco y Michoacán, así como la Dirección General Regional de la zona sur de GEUSA. A partir de 2007, ocupa el cargo de Director Comercial y a partir de febrero de 2011 se desempeña como Director General Operativo de Grupo GEPP. Tiene el título de Licenciado en Relaciones Industriales con especialidades en Marketing y Alta Dirección por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y por el IPADE.

Erick Roberto Scheel Cabrera ocupa actualmente el cargo de Director de Mercadotecnia del Grupo GEPP desde Enero de 2012. Cuenta con más de 20 años de experiencia en la Industria de Bebidas a través de diversos cargos ocupados dentro del sistema *PepsiCo*. El Sr. Scheel fue Director de Franquicia de *PepsiCo* para Puerto Rico, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala y República Dominicana. Adicionalmente se desempeñó como Director Comercial de Cabcorp (Embotellador de *PepsiCo* para Centroamérica) y Gerente General de *PepsiCo* para la Región Andina. Tiene el título de Ingeniero Químico por la Universidad del Valle de Guatemala y una Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Mercadotecnia del Eseade de Guatemala.

Francisco Silva Pilipciow tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y una especialidad en Alta Dirección Estratégica por el IPADE. El Sr. Silva ocupa actualmente el cargo de Director del Negocio de Garrafón del Grupo GEPP desde Octubre de 2011. En 1982 entró al sistema *PepsiCo* en México (EMSA) en el área de bebidas carbonatadas y no carbonatadas, en 1993 fue nombrado Director de Ventas y Mercadotecnia de Electropura (GEMEX) y a partir de 1999 ocupó el cargo de Director de Ventas Santorini.

Armando Javier Guerrero Marozzi cuenta con más de 12 años de experiencia en las Industrias de Bebidas y Consultoría a través de diversos cargos desempeñados en McKinsey & Company, Empresas Polar y Grupo *GEPP*. El Sr. Guerrero actualmente ocupa el cargo de Director de Integración y Sinergias del Grupo *GEPP* desde octubre de 2011. Entre 1999 y 2010 ocupó cargos de Analista de Negocios y Asociado en McKinsey & Company así como Gerente de Procesos & Sinergias y Gerente de Planificación Corporativa en Empresas Polar. A partir de 2010 se desempeñó como Gerente de Planificación y Gestión de Negocio en Pepsi-Cola Venezuela, una división de Empresas Polar. Tiene el título de Ingeniero Industrial por la Universidad Católica Andrés Bello y una Maestría en Administración de Empresas por la Escuela de Negocios del Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Negocio del Azúcar

Juan A. Cortina Gallardo ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde abril de 2000. Actualmente, el Sr. Cortina es Director General de GAM y fue Director de Finanzas durante el período de 1998 a 2001. De 1992 a 1996, el Sr. Cortina trabajó en el sector financiero para Scotiabank Inverlat. El Sr. Cortina también es miembro del Consejo de Administración de Maxi Prenda, una compañía micro financiera no regulada. Desde marzo de 2007, el Sr. Cortina ha actuado como Presidente de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera y desde mayo de 2008 es un miembro permanente de la Junta Directiva del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar. Tiene el título de Licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Harvard.

Carlos G. Orozco tiene un título en Administración con especialidad secundaria en Finanzas por la Universidad Panamericana (UP) y una Maestría en Administración de Empresas por la Northwestern University's Kellogg School of Management. El Sr. Orozco ocupa el cargo como Director de Finanzas de nuestro negocio azucarero desde septiembre de 2004 y de CULTIBA desde septiembre de 2011. Anteriormente, trabajó durante dos años en la División de Fusiones y Adquisiciones de Scotiabank Inverlat y, en 1998, entró a trabajar a GAM como analista financiero.

Aby Ortega González tiene el título de Licenciado en Derecho por la Universidad Panamericana (UP). La Sra. Ortega ocupa el cargo de abogada interna de la Emisora desde 1997. Entre 1987 y 1997, trabajó en distintos despachos de abogados incluyendo Santamarina y Steta, S.C., y ha sido abogado externo de diversas compañías.

Humberto López Ramírez tiene el título de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). El Sr. López es Director de Recursos Humanos de GAM desde noviembre de 2006. Tiene veinticinco años de experiencia en la industria, en servicios y comunicaciones en compañías líderes. Administra el Departamento de Recursos Humanos de GAM y encabeza diferentes comités a cargo de la planeación estratégica y de toma de decisiones.

Guillermo Escobar González tiene el título de Ingeniero Agrónomo por la Universidad de Caldas, Colombia. El Sr. Escobar es Director de Campo de nuestro negocio azucarero desde noviembre de 2009. Tiene treinta años de experiencia en la planeación, implementación y dirección de programas de cultivo de la caña de azúcar, y ha desarrollado su actividad profesional en Perú y Colombia. Desde 2009, el Sr. Escobar ha trabajado en nuestro negocio azucarero y administrado el Programa de Producción de Caña de Azúcar de nuestro negocio azucarero en terrenos manejados por nuestro grupo, y ha promovido programas para aumentar la productividad de la caña de azúcar.

José Antonio González Jáuregui tiene el título de Ingeniero Químico por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). El Sr. González es Director de Operaciones de nuestro negocio azucarero y Director General del ingenio Tala desde agosto de 2006. Trabajó durante diez años para Pantaleon Sugar Holdings como Gerente del ingenio azucarero Monte Rosa Sugar en Nicaragua. Asimismo, el Sr. González trabajó durante veintiún años en distintos ingenios azucareros mexicanos, tales como San Rafael, Pujiltic, *ElDorado*, Rosales y en Operadora del Grijalva Producción.

Galdino Osuna Millán tiene el título de Ingeniero Químico por El Instituto Politécnico Nacional (Escuela Superior de Ingeniería Química e Industrias Extractivas). El Sr. Osuna tiene más de cuarenta y cinco años de experiencia en la industria azucarera mexicana y es Gerente General del Ingenio Lázaro Cárdenas desde 2004.

Alejandro Guevara Alba tiene una Maestría en Ingeniería Química por el Instituto Tecnológico de Orizaba. El Sr. Guevara inició su formación en el Ingenio El Potrero como Gerente de Maquinaria. Durante tres años fue Gerente del Ingenio San Sebastián, de Grupo Porres. Empezó a trabajar en GAM en 2000 como Superintendente General del ingenio Tala y en 2004 empezó a trabajar como Gerente de Proyectos Corporativos, tales como la reducción de los consumos de aceite y la construcción de la refinería Lázaro Cárdenas. En 2006, se convirtió en el Gerente General del ingenio Lázaro Cárdenas y dos años después se trasladó al ingenio Presidente Benito Juárez también como Gerente General. Desde 2009, es Gerente General del ingenio *ElDorado*. El Sr. Guevara tiene treinta y tres años de experiencia en la industria azucarera en México y en la República Dominicana. Ha viajado a Estados Unidos, Brasil, Colombia y América Central para obtener conocimientos sobre las tecnologías utilizadas en dichos países.

Humberto Macías tiene el título de Licenciado en Administración Industrial por el Instituto Politécnico Nacional (UPIICSA) y un diplomado en Administración de Ventas por el Instituto Tecnológico Autónomo de México. De 1990 a 1996, trabajó en el departamento de ventas de Drogueros, S.A. El Sr. Macías empezó a trabajar en nuestro negocio azucarero en 1996 como representante de ventas regionales y es Director Comercial de nuestro negocio azucarero desde 1997. Desde 2008, es responsable del Departamento de Ventas de nuestro negocio azucarero y del Departamento de Relaciones con Clientes.

Véase “Principales Accionistas y Accionistas Vendedores” para una descripción de la tenencia accionaria de nuestro capital social (1) antes de la consumación de la Oferta Global, y (2) ajustada para reflejar la venta de las acciones en la Oferta Global, en ambos casos respecto de (i) cada uno de los consejeros y directivos relevantes que

tengan una tenencia individual, directa o indirecta, mayor del 1% y (ii) cada accionista que sea beneficiario, directo o indirecto, de más del 5% de nuestro capital social.

Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

Conforme a la Ley del Mercado de Valores debemos tener un comité de auditoría y prácticas societarias, que deberá integrase de un número impar de consejeros (el número se determina por los accionistas) y exige que el presidente de dicho comité y la totalidad de sus miembros sean independientes.

Nuestros accionistas ratificaron a los miembros de nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias en la asamblea de accionistas celebrada el 30 de abril de 2012 por un período de un año. Los miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias son el Sr. James A. Badenoch (Presidente), el Sr. Eustaquio Escandón Cusi y el Sr. Manuel Marrón González. Consideramos que todos los miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias son independientes conforme a la Ley del Mercado de Valores y su presidente califica como experto financiero.

La función principal del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias es: (1) proponer al Consejo de Administración los candidatos a auditores externos y sugerir los términos de la contratación y el alcance de los servicios a ser prestados, (2) proponer al Consejo de Administración la base para la preparación de la información financiera, (3) colaborar en la definición de los lineamientos generales para los controles internos y la evaluación de su desempeño, (4) supervisar la celebración de transacciones con partes relacionadas, supervisar las actividades del Director General y la función de auditoría interna y rendir un informe anual al Consejo de Administración, y (5) sugerir y obtener la opinión de expertos independientes respecto de operaciones con partes relacionadas. Este comité también es responsable de dar sus opiniones al Consejo de Administración en relación con el desempeño de nuestros directivos relevantes clave, convocar a Asambleas de Accionistas y asistir al Consejo de Administración en la preparación de los reportes a la Asamblea General Ordinaria de Accionistas.

El Comité de Auditoría y Prácticas Societarias puede reunirse en cualquier momento. A fin de que las sesiones de este comité se celebren válidamente, se requerirá de la asistencia de por lo menos la mayoría de sus miembros, y sus decisiones serán válidas cuando sean adoptadas por al menos la mayoría de sus miembros.

Comité de Compensaciones

Los miembros de nuestro Comité de Compensaciones son Eustaquio Escandón Cusi (Presidente), José Ramón Elizondo Anaya y Manuel Marrón González. Estos miembros fueron ratificados por los accionistas en la Asamblea de Accionistas celebrada el 30 de abril de 2012 por un período de un año.

El Comité de Compensaciones puede reunirse en cualquier momento. A fin de que las sesiones de este comité se celebren válidamente, se requerirá de la asistencia de por lo menos la mayoría de sus miembros, y sus decisiones serán válidas cuando sean adoptadas por al menos la mayoría de sus miembros.

Compensaciones a Consejeros y Administración Ejecutiva

Mediante acuerdo adoptado por la Asamblea Anual Ordinaria de Accionistas de CULTIBA celebrada el de 30 abril de 2012, se estableció que cada miembro del Consejo de Administración recibirán una compensación por cada sesión a la que asista, consistiendo ésta en la suma en pesos equivalente al valor de un Centenario, una moneda mexicana acuñada en oro que no pretende ser utilizado como moneda pero cuyo valor por su contenido en oro equivale, a la fecha de este Prospecto, a aproximadamente Ps.26,000 (EU$2,000).

En 2011, el monto total de compensaciones pagadas a los consejeros y a los directivos relevantes de CULTIBA, fue de Ps.169 millones (aproximadamente EU$13.1 millones), incluyendo salarios y bonos de compensación y prestaciones legales.

PRINCIPALES ACCIONISTAS Y ACCIONISTAS VENDEDORES

La siguiente tabla contiene información, relativa a la tenencia accionaria de nuestro capital social (1) antes de la consumación de la Oferta Global, y (2) ajustada para reflejar la venta de las acciones en la Oferta Global, en ambos casos respecto de (i) cada uno de los consejeros y directivos relevantes que tengan una tenencia individual, directa o indirecta, mayor del 1% y (ii) cada accionista que sea beneficiario, directo o indirecto, de más del 5% de nuestro capital social.

	Acciones antes de la Oferta Global		Acciones después de la Oferta Global			
Accionista	Número	%	Número	%	Número	%
			Antes del ejercicio de las Opciones de Sobreasignación		Después del ejercicio de las Opciones de Sobreasignación	
Juan I. Gallardo Thurlow[(1)]	457,815,564	72.05	450,011,664	63.41	450,011,664	62.12
Eduardo Sánchez Navarro[(2)]	32,444,746	5.11	32,444,746	4.57	32,444,746	4.48
Juan A. Cortina Gallardo[(3)]	17,423,794	2.74	17,423,794	2.46	17,423,794	2.41
Fernando Chico Pardo[(4)]	12,981,525	2.04	12,981,525	1.83	12,981,525	1.79
Luis Regordosa Valenciana[(5)]	7,378,336	1.16	3,378,336	0.48	3,378,336	0.47
Otros	107,367,365	16.90	193,428,118	27.26	208,128,851	28.73
Total	635,411,330	100.00	709,668,183	100.00	724,368,916	100.00

(1) El señor Juan I. Gallardo Thurlow, nuestro Presidente, Director General y accionista mayoritario es propietario del 72.05% de las acciones de CULTIBA, del cual detenta directamente el 37.43%, e indirectamente, a través de su tenencia accionaria en Grupo Azucarero México, S.A.B. de C.V. y Controladora de Negocios Azucareros, S.A. de C.V., el 34.62% restante.
(2) Eduardo Sánchez Navarro, miembro del Consejo de Administración, es propietario del 5.11% de las acciones de CULTIBA; del cual detenta directamente el 3.14%, e indirectamente, a través de su tenencia accionaria en Grupo Azucarero México, S.A.B. de C.V. y Controladora de Negocios Azucareros, S.A. de C.V., el 1.97% restante.
(3) Juan A. Cortina Gallardo, miembro del Consejo de Administración y Director General de nuestro negocio azucarero, así como sobrino del señor Juan I. Gallardo Thurlow, es propietario del 2.74% de las acciones de CULTIBA, indirectamente, a través de su tenencia accionaria en Grupo Azucarero México, S.A.B. de C.V. y Controladora de Negocios Azucareros, S.A. de C.V.
(4) Fernando Chico Pardo, miembro del Consejo de Administración, es propietario indirectamente del 2.04% de las acciones de CULTIBA, a través de su tenencia accionaria en Grupo Azucarero México, S.A.B. de C.V.
(5) Luis Regordosa Valenciana, miembro del Consejo de Administración, es propietario directamente del 1.16% de las acciones de CULTIBA.

Como resultado de la operación de integración de negocios con GAM y CONASA, a través de la fusión en y con CULTIBA de ciertas subsidiarias de GAM y CONASA, que eran las propietarias de dichos negocios azucareros, (i) GAM recibió aproximadamente 34.03% de acciones de CULTIBA, después de dar efectos a la fusión, y (2) CONASA recibió aproximadamente 7.67% de acciones de CULTIBA, después de dar efectos a la fusión (en ambos casos, previamente a la Oferta Global, objeto del presente Prospecto). Vease "Operaciones Recientes de Integración de Negocios".

El Sr. Gallardo Thurlow también es el accionista mayoritario de GAM y de Controladora de Negocios Azucareros, S.A. de C.V., sociedades en las que tiene una participación de aproximadamente el 83% y 85%, respectivamente.

En virtud de que somos una sociedad anónima bursátil y nuestras acciones están listadas en la BMV, no contamos con información exacta acerca de nuestro número de accionistas ni los montos de sus participaciones en la Compañía, excepto por los indicados en el presente apartado. Indeval, sin embargo, reportó que al 12 de noviembre 2012, 25 intermediarios, detentan en total 635,411,330 acciones que corresponden al total de acciones suscritas y pagadas antes de la Oferta Global, según las mismas están registradas en el sistema de registro del Indeval, que corresponden al capital social suscrito y pagado antes de la oferta.

Accionistas Vendedores

La siguiente tabla contiene información, relativa a la tenencia accionaria de nuestro capital social (1) antes de la consumación de la Oferta Global, y (2) ajustada para reflejar la venta de las acciones en la Oferta Global, en ambos casos respecto de cada uno de los Accionistas Vendedores:

	Acciones antes de la Oferta Global		Acciones después de la Oferta Global			
Accionista	Número	%	Número	%	Número	%
			Antes del ejercicio de las Opciones de Sobreasignación		Después del ejercicio de las Opciones de Sobreasignación	
Juan I. Gallardo Thurlow	457,815,564	72.05	450,011,664	63.41	450,011,664	62.12
Gami Investments, Inc	12,753,784	2.01	6,376,892	0.90	6,376,892	0.88
Luis Regordosa Valenciana	7,378,336	1.16	3,378,336	0.48	3,378,336	0.47
Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, División Fiduciaria, en su calidad de fiduciario del Fideicomiso No. 11004678	4,165,476	0.66	0	0.00	0	0.00
James A. Badenoch Berger	909,826	0.14	146,250	0.02	146,250	0.02
Marco Antonio Fábregas Hill	368,126	0.06	118,126	0.02	118,126	0.02
Jorge Mario Sánchez Devanny	268,192	0.04	0	0.00	0	0.00
Carlos Hernández Gil	247,162	0.04	127,162	0.02	127,162	0.02
Otros	151,504,864	23.84	249,509,753	35.16	264,210,486	36.47
Total	635,411,330	100.00	709,668,183	100.00	724,368,916	100.00

Cabe hacer notar que respecto del fideicomiso identificado con el No. 11004678 con Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, División Fiduciaria, que participa como accionista vendedor en la Oferta Secundaria en México, éste se constituyó en el año de 1992 con el fin de fungir como mecanismo para que funcionarios clave de Grupo Gepp adquirieran acciones de CULTIBA en el marco de un plan de incentivos con base en ciertas metas. La adquisición de las acciones por parte de dicho fideicomiso no representó un incumplimiento al antepenúltimo párrafo del artículo 56 de dicha ley. Con motivo de la integración de

negocios que tuvo lugar en 2011, se acordó eliminar el plan de incentivos en Acciones de CULTIBA para funcionarios clave de Grupo GEPP y, en consecuencia, se modificaron los fines del Fideicomiso con el propósito de que éste pueda participar como accionista vendedor en ofertas públicas realizadas por CULTIBA y vender las Acciones de CULTIBA que forman parte de su patrimonio.

En los términos de lo establecido en dicho fideicomiso, su comité técnico resolvió, entre otras cosas, instruir a Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, División Fiduciaria Fiduciario, nuestro accionista, vender hasta la totalidad de las Acciones de las que es titular en CULTIBA, es decir, 4,165,476 Acciones en la Oferta Secundaria en México.

Los recursos que se obtengan de la venta de dichas Acciones serán utilizados para cubrir retribuciones a empleados conforme a las políticas y planes de compensación aplicables y de conformidad con lo establecido en los fines del Fideicomiso.

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

En el curso ordinario de nuestro negocio, hemos participado en los últimos tres años en diversas operaciones con partes relacionadas, sujeto a la supervisión de nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias y la aprobación de nuestro consejo de administración. Consideramos que todas las operaciones con partes relacionadas se han realizado y se realizan en términos no menos favorables para nosotros de los que habríamos obtenido en una operación con terceros no relacionados, es decir, en términos de mercado, y cumplen con los requisitos legales aplicables conforme a la legislación mexicana. Al 30 de septiembre de 2012, teníamos aproximadamente Ps.606 millones en cuentas por cobrar de partes relacionadas y Ps.66.0 millones en cuentas por pagar a partes relacionadas.

Durante 2009, 2010, 2011 y el periodo de nueve meses que concluyó el 30 de septiembre de 2012, adquirimos concentrado de *PepsiCo*la Mexicana, S. de R.L. de C.V., conforme a los cuales hicimos pagos a *PepsiCo*la Mexicana por Ps.2,621.9 millones. *PepsiCo*la Mexicana, S. de R.L. de C.V. es una afiliada de *PepsiCo*.

Grupo Gamesa, una afiliada de *PepsiCo* adquiere azúcar de nuestro negocio azucarero. Durante los 12 meses concluidos al 30 de septiembre de 2012, Grupo Gamesa nos compró 89,700.6 toneladas de azúcar y pagó un precio de Ps.948.3 por el total.

Para más información sobre nuestras operaciones con partes relacionadas, ver nota 20 de nuestros estados financieros anuales y nota 22 de nuestros estados financieros intermedios no auditados incluidos en este prospecto.

DESCRIPCIÓN DE NUESTRO CAPITAL SOCIAL

A continuación se presenta una descripción de nuestro capital social y un resumen de ciertas disposiciones significativas de nuestros estatutos sociales y de la legislación mexicana. Esta descripción no pretende ser completa y está calificada en su integridad por referencia a nuestros estatutos sociales y a la legislación mexicana.

Descripción general

Nos constituimos el 19 de abril de 1978 conforme a la denominación "Inmobiliaria Trieme, S.A. de C.V.", como una sociedad anónima de capital variable conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles. Como resultado de diversas fusiones, nuestra denominación cambió a "Grupo Embotelladoras Unidas, S.A. de C.V." el 30 de julio de 1987. Mediante asamblea extraordinaria de accionistas celebrada el 27 de abril de 2006, nuestros accionistas aprobaron reformar nuestros Estatutos en su integridad para incorporar las disposiciones que conforme a la Ley del Mercado de Valores son aplicables a las sociedades bursátiles, para adoptar la forma de una sociedad anónima bursátil de capital variable y para modificar nuestra denominación social a "Grupo Embotelladoras Unidas, S.A.B. de C.V." En la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 21 de noviembre de 2012, nuestros accionistas modificaron nuestros estatutos para cambiar el nombre de la sociedad a "Organización Cultiba, S.A.B. de C.V." e incluir disposiciones en el sentido de que cualquier adquisición de una participación relevante en nuestro capital social por una persona o la celebración de acuerdos de voto por un grupo de personas deberá ser aprobado por nuestros directores. Una copia de nuestros estatutos sociales, así como de las reformas de que ha sido objeto han sido presentadas a la BMV y se encuentran disponibles para revisión en www.bmv.com.mx. La duración de nuestra sociedad es indefinida. Somos una sociedad controladora. Por lo que respecta a nuestro negocio de bebidas, llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de nuestra subsidiaria controlada Grupo GEPP y las subsidiarias operativas de Grupo GEPP. Grupo GEPP anteriormente se denominaba Geusa, S.A. de C.V. Nuestro domicilio social es la ciudad de México, Distrito Federal, México. Por lo que respecta a nuestro negocio de azúcar, llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de tres ingenios azucareros de los cuales somos propietarios, y a través de un cuarto ingenio del cual somos titulares de una participación del 49%.

Capital Social

En virtud de que somos una sociedad anónima bursátil de capital variable, nuestro capital social debe estar integrado por una parte fija y puede integrarse por una parte variable. A la fecha de este Prospecto, nuestro capital social emitido y en circulación consiste en 635,411,330 acciones de la Serie "B" sin expresión de valor nominal, sin incluir las 88,957,586 acciones emitidas en nuestra asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 21 de noviembre de 2012. No tenemos otras series o clases de acciones en circulación a la fecha del presente Prospecto. Inmediatamente después de dar efecto a la Oferta Global considerando que se coloquen la totalidad de las Acciones objeto de la porción primaria de la Oferta Global y que los Intermediarios Colocadores no ejerzan sus Opciones de Sobreasignación, 648,768,412 Acciones estarán en circulación y 724,368,916 suponiendo que se ejercen en su totalidad las Opciones de Sobreasignación. Nuestras Acciones pueden emitirse a favor de, pagarse por y ser propiedad de inversionistas mexicanos o extranjeros. Nuestros estatutos sociales nos permiten emitir series adicionales de acciones de nuestro capital social con derechos de voto limitado, restringido o sin derecho de voto. Estas acciones no pueden representar, en ningún momento, más del 25% del capital social que se considere colocado entre público inversionista.

Variaciones en el capital en los últimos tres años

Los accionistas de CULTIBA, en asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas, convocada el día 23 de noviembre de 2010 y celebrada el día 9 de diciembre de 2010, adoptaron, entre otras, las siguientes resoluciones:

(a) cancelar 695,300 acciones representativas del capital social, mismas que correspondían a acciones recompradas por CULTIBA y llevar a cabo una disminución del capital social en la cantidad de Ps.115,857.00;

(b) que CULTIBA llevara a cabo una oferta pública de adquisición de hasta 61,715,042 (sesenta y un millones, setecientas quince mil, cuarenta y dos) acciones representativas del capital social de GAM, incluyendo la

celebración de cualesquier actos relacionados o implícitos para la realización de dicha oferta, mediante la suscripción simultánea y recíproca de hasta 9,587,995 (nueve millones quinientas ochenta y siete mil novecientas noventa y cinco) acciones representativas del capital social de CULTIBA, considerando un factor de intercambio de 1 acción de CULTIBA por cada 6.4366994350748 acciones de GAM; y

(c) un aumento en el capital social de CULTIBA, en su parte variable, en la cantidad de hasta Ps.2,049,533.52 mediante la emisión de hasta 12,300,000 (doce millones trescientas mil) acciones serie B, comunes, ordinarias nominativas y sin expresión de valor nominal, estando 9,587,995 (nueve millones quinientas ochenta y siete mil novecientas noventa y cinco) mismas que no fueron suscritas en virtud de que los accionistas tenedores de acciones representativas del 78.80% (setenta y ocho punto ochenta por ciento) del capital social de CULTIBA a esa fecha, incluyendo el señor Juan Ignacio Gallardo Thurlow, renunciaron a su derecho de suscripción preferente respecto del aumento de capital acordado por dicha Asamblea. Así mismo, se aprobó destinar dichas acciones emitidas y no suscritas a la oferta pública de adquisición y suscripción recíproca y 2,712,005 (dos millones setecientas doce mil cinco) acciones restantes representativas del aumento de capital, para atender el ejercicio por parte de los accionistas de CULTIBA que no renunciaron a su derecho de suscripción preferente, a un precio de suscripción equivalente al precio promedio de cotización en la BMV durante los 30 días anteriores a la fecha de inicio de la oferta pública de adquisición y suscripción recíproca, ponderado por volumen.

Como resultado de dicha oferta pública de adquisición y suscripción recíproca y del ejercicio por parte de ciertos accionistas de su derecho de suscripción preferente, el aumento de capital social suscrito y pagado fue de Ps.1,598,729.01 mediante la suscripción de 9,594,558 acciones de la serie B, ordinarias y sin expresión de valor nominal, cancelándose posteriormente las 2,705,442 acciones de la serie B, ordinarias y sin expresión de valor nominal que se encontraban depositadas en la tesorería de la Sociedad y que no fueron suscritas. Por lo anterior, en dicho momento, el capital social total de CULTIBA ascendía a la cantidad de Ps.30,862,630.51 y se encontraba representado por un total de 185,217,883 acciones; del cual el capital mínimo fijo estaba representado por Ps.3,672,000.00, representado por 22,037,009 acciones y el capital variable por Ps.27,190,630.51, representado por 163,180,873 acciones.

Los accionistas de CULTIBA, en asamblea general extraordinaria de accionistas, convocada el día 28 de marzo de 2011 y celebrada el día 13 de abril de 2011, adoptaron las siguientes resoluciones, entre otras:

(a) aprobar la fusión, en un mismo acto, de una subsidiaria de GAM y una subsidiaria de CONASA, como sociedades fusionadas y que desaparecen, con y en CULTIBA, como sociedad fusionante. Dicha fusión surtió efectos entre las partes el 1° de mayo de 2011 y por virtud de la misma, CULTIBA se constituyó como causahabiente, a título universal, de la totalidad de los derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas; e

(b) incrementar el capital de la sociedad en la cantidad de Ps.410,802,866.04, mediante la emisión 15,763,243 nuevas acciones serie B, ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, y en su parte variable, en la cantidad de Ps.3,041,935,986.96, mediante la emisión de 116,724,539 nuevas acciones serie B, ordinarias, nominativas y sin expresión de valor nominal. Dichas acciones fueron entregadas 108,110,093 acciones a GAM por virtud de su tenencia accionaria en el capital de su subsidiaria fusionada, a razón de una acción de CULTIBA por cada 6.4366994350748 (cifra que redondeada corresponde a 6.4367) acciones, y 24,377,689 acciones a CONASA, por virtud de su tenencia accionaria en el capital de su subsidiaria, a razón de una acción de CULTIBA por cada 2.6044 acciones.

Por lo anterior, en dicho momento, el capital social total de CULTIBA ascendía a la cantidad de Ps.3,483,601,483.51 y se encontraba representado por un total de 317,705,665 acciones; del cual el capital mínimo fijo estaba representado por Ps.414,474,866.04 representado por 37,800,252 acciones y el capital variable por $3,069,126,617.47, representado por 279,905,413 acciones.

Los accionistas de CULTIBA, en asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas, convocada el día 13 de abril de 2012 y celebrada el día 30 de abril de 2012, adoptaron las siguientes resoluciones, entre otras:

(a) llevar a cabo la división (split) de la totalidad de las acciones representativas del capital de la Sociedad, y la consecuente emisión y entrega a los accionistas de la Sociedad, libre de pago, de dos acciones nuevas contra la entrega de cada una de las acciones de las que sean titulares, sin que ello implique aumento de capital social alguno

(b) modificar la cláusula Quinta de los Estatutos a efecto de reflejar el aumento en el número de acciones que integran la parte fija del capital social con motivo de la división referida en el inciso (a) anterior.

La división (split) de acciones se aprobó el 30 de abril de 2012 y surtió sus efectos el 15 de octubre de 2012, quedando el capital social total de CULTIBA en la cantidad de Ps.3,483,601,483.51, representado por un total de 635,411,330 acciones; del cual el capital mínimo fijo ascendía a Ps.414,474,866.04, estando representado por 75,600,504 acciones y el capital variable ascendía a Ps.3,069,126,617.47, estando representado por 559,810,826 acciones.

Los accionistas de CULTIBA, en asamblea general extraordinaria de accionistas, cuya convocatoria fue publicada los días 2 y 5 de noviembre de 2012 y celebrada el día 21 de noviembre de 2012, adoptaron las siguientes resoluciones, entre otras:

(a) que CULTIBA lleve a cabo la Oferta Global y los términos de la misma;

(b) incrementar el capital social de CULTIBA, en su parte variable, en la cantidad de hasta 88,957,586 acciones, de la serie B, ordinarias y sin expresión de valor nominal, a efecto que las mismas sean ofrecidas para su suscripción en la Oferta Global, a un precio de suscripción de Ps.5.482435 por acción, equivalente al valor teórico por acción de la Sociedad. La diferencia entre el valor teórico de suscripción por acción y el precio definitivo de colocación por Acción en la Oferta Global se registrará como una prima por suscripción de acciones.

En virtud del aumento de capital social acordado, una vez realizada la Oferta Global y suscritas y pagadas las acciones objeto de la parte primaria de la misma, considerando el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación, el capital autorizado de la Sociedad ascenderá a la cantidad de Ps.3,971,305,687.49, representado por un total de 724,368,916 acciones Serie B, ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal. De la cantidad anteriormente mencionada, Ps.414,474,866.04 corresponderán al capital mínimo fijo sin derecho a retiro, el cual se encuentra dividido en 75,600,504 acciones Serie B ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, íntegramente suscritas y pagadas y Ps.3,556,830,821.45 corresponderán al capital variable autorizado, el cual se encuentra divido en 648,768,412 acciones Serie B ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal. De la parte variable del capital social autorizado a la fecha se encuentra suscrita y pagada, la cantidad de Ps.3,069,126,617.47, la cual se encuentra representada por 559,810,826 acciones Serie B ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, íntegramente suscritas y pagadas.

Derechos de Voto y Asambleas de Accionistas

Nuestras acciones tienen pleno derecho de voto y cada acción da derecho al titular a un voto en cualquier asamblea general de accionistas.

De conformidad con nuestros estatutos vigentes, podemos celebrar dos tipos de Asambleas Generales, ordinarias y extraordinarias. También podemos celebrar Asambleas Especiales respecto de una serie de nuestras acciones. Las Asambleas Generales Ordinarias de Accionistas son aquellas convocadas para discutir cualquier asunto que no esté reservado a las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas. Una Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas deberá celebrarse por lo menos una vez al año dentro de los cuatro primeros meses posteriores al cierre de cada ejercicio fiscal para discutir, entre otros asuntos, la aprobación de nuestros estados financieros, el informe preparado por el Consejo de Administración y el Director General sobre nuestros estados financieros, el nombramiento de miembros del Consejo de Administración y la determinación de la compensación a los miembros del Consejo de Administración (incluyendo los miembros que debieran considerarse independientes), la elección del Presidente del Comité de Auditoría y Practicas Societarias y la distribución de utilidades. Las asambleas generales ordinarias de accionistas también aprueban cualesquiera transacciones que representen el 20% o más de nuestros activos consolidados en cualquier ejercicio fiscal.

Las Asambleas Generales extraordinarias de accionistas son aquellas convocadas para considerar cualquiera de los siguientes asuntos, entre otras cosas:

- la prórroga de la duración de la sociedad;

- la disolución de la sociedad;
- el aumento o disminución en la parte fija de nuestro capital social;
- el cambio de nuestro objeto social o nacionalidad;
- la transformación, fusión o escisión que involucre a la Compañía;
- la amortización de acciones o la emisión de acciones preferentes;
- la amortización de nuestras acciones pagadera con utilidades retenidas;
- la emisión de bonos, obligaciones, instrumentos de deuda o de capital o cualquier instrumento;
- la cancelación de la inscripción de nuestras acciones ante el Registro Nacional de Valores o de su listado ante cualquier bolsa de valores;
- las reformas a nuestros estatutos; y
- cualquier otro asunto para el que la legislación mexicana o los estatutos exijan específicamente una Asamblea General Extraordinaria.

Las Asambleas Especiales de Accionistas son aquellas convocadas para discutir y aprobar los asuntos que afecten únicamente a una categoría de acciones y deberán seguir las reglas aplicables a las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas. Actualmente no celebramos asambleas especiales de accionistas.

Las Asambleas Generales de Accionistas deberán celebrarse en nuestro domicilio social, el cual está ubicado en la ciudad de México, Distrito Federal. El Consejo de Administración, o el Presidente de nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias podrán convocar a Asambleas de Accionistas. Adicionalmente, los accionistas que representen por lo menos el 10% de nuestro capital social en circulación tendrán derecho de solicitar que el Presidente del Consejo de Administración o el Presidente de nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias convoquen a una Asamblea de Accionistas para discutir los asuntos que se indiquen en la solicitud correspondiente. Si cualquiera de las autoridades corporativas antes mencionadas se rehúsa a convocar a una Asamblea de Accionistas solicitada por los accionistas que representen la mayorías necesarias antes mencionadas, o no convoca a la Asamblea de Accionistas dentro de los 15 días contados a partir de la correspondiente solicitud, los accionistas que representen por lo menos el 10% de nuestro capital social en circulación tendrán derecho de solicitar a un tribunal mexicano que convoque a la Asamblea de Accionistas de que se trate.

Las convocatorias a las Asambleas de Accionistas deberán publicarse en la Gaceta Oficial o en uno de los periódicos de circulación general en la ciudad de México por lo menos 15 días naturales previos a la fecha de la Asamblea. Cada convocatoria deberá establecer el lugar, hora y orden del día para la Asamblea y deberá estar firmada por quien la convoque. Adicionalmente, las Asambleas de Accionistas podrán llevarse a cabo sin que medie convocatoria previa siempre que el capital social se encuentre íntegramente representado al momento de votar.

A partir de la fecha en la que se publique la convocatoria, hasta la fecha de la asamblea correspondiente, toda la información respectiva deberá estar a disposición de los accionistas.

Para ser admitido en cualquier Asamblea de Accionistas, los accionistas deberán estar debidamente registrados en el libro de registro de acciones de la Compañía, o presentar prueba de sus tenencias accionarias a través de cualquier otro medio legal (incluyendo los certificados emitidos por Indeval acompañados por los emitidos por los custodios de las acciones). Para estos efectos, el libro de registro de acciones se considerará cerrado tres días antes de la Asamblea. Los accionistas podrán designar a uno o más apoderados para que los representen con poderes generales o especiales o mediante carta poder en el formato distribuido por nosotros 15 días previos a la Asamblea.

Quórum

Las Asambleas Generales Ordinarias se considerarán legalmente instaladas en primera convocatoria cuando por lo menos el 51% de las acciones representativas de nuestro capital social en circulación con derecho de voto se encuentren presentes o debidamente representadas. Las resoluciones en las Asambleas Generales Ordinarias de Accionistas en primera convocatoria serán válidas cuando sean aprobadas por los titulares de la mayoría de las acciones con derecho de voto que se encuentren presentes o debidamente representadas en dicha Asamblea. En segunda o ulterior convocatoria, cualquier número de acciones con derecho de voto que se encuentren presentes o debidamente representadas en una Asamblea General Ordinaria de Accionistas constituirá quórum y las resoluciones serán válidas cuando sean aprobadas por los titulares de la mayoría de las acciones con derecho de voto que se encuentren presentes o debidamente representadas.

Las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas y las Asambleas Especiales de Accionistas se considerarán legalmente instaladas en primera convocatoria cuando se encuentren presentes o debidamente representadas por lo menos el 75% de las acciones representativas de nuestro capital social en circulación. Las resoluciones en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas o las Asambleas Especiales de Accionistas en primera convocatoria serán válidas cuando sean aprobadas por los titulares de por lo menos el 50% de nuestro capital social. En segunda o ulterior convocatoria, las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas se considerarán legalmente instaladas cuando se encuentren presentes o representadas por lo menos el 50% de las acciones representativas de nuestro capital social en circulación. Las resoluciones en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas en segunda o ulterior convocatoria serán válidas cuando sean aprobadas por los titulares de las acciones que representen por lo menos el 50% de nuestro capital social.

Dividendos y Distribuciones

Usualmente, en una Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas, el Consejo de Administración presenta a los accionistas nuestros estados financieros por el último ejercicio fiscal, preparados por nuestro Director General, para su aprobación. Una vez que los accionistas aprueban los estados financieros del año relevante, determinan la distribución de nuestra utilidad neta por el ejercicio fiscal anterior. Por ley, antes de cualquier reparto de dividendos, estamos obligados a separar el 5% de nuestras utilidades netas para un fondo de reserva legal, hasta que dicho fondo de reserva legal equivalga al 20% de nuestro capital social pagado. El saldo restante, en su caso, podrá distribuirse como dividendos, en caso de ser aprobado por la mayoría de votos necesaria en una Asamblea Ordinaria de Accionistas y siempre y cuando se hayan absorbido las pérdidas de ejercicios anteriores sujeto a ciertas restricciones contenidas en los contratos de crédito celebrados por la Emisora.

Todas las acciones en circulación al momento que se decrete un dividendo u otra distribución tendrán derecho de participar en dicho dividendo u otra distribución.

Cambios a Nuestro Capital Social

La parte fija de nuestro capital social podrá aumentarse o disminuirse mediante resolución adoptada en una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, siempre que nuestros estatutos sean reformados simultáneamente para reflejar el aumento o disminución en el capital social. La parte variable de nuestro capital social podrá aumentarse o disminuirse por nuestros accionistas en una Asamblea General Ordinaria de Accionistas sin necesidad de reformar nuestros estatutos sociales.

Los aumentos o disminuciones en la parte fija o la parte variable de nuestro capital social deberán registrarse en el libro de variaciones de capital, que estamos obligados a llevar conforme a lo previsto por la Ley General de Sociedades Mercantiles. Las actas de Asambleas de Accionistas por virtud de las cuales se aumente o se disminuya la parte fija del capital de la sociedad deberán ser protocolizadas y registradas ante el correspondiente Registro Público de Comercio. No podrán emitirse nuevas acciones salvo que las acciones emitidas y en circulación al momento de la emisión hayan sido pagadas en su totalidad, excepto en ciertas circunstancias limitadas.

Amortización

Conforme a nuestros estatutos sociales, las acciones representativas de nuestro capital social están sujetas a la amortización en relación con, ya sea, (i) una reducción de capital social, o (ii) una amortización con utilidades retenidas, la cual en cualquiera de los dos casos deberá ser aprobada por nuestros accionistas. En relación con una reducción de capital, la amortización de acciones se hará en forma proporcional entre los accionistas. En el caso de una amortización con utilidades retenidas, dicha amortización se llevará a cabo (a) por medio de una oferta de compra realizada en la Bolsa Mexicana de Valores, a los precios de mercado vigentes, de conformidad con la legislación mexicana y nuestros estatutos sociales, (b) en forma proporcional entre los accionistas, o (c) si la amortización es a un precio distinto del precio de mercado vigente, las acciones a redimirse se seleccionarán por sorteo.

Disolución o Liquidación

Una vez disuelta la emisora, se nombrará a uno o más liquidadores en una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas para concluir los asuntos de la emisora. Todas las acciones pagadas y en circulación del capital social tendrán derecho a participar en forma equitativa en los recursos de la liquidación.

Registro y Transmisión

Nuestras acciones se encuentran inscritas ante el Registro Nacional de Valores, según lo exige la Ley del Mercado de Valores y las circulares emitidas por la CNBV. Las acciones constarán en títulos emitidos en forma nominativa, los cuales se depositarán ante el Indeval en todo momento. Nuestros accionistas únicamente podrán ser titulares de sus acciones en forma de registros en libros, a través de los participantes que tengan cuenta con Indeval (es decir, mediante las constancias emitidas por Indeval, complementadas con los registros de participantes en Indeval). Indeval es el tenedor registrado respecto de todas las acciones. Los intermediarios, bancos y otras instituciones financieras mexicanas y extranjeras y entidades autorizadas por la CNBV para ser participantes en Indeval podrán tener cuentas en el Indeval. Conforme a la legislación mexicana, únicamente las personas listadas en nuestro libro de registro de acciones y los titulares de las certificaciones emitidas por Indeval junto con las certificaciones emitidas por participantes del Indeval, serán reconocidos como nuestros accionistas; de conformidad con lo previsto por la Ley del Mercado de Valores, las constancias emitidas por Indeval junto con las certificaciones emitidas por los participantes del Indeval, son suficientes para hacer constar la propiedad de nuestras acciones y para ejercer los derechos respecto de dichas acciones, en Asambleas de Accionistas u otros.

Derechos de suscripción preferente

De conformidad con la legislación mexicana y nuestros estatutos sociales, nuestros accionistas tienen un derecho de suscripción preferente respecto de las emisiones de acciones representativas de aumentos del capital social, salvo en los casos que se mencionan más adelante. Generalmente, si emitimos acciones adicionales de capital social, nuestros accionistas tendrán un derecho de suscripción preferente para suscribir el número de acciones necesarias para mantener su porcentaje de participación existente. Los accionistas deberán ejercer sus derechos de suscripción preferente dentro de los períodos de tiempo establecidos por nuestros accionistas en la Asamblea que apruebe la correspondiente emisión de acciones adicionales. Este período no podrá ser menor de (i) 15 días naturales siguientes a la publicación del aviso correspondiente en la Gaceta Oficial y en un periódico de circulación general en la ciudad de México, o (ii) 15 días naturales siguientes a la fecha de la asamblea que apruebe la emisión correspondiente de acciones adicionales, si la totalidad de los accionistas que representen nuestro capital social total en circulación estuvieron presentes al momento de la votación.

Los derechos de suscripción preferente no serán aplicables a (i) acciones emitidas por nosotros en relación con fusiones, (ii) acciones emitidas en relación con la conversión de obligaciones convertibles, cuya emisión haya sido aprobada por nuestros accionistas, (iii) acciones emitidas en relación con la capitalización de cuentas especificadas en nuestro balance general, (iv) la reventa por parte de nosotros de acciones conservadas en nuestra tesorería como resultado de recompras de acciones llevadas a cabo por nosotros a través de la Bolsa Mexicana de Valores, y (v) acciones a ser colocadas en una oferta pública conforme al artículo 53 de la Ley del Mercado de Valores, la cual permite que no se apliquen los derechos de suscripción preferente respecto de acciones que sean

emitidas para su suscripción en ofertas públicas hechas por las sociedades anónimas bursátiles existentes, si la emisión de dichas acciones hubiere sido aprobada en una Asamblea General de Accionistas.

Ciertas Protecciones de Minorías

Conforme a la Ley del Mercado de Valores, nuestros estatutos sociales incluyen algunas disposiciones de protección a accionistas minoritarios. Estas protecciones a minorías incluyen disposiciones que permiten:

- a los titulares de por lo menos el 10% del capital social en circulación con derecho de voto (incluyendo el voto en forma limitada o restringida):
  - solicitar que se convoque una Asamblea de Accionistas;
  - solicitar que la votación de las resoluciones de accionistas respecto de cualquier asunto sobre el que no se consideren suficientemente informados, se posponga por 3 días; y
  - nombrar o revocar el nombramiento de un miembro de nuestro Consejo de Administración y su respectivo suplente.
- a los titulares de por lo menos el 20% de nuestro capital social en circulación, oponerse a cualquier resolución adoptada en una Asamblea General de Accionistas y presentar una solicitud para que se emita una orden judicial para suspender la resolución si la solicitud se presenta dentro de los 15 días naturales siguientes a que se haya levantado la Asamblea en la que se tomo la acción, siempre que (i) la resolución impugnada viole la legislación mexicana o nuestros estatutos sociales, (ii) los accionistas opositores no hayan asistido a la Asamblea o no hayan votado a favor de la resolución que se impugna, y (iii) los accionistas opositores otorguen una fianza al tribunal para garantizar el pago de los daños que podamos sufrir como resultado de la suspensión de la resolución en el caso de que el tribunal resuelva en forma definitiva en contra del accionista opositor; y
- a los titulares de por lo menos el 5% de nuestro capital social en circulación, quienes podrán iniciar una acción por responsabilidad civil en contra de alguno o de todos nuestros consejeros, como una acción de responsabilidad, por violaciones de su deber de diligencia o su deber de lealtad, para nuestro beneficio en todos los casos, por un monto equivalente a los daños o perjuicios que nos sean causados; dichas acciones prescribirán en cinco años.

Restricciones a la Adquisición de Acciones y Celebración de Convenios de Voto

Nuestros Estatutos establecen que cualquier adquisición de acciones que dé como resultado una tenencia de nuestro capital social equivalente o mayor al 10% (diez por ciento) o a cualquier múltiplo de 10% (diez por ciento) o cualquier adquisición o intento de adquisición de Acciones por parte de un competidor de la Compañía por encima del 5% (cinco por ciento) del capital social requerirá del acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración. También se requerirá el acuerdo favorable de nuestro Consejo de Administración para la celebración de convenios orales o escritos, independientemente de su denominación, que tengan como consecuencia la creación o adopción de mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen (i) un cambio en el control de CULTIBA, (ii) una participación del 20% o (iii) una influencia significativa en la Compañía.. Cualquier adquisición de acciones que requiera de nuestro Consejo de Administración conforme a nuestros estatutos sociales o acuerdo de voto celebrados sin la obtención de la autorización previa y por escrito favorable del Consejo de Administración, no otorgarán derecho alguno para votar en asambleas de accionistas de CULTIBA y no serán inscritas en el Libro de Registro de acciones de la Compañía, y las inscripciones realizadas con anterioridad serán canceladas, y la Compañía no reconocerá ni dará valor alguno a las constancias o listados a que se refiere el Artículo 290 (doscientos noventa) de la Ley del Mercado de Valores, por lo que no demostrarán la titularidad de las acciones o acreditarán el derecho de asistencia a las asambleas de accionistas, lo que será responsabilidad del adquirente o grupo de adquirentes.

Lo anterior, sin perjuicio de que nuestro Consejo de Administración podrá acordar, entre otras, las siguientes medidas: (i) la reversión de las operaciones realizadas, con mutua restitución entre las partes, cuando esto fuere posible y sin que ello contravenga las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores, o (ii) que sean enajenadas las acciones objeto de la adquisición a un tercero interesado aprobado por el Consejo de Administración, al precio mínimo de referencia que determine el Consejo de Administración.

Adicionalmente, en el supuesto que el Consejo de Administración autorice la adquisición de acciones planteada o la celebración del acuerdo de voto propuesto y dicha adquisición, operación o acuerdo de voto implique (i) la adquisición de una participación del 20% o mayor, (ii) un cambio de control o (iii) la adquisición de influencia significativa, según se define en los propios estatutos y en la legislación bursátil mexicana, no obstante que dicha autorización se hubiere concedido, la persona que pretenda adquirir las acciones en cuestión o celebrar el acuerdo de voto, deberá hacer una oferta pública de compra por el 100% (cien por ciento) menos una de las acciones en circulación, a un precio pagadero en efectivo no inferior del precio que resulte mayor de entre los siguientes: (i) el valor contable por cada Acción, de acuerdo a los últimos estados financieros trimestrales aprobados por el Consejo de Administración y presentados a la CNBV o a la bolsa de valores de que se trate; o (ii) el precio de cierre por Acción más alto respecto de operaciones en bolsa de valores, publicado en cualquiera de los 365 (trescientos sesenta y cinco) días anteriores a la fecha de la solicitud presentada o de autorización otorgada por el Consejo de Administración conforme a esta disposición; o (iii) el precio más alto pagado respecto de la compra de cualesquiera acciones, en cualquier tiempo, por la persona que, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, tenga la intención de adquirir las acciones, o pretenda celebrar el acuerdo de voto, objeto de la solicitud autorizada por el Consejo de Administración, más en cada uno de dichos casos, una prima igual al 20% (veinte por ciento), respecto del precio por Acción pagadero en relación con la adquisición objeto de solicitud, en el entendido que, el Consejo de Administración podrá incrementar o reducir, el monto de dicha prima, considerando la opinión de un banco de inversión de reconocido prestigio.

Cancelación del Registro ante el RNV

En caso de que se desee cancelar la inscripción de nuestras acciones ante el RNV, o si es cancelado por la CNBV, nuestros accionistas mayoritarios están obligados a llevar a cabo una oferta pública para adquirir todas las acciones en circulación que sean propiedad de los accionistas minoritarios antes de dicha cancelación. Los accionistas que se considera que tienen el "control" según se define en las disposiciones correspondientes, son aquellos que son propietarios de la mayoría de nuestras acciones, tienen la capacidad de controlar el resultado de las decisiones tomadas en nuestras Asambleas de Accionistas o tienen la capacidad de nombrar o revocar el nombramiento de una mayoría de los miembros de nuestro Consejo de Administración, gerentes o funcionarios ejecutivos equivalentes, o que puedan controlar directa o indirectamente la administración, estrategia o principales políticas.

De conformidad con las regulaciones aplicables, en caso de que nuestros accionistas mayoritarios se vean imposibilitados para adquirir la totalidad de nuestras acciones en circulación conforme a una oferta pública, estarán obligados a constituir un fideicomiso por un período que no excederá de seis meses y a aportar fondos a éste por un monto suficiente para adquirir, al mismo precio ofrecido conforme a la oferta pública, la totalidad de las acciones en circulación que permanezcan en manos del público en general.

El precio de la oferta será el más alto de: (i) la cotización del precio promedio ponderado por acción en la Bolsa Mexicana de Valores por los 30 días previos a la fecha en la que se haga la oferta pública, o, (ii) el valor en libros de las acciones conforme al reporte trimestral más reciente presentado a la CNBV y a la Bolsa Mexicana de Valores.

La cancelación voluntaria del registro estará sujeta a (i) la autorización previa de la CNBV, y (ii) la autorización de por lo menos el 95% de los titulares del capital social en circulación en una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas.

Asuntos Adicionales

Pérdida de Acciones

Conforme a lo requerido por la legislación mexicana, nuestros estatutos establecen que los accionistas extranjeros se considerarán ciudadanos mexicanos respecto de las acciones de que sean titulares, derechos de propiedad, concesiones, participaciones y acciones de que seamos titulares y derechos y obligaciones derivados de los acuerdos que tengamos con el Gobierno Mexicano. Se considerará que los accionistas extranjeros han aceptado no invocar la protección de sus gobiernos, bajo la pena, en caso de violar dicho acuerdo, de perder en favor del Gobierno Mexicano dicha acción o participación.

Compra de Acciones Propias

Conforme a los estatutos sociales, podemos recomprar nuestras acciones en la Bolsa Mexicana de Valores en cualquier momento al precio de mercado vigente en ese momento. Dicha recompra deberá apegarse a los lineamientos establecidos por la legislación mexicana, y el monto disponible para recomprar acciones deberá ser aprobado por una Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Los derechos patrimoniales y de voto correspondientes a las acciones recompradas no podrán ser ejercidos durante el período en el que seamos titulares de dichas acciones, y dichas acciones no se considerarán en circulación para efectos de calcular el quórum o de votar en cualquier Asamblea de Accionistas durante dicho período.

Conflicto de Intereses

Conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, un accionista que vote en una transacción comercial en la que sus intereses estén en conflicto con aquellos de la sociedad, deberá abstenerse de cualquier deliberación sobre el asunto correspondiente. La violación de dicha obligación por parte de cualquier accionista podrá tener como consecuencia que el accionista sea responsable de los daños, pero únicamente si la operación no habría sido aprobada sin el voto de este accionista.

Derechos de Avalúo

Conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, cuando los accionistas aprueben un cambio en nuestro objeto social, la nacionalidad o forma corporativa, cualquier accionista con derecho de voto que hubiere votado en contra de la aprobación de dicho asunto tiene derecho de retirar sus acciones a valor en libro, conforme a lo previsto en los estados financieros más recientemente aprobados por nuestros accionistas; siempre que ejerza sus derechos de avalúo dentro de los 15 días siguientes a que se levante la Asamblea en la que el cambio respectivo hubiere sido aprobado.

Nuestros estatutos no contienen disposiciones para efectos de retrasar, diferir o hacer más oneroso un cambio de control. No tenemos fideicomisos corporativos o mecanismos similares que restrinjan el ejercicio de los derechos inherentes a las acciones. No tenemos conocimiento de convenios de accionistas que limiten o restrinjan en cualquier forma la administración de la sociedad o los derechos de voto de los accionistas.

PLAN DE DISTRIBUCIÓN

Casa de Bolsa Banorte Ixe S.A. de C.V, Grupo Financiero Banorte, Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México), Inversora Bursátil, S.A. de C.V. Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa y Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer actúan como intermediarios colocadores líderes en la Oferta.

Colocación

En la fecha de determinación del Precio de Colocación, la Emisora y los Accionistas Vendedores celebrarán con los Intermediarios Colocadores Mexicanos un contrato de colocación para la colocación, conforme a la modalidad de mejores esfuerzos, de hasta 64,091,845 Acciones, que incluyen la parte primaria y la parte secundaria de la Oferta en México, y 9,613,777 Acciones que corresponden el número de Acciones materia de la Opción de Sobreasignación en México. La Opción de Sobreasignación en México será otorgada exclusivamente por la Emisora a los Intermediarios Colocadores Mexicanos en los términos descritos más adelante.

Además, la Emisora celebrará con los Intermediarios Colocadores Internacionales un contrato de colocación regido por la legislación de Nueva York, con respecto a la Oferta Internacional de 33,913,044 Acciones, y 5,086,956 Acciones que corresponden a la Opción de Sobreasignación Internacional. La Emisora otorgará a los Intermediarios Colocadores Mexicanos, así como a los Intermediarios Colocadores Internacionales, la Opción de Sobreasignación en México y la Opción de Sobreasignación Internacional, respectivamente.

El Precio de Colocación por Acción materia de la Oferta en México será equivalente en pesos al Precio de Colocación por Acción materia de la Oferta Internacional, denominado en Dólares, considerando el tipo de cambio en vigor en la Fecha de la Oferta.

Sindicación

Los Intermediarios Colocadores Mexicanos celebrarán contratos de sindicación con otros intermediarios que participen en la colocación de las Acciones en la Oferta en México (los "Subcolocadores").

Porciones de Colocación

La siguiente tabla muestra el número de Acciones (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México) que serán distribuidas por cada uno de los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Subcolocadores en la Oferta en México:

Intermediarios Colocadores Mexicanos	Número de Acciones	Porcentaje
Casa de Bolsa Banorte Ixe S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte	18,720,826	25.40%
Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse	28,392,453	38.52%
Inversora Bursátil, S.A. de C.V. Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa	2,900,000	3.93%
Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer	8,113,437	11.01%
Intermediarios Colocadores Co-líderes		
Acciones y Valores Banamex, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Integrante del Grupo Financiero Banamex	3,145,341	4.27%

Interacciones Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	1,841,800	2.50%
Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V., Grupo Financiero Ve por Más	1,065,221	1.45%
Sindicato		
GBM Grupo Bursátil México, S.A. de C.V., Casa de Bolsa	9,000,000	12.21%
J.P. Morgan Casa de Bolsa, S.A. de C.V., J.P. Morgan Grupo Financiero	481,401	0.65%
Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat	45,143	0.06%
Total	73,705,622	100.00%

Distribución

El plan de distribución de los Intermediarios Colocadores Mexicanos contempla distribuir las Acciones objeto de la Oferta en México (incluyendo Acciones en el número de Acciones materia de la Opción de Sobreasignación) entre inversionistas personas físicas o morales, que sean clientes de las casas de bolsa o del área de banca patrimonial de las instituciones financieras que participen en la Oferta en México, de conformidad con las prácticas de asignación utilizadas en el mercado mexicano. Además, los Intermediarios Colocadores Mexicanos tienen la intención de distribuir las Acciones (incluyendo Acciones en el número de Acciones materia de la Opción de Sobreasignación) entre inversionistas representativos del mercado institucional, constituido principalmente por administradoras de fondos para el retiro, instituciones de seguros, instituciones de fianzas, sociedades de inversión, sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro, fondos de pensiones y jubilaciones de personal y de primas de antigüedad (como quiera que estén constituidas, incluyendo a través de fideicomisos), y otras entidades financieras que conforme a su régimen autorizado, puedan invertir en las Acciones. Los Intermediarios Colocadores Mexicanos tomarán las medidas pertinentes a efecto de que las prácticas de venta de las Acciones se realicen conforme a la normatividad aplicable, a sus políticas de perfilamiento de clientes, y a los objetivos de inversión, perfil de riesgo y productos en los que puede invertir su clientela.

Promoción

La Oferta en México se promueve a través de reuniones denominadas "encuentros bursátiles" que se realizarán en algunas de las principales ciudades de México. Los "encuentros bursátiles" se celebran tanto con inversionistas institucionales, como con algunos inversionistas individuales, personas físicas y morales, y con las áreas de promoción de las casas de bolsa y de las instituciones financieras que participan en la Oferta en México. Adicionalmente, la Oferta en México se promueve a través de reuniones o conferencias telefónicas con posibles inversionistas en forma independiente. Para efectos de promoción de las Acciones, los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Subcolocadores han utilizado exclusivamente información que se incluye en el presente Prospecto.

Posturas

Los Intermediarios Colocadores Mexicanos y algunas de sus afiliadas en México y en el extranjero, mantienen y continuarán manteniendo relaciones de negocios con la Emisora y sus afiliadas, y periódicamente nos prestan servicios, principalmente financieros, a cambio de contraprestaciones en términos de mercado, a la Emisora y sus afiliadas (incluyendo las que recibirán por los servicios como intermediarios colocadores respecto de la Oferta en México). Los Intermediarios Colocadores, salvo Casa de Bolsa Banorte Ixe y Rabobank, consideran que no tienen conflicto de interés alguno con la Emisora o con los Accionistas Vendedores en relación con los servicios que prestan con motivo de la Oferta en México, sin embargo, es importante mencionar que una parte de los recursos netos que reciba la Emisora de la Oferta Global serán utilizados para el pago de un crédito sindicado otorgado por

Rabobank y Banorte. Véase la sección de "Factores de Riesgo — Riesgos Relacionados con la Oferta Global — Posible conflicto de interés derivado de que uno o más de los Intermediarios Colocadores forma parte del mismo grupo empresarial que un acreedor de la Emisora y éste recibirá parte de los recursos obtenidos de la Oferta Global."

Ninguno de los Intermediarios Colocadores Mexicanos colocó Acciones entre partes relacionadas a sí. La Emisora, los Accionistas Vendedores y los Intermediarios Colocadores Mexicanos no tienen conocimiento que personas morales mexicanas o personas físicas, en lo individual o en grupo, hayan presentado, cada una de ellas o en grupo, órdenes de compra de Acciones en la Oferta en México, por un monto que, en cada caso, podría ser mayor al 5% de la Oferta en México, los cuales podrán ser o no personas relacionadas (según el término se define en la LMV), o que alguno de los principales accionistas, funcionarios o miembros del Consejo de Administración de la Emisora hayan presentado dichas órdenes de compra. Ni la Emisora ni los Intermediarios Colocadores otorgarán preferencia alguna en la Oferta en México a las citadas personas, sino los considerarán como cualquier otro participante en la Oferta en México, por lo que cualquier persona que tenga la intención de adquirir Acciones, tendrá la posibilidad de participar en igualdad de condiciones. La Emisora, los Accionistas Vendedores y los Intermediarios Colocadores no pueden asegurar que dichas personas participarán en la Oferta en México, de participar, si recibirán el monto total de la postura presentada o si su participación tendrá algún impacto en el precio de las Acciones en la Oferta en México. En caso de que se lleven a cabo dichas adquisiciones y la Emisora, los Accionistas Vendedores o los Intermediarios Colocadores tengan conocimiento de las mismas, la situación que corresponda se dará a conocer una vez obtenido el resultado de la Oferta en México a través del formato para revelar el número de adquirentes en la Oferta en México y el grado de concentración de su tenencia previsto, de conformidad con lo dispuesto por la Circular de Emisoras. Durante el período de promoción, los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Subcolocadores promoverán la Oferta en México entre los inversionistas antes citados. Los Intermediarios Colocadores Mexicanos recibirán posturas de compra de Acciones por parte de sus clientes y de los demás Subcolocadores desde las 7:00 hrs. hasta las 15:00 hrs., hora de la ciudad de México, de la fecha de determinación del Precio de Colocación de las Acciones. Casa de Bolsa Banorte Ixe S.A. de C.V, Grupo Financiero Banorte, Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., y Grupo Financiero Credit Suisse (México) recibirán y concentrarán las posturas recibidas por Intermediarios Colocadores Mexicanos. La fecha de determinación del Precio de Colocación de las Acciones será el Día Hábil anterior a la Fecha del Registro en la BMV. El Precio de Colocación se dará a conocer vía electrónica, mediante el aviso de oferta pública que los Intermediarios Colocadores Mexicanos ingresen al sistema de EMISNET de la BMV, el Día Hábil anterior a la Fecha del Registro en la BMV.

Se recomienda a los inversionistas interesados en adquirir Acciones, consultar a la casa de bolsa por medio de la cual decidan presentar sus órdenes de compra respecto de la fecha y hora límite en la cual cada casa de bolsa recibirá dichas órdenes de su clientela y cualquier otro aspecto que consideren relevante relacionado con la Oferta en México. El Día Hábil anterior a la Fecha de la Oferta y una vez que se hayan determinado la demanda y la asignación de las Acciones objeto de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Mexicanos celebrarán un contrato de colocación de Acciones con la Emisora y los Accionistas Vendedores. A su vez, los Intermediarios Colocadores Mexicanos, celebrarán contratos de sindicación con los Subcolocadores.

Un Día Hábil anterior a la Fecha de Oferta, es decir, la fecha en que se determine el Precio de Colocación y se asignen las Acciones, los Intermediarios Colocadores en México publicarán un aviso preliminar en el sistema Emisnet de la BMV.

Asignación

El Día Hábil anterior a la Fecha de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Mexicanos asignarán las Acciones objeto de la Oferta en México (incluyendo un número de Acciones igual a las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación) al precio por Acción en la Oferta en México, a sus clientes y a los Subcolocadores, tomando en consideración lo siguiente: (i) el monto de demanda presentada por cada uno de los posibles participantes en la Oferta en México, (ii) los montos de demanda correspondientes a cada uno de los diferentes niveles de precios de las Acciones objeto de la Oferta en México, y (iii) las ofertas sujetas a números máximos y/o mínimos de Acciones y precios máximos respecto de las Acciones que los clientes propios o los Subcolocadores presenten a los Intermediarios Colocadores. Los Intermediarios Colocadores Mexicanos tienen la intención de dar preferencia en la asignación de las Acciones a aquellos clientes y Subcolocadores que hayan ofrecido los precios más altos por las Acciones. No obstante lo anterior, los criterios de asignación podrán variar una vez que se conozca la demanda total por las Acciones objeto de la Oferta en México y los precios a los que tal demanda se genere.

Todas las Acciones (incluyendo las Acciones objeto de las Opciones de Sobreasignación) se colocarán al mismo precio entre todos los participantes.

Las bases para determinar el Precio de Colocación de las Acciones incluyen, entre otras: en consideración, entre otros factores, la situación financiera y operativa de CULTIBA, el comportamiento del precio de cotización de las Acciones de CULTIBA en la BMV, la valuación aplicable a sociedades cuyas acciones coticen en la BMV y en otros mercados, que participen en el sector en el que CULTIBA desarrolla sus actividades, las expectativas del sector industrial en el que opera CULTIBA, y las condiciones generales de los mercados de capitales mexicano y extranjeros.

Contrato entre Sindicatos

A fin de coordinar sus actividades, los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Intermediarios Colocadores Internacionales celebrarán un contrato denominado contrato entre sindicatos que prevé, entre otras cosas, que desde la Fecha de la Oferta hasta la Fecha de Liquidación, dependiendo de la demanda que exista en los diferentes mercados, los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Intermediarios Colocadores Internacionales podrán celebrar operaciones de registro adicionales a efecto de distribuir adecuadamente las Acciones entre los diferentes sindicatos colocadores participantes en la Oferta Global, considerando la demanda que se presente en cada uno de dichos mercados. Por lo tanto, el número de Acciones efectivamente colocadas en cada uno de dichos mercados puede ser distinto del número de Acciones colocadas en México o colocadas en el extranjero inicialmente. La conclusión de la Oferta en México se encuentra condicionada a la conclusión de la Oferta Internacional y, a su vez, la conclusión de la Oferta Internacional se encuentra condicionada a la conclusión de la Oferta en México. De conformidad con el contrato entre sindicatos, como parte de la distribución de las Acciones, sujeto a ciertas excepciones, los Intermediarios Colocadores Mexicanos ofrecerán y venderán las Acciones únicamente a inversionistas domiciliados en México, y los Intermediarios Colocadores Internacionales ofrecerán y venderán las Acciones únicamente en los Estados Unidos de América y otros mercados distintos de México, sujeto a ciertas excepciones previstas en la legislación aplicable. Para tales efectos, se considera que una oferta o venta es realizada en un país, si la misma se hace a personas residentes en dicho país o a cualquier sociedad, asociación, fondo de pensiones fideicomiso u otra entidad (incluyendo cualquier asesor de inversiones que cuente con facultades discrecionales) cuya oficina involucrada en la compra se encuentre en dicho país. El contrato entre sindicatos contiene, además, disposiciones que regulan la forma en que los diferentes sindicatos colocadores coordinan sus esfuerzos.

Condiciones Suspensivas

El contrato de colocación que será suscrito por la Emisora, los Accionistas Vendedores y los Intermediarios Colocadores Mexicanos prevé que la eficacia de dicho contrato está sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones suspensivas, entre otras:

(1) que cada uno de los Intermediarios Colocadores Mexicanos haya recibido del secretario del Consejo de Administración de la Emisora, una constancia de que los miembros del Consejo de Administración de la Emisora, han recibido la información relativa al proceso de colocación y de las obligaciones derivadas del listado en la BMV, así como de la inscripción de las Acciones en el RNV que mantiene la CNBV y;

(2) que se hayan obtenido todas las autorizaciones necesarias en relación con la Oferta Global y las mismas estén en vigor.

Condiciones Resolutorias

El contrato de colocación que será suscrito por la Emisora, los Accionistas Vendedores y los Intermediarios Colocadores prevé que si durante el periodo comprendido entre la fecha de firma del contrato de colocación hasta la Fecha de Liquidación o la fecha de liquidación de las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, tuviere lugar alguno de los siguientes supuestos, entre otros, las obligaciones asumidas por los Intermediarios Colocadores Mexicanos se resolverán sin ninguna responsabilidad para los Intermediarios Colocadores Mexicanos a pagar el precio respectivo, como si dichas obligaciones no hubieren existido:

(1) que cada uno de los Intermediarios Colocadores Mexicanos haya recibido de los asesores legales independientes de la Emisora y de los Accionistas Vendedores en y a la Fecha de Liquidación, una opinión legal, en términos satisfactorios para dichos Intermediarios Colocadores Mexicanos;

(2) que cada uno de los Intermediarios Colocadores Mexicanos hayan recibido de los auditores externos de la Emisora, en términos satisfactorios para los Intermediarios Colocadores Mexicanos, una carta en la cual se haga constar la debida extracción y consistencia de la información financiera contenida en este Prospecto (conocida como *comfort letter*);

(3) (A) que la Emisora, o cualquiera de sus subsidiarias, según sea aplicable, a partir de la fecha de los últimos estados financieros dictaminados, hubieren sufrido una pérdida o interferencia adversa significativa respecto de su respectivo negocio que derive de cualquier evento, ya sea que esté o no asegurado, o de cualquier conflicto laboral o acción judicial o gubernamental, excepto si este se hubiere revelado en este Prospecto, o (B) que a partir de la fecha de este Prospecto, hubiere tenido lugar algún cambio adverso en el capital social o deuda de largo plazo de la Emisora o de cualquiera de sus subsidiarias, según sea aplicable, o cualquier cambio o circunstancia que afecte el curso ordinario de los negocios, administración, posición financiera, capital social o resultados de operación de la Emisora o de sus subsidiarias, excepto si éstos se hubieren revelado en este Prospecto, cuyo efecto, en cualesquiera de los casos descritos en los incisos (A) o (B) anteriores, a juicio razonable de cualquiera de los Intermediarios Colocadores, sea adverso y significativo, y no permita o haga recomendable proceder con la Oferta en México, en los términos y condiciones contemplados en este Prospecto o en el contrato de colocación;

(4) que tuviere lugar cualquiera de los siguientes eventos: (A) la suspensión o limitación significativa de la intermediación de valores en la BMV y/o en la Bolsa de Valores de Nueva York y/o en alguna bolsa de valores europea de importancia, (B) la suspensión o limitación significativa en la intermediación de los valores emitidos por la Emisora en la BMV, (C) la suspensión generalizada en las actividades bancarias en la ciudad de Nueva York o en la ciudad de México, por una autoridad competente, o la interrupción significativa en los servicios de banca comercial o liquidación de valores en los Estados Unidos, México o el continente europeo, (D) el inicio o incremento de hostilidades en las que participen los Estados Unidos o México, o una declaración de guerra o de emergencia nacional, por México o los Estados Unidos, o (E) que ocurra una crisis o cambio adverso y significativo en la situación política, financiera o económica, o en el tipo de cambio aplicable, o en la legislación en materia cambiaria en los Estados Unidos, México u otros países relevantes para la Oferta Global, si los eventos a los que hacen referencia los párrafos (D) o (E) anteriores, en opinión de los Intermediarios Colocadores, no permitieren o no hicieren recomendable, proceder con la Oferta en México o de conformidad con los términos y condiciones descritos en este Prospecto;

(5) si la inscripción de las Acciones en el RNV fuere cancelada por la CNBV o si el listado de las Acciones para su cotización en la BMV fuere cancelado por la BMV;

(6) si cualquiera de los Intermediarios Colocadores no pudiere colocar las Acciones como consecuencia de lo dispuesto por la legislación aplicable o por orden de una autoridad competente;

(7) si los Colocadores Internacionales dieren por terminado el Contrato de Colocación Internacional, sujeto a lo establecido en dicho en los términos del Contrato de Colocación Internacional;

(8) si la Emisora o los Accionistas Vendedores no pusieran a disposición de los Intermediaros Colocadores, los títulos que evidencien las Acciones materia de la Oferta en México, en la fecha y forma convenidas.

(9) en caso de concurso mercantil, quiebra o cualquier otro evento similar que afecte a la Emisora o a cualesquiera de sus subsidiarias;

Los Intermediarios Colocadores Mexicanos podrán dispensar o renunciar cualquiera de las condiciones anteriores sin que se pierda su derecho respecto de las mismas en adelante; el hecho de que los Intermediarios Colocadores Mexicanos renuncien a alguna condición, no significa que han renunciado a alguna otra. Los

Intermediarios Colocadores Mexicanos se reservan el derecho de dar por terminada la Oferta en México si se presenta cualquiera de las condiciones antes mencionadas, en cuyo caso, los Intermediarios Colocadores Mexicanos darán un aviso en este sentido, o bien respecto a la renuncia de dichas condiciones, a la Emisora y a los Accionistas Vendedores. En caso de terminación de la Oferta en México, las personas que participen en la misma no tendrán derecho alguno de reclamación en contra de los Intermediarios Colocadores Mexicanos, con motivo de dicha terminación. En caso de terminación de la Oferta en México porque se actualice cualquiera de las condiciones a las que se encuentra sujeta, se darán por terminadas también, en forma automática y sin necesidad de aviso alguno, las solicitudes y órdenes de compra de todos los participantes en la misma.

Sobreasignación

La Emisora, y no los Accionistas Vendedores, ha otorgado a los Intermediarios Colocadores Mexicanos una opción para adquirir hasta 9,613,777 Acciones opcionales y la Emisora ha entregado a los Intermediarios Colocadores Internacionales una opción para adquirir hasta 5,086,956 Acciones opcionales, las cuales representan, en conjunto, el 15% (quince por ciento) del monto total de las Acciones objeto de la Oferta Global, para cubrir las asignaciones en exceso, si las hubiere, en la Oferta Global por los Intermediarios Colocadores Mexicanos y los Intermediarios Colocadores Internacionales. La Opción de Sobreasignación en México y la Opción de Sobreasignación Internacional estarán vigentes durante un plazo de treinta (30) días contados a partir de la Fecha de la Oferta, en los términos abajo descritos, y podrán ejercerse en una sola ocasión, a un precio igual al Precio de Colocación, por los Intermediarios Colocadores Mexicanos en el caso de la Oferta en México (conforme a los términos aprobados por la CNBV y descritos más adelante), y por los Intermediarios Colocadores Internacionales en el caso de la Oferta Internacional; dicho ejercicio se hará de manera coordinada.

Credit Suisse, actuando por cuenta de los Intermediarios Colocadores Mexicanos, podrá llevar a cabo asignaciones en exceso para atender la demanda adicional de inversionistas de la Oferta en México, usando para ello Acciones que, en su caso, haya obtenido en préstamo de uno o varios accionistas de la Emisora conforme a las disposiciones aplicables.

En la Fecha de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Mexicanos colocarán la totalidad de las Acciones (incluyendo un número de Acciones igual al número de Acciones materia de la Opción de Sobreasignación en México), mismas que serán liquidadas a la Emisora (i) en la Fecha de Liquidación, respecto de las Acciones inicialmente colocadas, y (ii) respecto de las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en México, en su caso, que hubieren sido adquiridas como consecuencia del ejercicio de la Opción de Sobreasignación, en cualquier fecha que ocurra tres (3) Días Hábiles después de la fecha de ejercicio de dicha opción, que deberá ocurrir a más tardar treinta (30) días naturales contados a partir de la Fecha de la Oferta.

A más tardar treinta (30) días naturales después de la Fecha de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Mexicanos liquidarán el préstamo que se haya contratado conforme a la legislación aplicable para cubrir asignaciones en exceso respecto de la Oferta en México, para lo cual podrán ejercer la Opción de Sobreasignación.

Estabilización

Con el objeto de permitir al mercado absorber gradualmente el flujo de órdenes de venta de las Acciones que pudieran producirse con posterioridad a la Oferta Global, y para prevenir o retardar la disminución del precio de mercado de las Acciones, Credit Suisse, por cuenta de los Intermediarios Colocadores Mexicanos conforme a su criterio y bajo su responsabilidad exclusiva, podrá pero no estará obligado, a llevar a cabo operaciones de estabilización en la BMV, mediante posturas de compra durante el periodo de treinta (30) días contados a partir de la Fecha de la Oferta, conforme a la legislación aplicable. Las operaciones de estabilización se llevarán a cabo y conforme a lo previsto por la legislación mexicana. Cualquier pérdida o utilidad resultante de las actividades de estabilización como resultado de la Oferta en México correrán por cuenta y serán a cargo de los Intermediarios Colocadores Mexicanos y Credit Suisse actuará como agente coordinador respecto de actos u omisiones relacionados con el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México y las operaciones de estabilización en la BMV (incluyendo, sin limitar, la operación de préstamo de valores referida anteriormente).

En caso de iniciar operaciones de estabilización, Credit Suisse estará facultado para interrumpirlas en cualquier momento. En caso que los Intermediarios Colocadores Mexicanos realicen o no operaciones de estabilización, en su momento, lo harán del conocimiento tanto de la CNBV, como del público inversionista a

través de un comunicado enviado por medio del sistema electrónico de envío y difusión que la BMV señale para tales efectos.

Agente de Sobreasignación y Estabilización

Credit Suisse actuará como agente coordinador para todo lo relacionado con la Opción de Sobreasignación y las operaciones de estabilización, incluyendo sin limitación la celebración de los referidos préstamos de valores. Una vez que se ejerza o no la Opción de Sobreasignación en México, los Intermediarios Colocadores Mexicanos lo harán del conocimiento del público inversionista a través de un comunicado, enviado por medio del sistema electrónico de envío y difusión que la BMV señale para tales efectos, y de la CNBV.

Restricciones de venta de Acciones de ciertos Tenedores

Nosotros, los miembros de nuestro Consejo de Administración, los Accionistas Vendedores y los principales accionistas de la Emisora, han acordado abstenerse, sujeto a ciertas excepciones limitadas, durante un período de 180 días contados a partir de la Fecha de la Oferta, salvo con el consentimiento previo y por escrito de Intermediarios Colocadores, de ofrecer, emitir, vender o transmitir cualesquier valores representativos del capital social de la Emisora o cualesquier valores convertibles en o intercambiables por, o que representen el derecho de recibir acciones representativas del capital social de la Emisora.

GASTOS RELACIONADOS CON LA OFERTA GLOBAL

Los recursos netos que recibirá la Emisora de la porción primaria de la Oferta Global ascienden aproximadamente a Ps.2,480,920,093.23, sin considerar el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación y Ps.2,979,330,804.71 considerando que se ejercen en su totalidad de las Opciones de Sobreasignación, recursos que resultan después de descontar los siguientes gastos relacionados con la misma:

Los gastos inherentes a los actos jurídicos relacionados con la Oferta Global serán pagados por CULTIBA con recursos propios provenientes de la Oferta Global. La totalidad de los gastos estimados de la Oferta Global, ascienden aproximadamente a la cantidad de Ps.118,069,761.77 sin considerar el ejercicio de las Opciones de Sobreasignación más el correspondiente Impuesto al Valor Agregado en los casos que resulte aplicable:

	Cifras (Ps.)
Gastos de estudio y trámite ante CNBV*	Ps.15,708.00
Gastos de estudio y trámite ante BMV*	Ps.17,051.00
Gastos de actualización en el RNV*	Ps.341,393.00
Comisiones por Intermediación y Colocación*	Ps.86,868,713.62
Casa de Bolsa Banorte Ixe S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte	Ps.16,575,659.01
Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México) y Credit Suisse Securities (USA) LLC	Ps.39,141,508.19
Inversora Bursátil, S.A. de C.V. Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa	Ps.4,365,604.67
Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer	Ps.4,365,604.67
Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Inc.	Ps.12,801,227.46
JPMorgan Securities, LLC	Ps.8,731,209.35
Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank B.A o Rabobank International	Ps.887,900.26
Asesores legales	Ps.23,825,296.00
Galicia Abogados, S.C.	Ps.2,357,048.00
Ritch Mueller, S.C	Ps.2,357,048.00
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP	Ps.9,555,600.00
Simpson Thacher & Bartlett LLP	Ps.9,555,600.00
Auditores Externos*	Ps.2,500,000.00
Asesores Fiscales*	Ps.400,000.00

Impresión de documentos *	Ps.351,600.21
Publicaciones*	Ps.750,000.00
Gastos de promoción y encuentros bursátiles*	Ps.3,000,000.00

*Incluye IVA

La Compañía no recibirá recursos de la porción secundaria de la Oferta Global.

El total de gastos relacionados con la Oferta en México es de aproximadamente Ps.118,069,761.77 sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en México. El total de gastos relacionados con la Oferta Internacional es de aproximadamente Ps.134,184,705.29 sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación Internacional.

FORMADOR DE MERCADO

A la fecha de este Prospecto, no se contratarán los servicios de formador de mercado en relación con las acciones, lo que podría afectar la liquidez o el precio de nuestras acciones. Sin embargo, estamos considerando y tenemos la intención, en el futuro próximo, de utilizar los servicios de un formador de mercado, lo que oportunamente será informado al público inversionista.

NOMBRE DE LAS PERSONAS CON PARTICIPACIÓN RELEVANTE EN LA OFERTA GLOBAL

Las personas que se señalan a continuación, con el carácter que se indica, participaron en la asesoría y consultoría relacionada con el establecimiento de la Oferta descrita en el presente Prospecto:

Emisora Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.	Juan A. Cortina Gallardo Carlos Orozco Alatorre Aby Ortega González
Asesor Legal de la Emisora Suayfeta Consultores, S.C.	Lourdes Suayfeta S. Lilian Zayas F.
Asesor Legal de la Emisora respecto del presente Prospecto y para efectos de la opinión legal correspondiente Galicia Abogados, S.C.	José Visoso Lomelín Maurice Berkman Baksht
Intermediario Colocador en México Casa de Bolsa Banorte Ixe S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte	Miguel Brinkman de Alba Gerardo Ayala San Vicente
Intermediario Colocador en México Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México)	Luis Macías Gutiérrez-Moyano
Intermediario Colocador en México Inversora Bursátil, S.A. de C.V. Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa	Luis Humberto Frías Humphrey
Intermediario Colocador en México Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer	Ruy Halffter Marcet Luis Pablo Gerardo Bustamente Desdier
Asesor Legal de los Intermediarios Colocadores en México Ritch Mueller, S.C.	Luis A. Nicolau G.
Auditor Externo Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited).	Salvador Sánchez Barragán Marcelino Menéndez Jiménez
Asesor Fiscal Chévez, Ruíz, Zamarripa y Cia., S.C.	Carlos Enrique Naime Haddad

Ninguna de las personas mencionadas en esta sección, tiene interés económico alguno directo o indirecto sobre la Emisora.

Ningún accionista fundador participa en la administración de CULTIBA.

El señor Carlos G. Orozco Alatorre es la persona encargada de la relación con los inversionistas de CULTIBA y puede ser localizada en las oficinas de la Emisora ubicadas en la calle Monte Cáucaso 915, cuarto, piso, Colonia Lomas de Chapultepec, C.P. 11000, México, Distrito Federal y/o al teléfono (55) 52-01-19-00 y fax (55) 52-01-19-65, y/o al correo electrónico: cgorozco@gamsa.com.mx.

PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos, como delegados especiales del Consejo de Administración, manifestamos bajo protesta de decir verdad, que el presente Prospecto fue revisado por el Consejo de Administración, en base a la información que le fue presentada por directivos de la Emisora, y a su leal saber y entender refleja razonablemente la situación de la misma, estando de acuerdo con su contenido. Asimismo, manifestamos que el consejo no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información relevante que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Finalmente, los suscritos ratificamos la opinión rendida a la asamblea general de accionistas relativa al informe que el director general en términos de la Ley del Mercado de Valores presentó a dicha asamblea, la cual se incluye en el Prospecto y manifestamos que es la misma que se rindió ante la asamblea general de accionistas, de conformidad con dicho precepto legal.

Por: Francisco Hill Avendaño
Miembro del Consejo de Administración de
Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.

Por: Ildefonso Ochoa Martínez
Miembro del Consejo de Administración de
Organización Cultiba, S.A.B. de C.V.

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a Emisora, contenida en el presente Prospecto, la cual a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este folleto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Por: Juan Ignacio Gallardo Thurlow
Cargo: Director General

Por: Carlos Gabriel Orozco Alatorre
Cargo: Director de Administración y Finanzas

Por. Aby Ortega González
Cargo: Gerente Jurídico

Accionista Vendedor

_____
Juan Ignacio Gallardo Thurlow

Accionista Vendedor

_____

Gami Investments, Inc.
Por: Philip G. Tinkler
Cargo: Apoderado

Accionista Vendedor

_____
Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, División Fiduciaria, en su calidad de fiduciario del Fideicomiso No. 11004678
Por: Omar Pechir Espinosa de los Monteros
Cargo: Delegado Fiduciario

_____
Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, División Fiduciaria, en su calidad de fiduciario del Fideicomiso No. 11004678
Por: Jorge Gómez Moreno
Cargo: Delegado Fiduciario

Accionista Vendedor

_____

Luis Regordosa Valenciana

Accionista Vendedor

_____

Carlos Hernández Gil

Accionista Vendedor

_____
Marco Antonio Fábregas Hill

Accionista Vendedor

_____

James A. Badenoch Berger

Accionista Vendedor

_____
Jorge Mario Sánchez Devanny

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representante en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Su representada ha participado con la emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la sociedad, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el(los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

_____

Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V.,
Grupo Financiero Banorte
Por: Miguel Brinkman de Alba
Cargo: Apoderado

_____

Casa de Bolsa Banorte Ixe, S.A. de C.V.,
Grupo Financiero Banorte
Por: Gerardo Ayala San Vicente
Cargo: Apoderado

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representante en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Su representada ha participado con la emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la sociedad, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el(los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

_____

Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V.,
Grupo Financiero Credit Suisse (México)
Por: Luis Macías Gutiérrez-Moyano
Cargo: Apoderado

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representante en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Su representada ha participado con la emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la sociedad, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el(los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

_____

Inversora Bursátil, S.A. de C.V. Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa
Por: Luis Humberto Frías Humphrey
Cargo: Apoderado

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representante en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Su representada ha participado con la emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la sociedad, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el(los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

_____

Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer
Por: Ruy Halffter Marcet
Cargo: Apoderado

_____

Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer
Por: Luis Pablo Gerardo Bustamente Desdier
Cargo: Apoderado

Los suscritos manifestamos, bajo protesta de decir verdad, que respecto de (i) los estados financieros consolidados de Organización Cultiba, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (la Emisora) al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009 y por los años que terminaron en esas fechas, que contiene el presente Prospecto, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, (ii) los estados financieros consolidados condensados intermedios no auditados al 30 de septiembre de 2012 y 2011 y por los periodos de nueve y tres meses que terminaron en esas fechas, que contiene el presente Prospecto, fueron objeto de una revisión de acuerdo con la norma internacional sobre compromisos de revisión 2410, *Revisión de Informes Financieros Intermedios Realizada por el Auditor Independiente de la Entidad*, y (iii) las compilaciones de los ajustes proforma a la información financiera no ajustada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2011 y el periodo de nueve meses que terminó el 30 de septiembre de 2011, que contiene el presente Prospecto, fueron sujetas a un compromiso de atestiguamiento de acuerdo con la norma internacional sobre compromisos de atestiguamiento 3420, *Compromisos de atestiguamiento para opinar sobre la compilación de información financiera proforma incluida en un prospecto*.

Asimismo, manifestamos que hemos leído el presente Prospecto y, basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de realizado para dictaminar, revisar o atestiguar sobre la información financiera antes mencionada, respectivamente, no tenemos conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información financiera que se incluye y cuya fuente provenga de la información financiera señalada en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este Prospecto, o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, los suscritos no fuimos contratados para realizar, y no realizamos, procedimientos adicionales con el objeto de expresar una opinión respecto de la demás información contenida en el Prospecto que no provenga de la información financiera antes mencionada.

_____

Por: C.P.C. Marcelino Menéndez Jiménez
Auditor Externo
Socio de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

_____

Por: L.C.P. Emilio Sebastián Gutiérrez Borbolla
Apoderado Legal
Socio de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que a su leal saber y entender, la emisión y colocación de los valores cumple con las leyes y demás disposiciones legales aplicables. Asimismo, manifiesta que no tiene conocimiento de información jurídica relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

_____

Galicia Abogados, S.C.
Por: José Visoso Lomelín
Socio

ANEXO A

ORGANIZACIÓN CULTIBA, S.A.B. de C.V.:

30 de septiembre de 2012 y 2011

Balances Generales Consolidados .....

Estados Consolidados de Resultados.....

Estados Consolidados de Cambios en el Capital Contable .....

Estados Consolidados de Flujo de Efectivo .....

Estados Consolidados de Cambios en la Posición Financiera .....

Notas a los Estados Financieros Consolidados .....

31 de diciembre de 2011, 2009 y 2010

Reporte de Auditoría.....

Balances Generales Consolidados .....

Estados Consolidados de Resultados.....

Estados Consolidados de Cambios en el Capital Contable .....

Estados Consolidados de Flujo de Efectivo .....

Notas a los Estados Financieros Consolidados .....

ANEXO B

INFORMES DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y PRÁCTICAS SOCIETARIAS

ANEXO C

OPINIÓN LEGAL

ANEXO D

TÍTULO QUE AMPARA LA EMISIÓN

ANEXO E

DIFERENCIAS ENTRE NIFS E IFRS

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), estableció el requerimiento a las emisoras que divulgan su información financiera al público a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) para que a partir del año 2012 lo hagan con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés, en adelante IFRS o IAS) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés).

Por lo tanto, los estados financieros consolidados que emitirá la Compañía por el año que terminará el 31 de diciembre de 2012 serán los primeros estados financieros anuales que se preparen bajo IFRS. La fecha de transición es el 1° de enero de 2011 y el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2011 será el período comparativo comprendido por la norma de adopción IFRS 1, Adopción Inicial de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS 1). Consecuentemente, Los estados financieros por el año terminado el 31 de diciembre de 2011 fueron los últimos preparados de acuerdo a las NIF.

En relación con la adopción de IFRS en los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados condensados intermedios no auditados al 30 de septiembre de 2012 y por los periodos de tres y nueve meses que terminaron el 30 de septiembre de 2012 y 2011, han sido preparados conforme a la IAS 34, Información financiera intermedia.

En la preparación de los estados financieros consolidados intermedios al 30 de septiembre de 2012, la administración de la Compañía ha modificado ciertos métodos de aplicación contable y de valuación aplicados en las normas contables de los estados financieros consolidados de conformidad con NIF para cumplir con IFRS. Las cifras comparativas correspondientes a 2011 fueron reformuladas para reflejar estos ajustes.

IFRS 1 permite ciertas excepciones en la aplicación de algunas reglas a los periodos anteriores, con el objeto de asistir a las entidades en el proceso de transición. La Compañía ha aplicado las excepciones obligatorias de primera adopción, como se describe a continuación:

- ***Cálculo de estimaciones*** – Las estimaciones a la fecha de transición son consistentes con las estimaciones a esa misma fecha bajo las NIF, a menos que existiera evidencia de error en dichas estimaciones.

- ***Contabilidad de coberturas*** – Se aplicará la contabilidad de coberturas solamente si la relación de cobertura cumple con los criterios establecidos en IFRS a la fecha de transición.

- ***Participaciones no controladoras*** – Se aplicarán en forma prospectiva ciertos requerimientos de reconocimiento y presentación relacionados a participaciones no controladoras, a partir de la fecha de transición.

La Compañía estima que la excepción obligatoria de "Baja y transferencia de activos y pasivos financieros" no tendrá efecto alguno en sus estados financieros a la fecha de transición a IFRS.

La Compañía ha elegido las siguientes exenciones opcionales a la aplicación retrospectiva de IFRS como sigue:

- ***Combinaciones de negocios*** – Se aplicará la exención de combinaciones de negocios. Por lo tanto, no se han reformulado combinaciones de negocios que ocurrieron antes de la fecha de transición.

- ***Transacciones de pagos basados en acciones –*** Se aplicará la exención de pagos basados en acciones. Por lo tanto, no se aplicará IFRS a aquellas opciones (liquidadas con instrumentos de capital) que fueron otorgadas con anterioridad al 7 de noviembre de 2002 y/o con posterioridad a dicha fecha y adjudicadas antes de la fecha de transición.

- ***Costo asumido*** – Se aplicará la exención de costo asumido para ciertos rubros de inmuebles, maquinaria y equipo. Por lo tanto, se ha elegido utilizar el monto revaluado bajo NIF a la fecha de transición como su costo asumido y en el caso de maquinaria y equipo de transporte la Compañía optó por valuarlos al costo histórico bajo IFRS.

A continuación se resumen las principales diferencias que la Compañía identificó en su transición de las NIF a IFRS a la fecha de estos estados financieros consolidados condensados intermedios:

- ***Efectos de la inflación*** **–** Conforme a IFRS, los efectos inflacionarios se reconocen en los estados financieros cuando la economía de la moneda utilizada por la Compañía califica como hiperinflacionaria. La economía mexicana dejó de ser hiperinflacionaria a partir de 1999 y, en consecuencia, los efectos inflacionarios que fueron reconocidos por la Compañía hasta el 31 de diciembre de 2007 bajo NIF se revierten a la fecha de transición .

- ***Beneficios a empleados*** **–** Conforme a IFRS, las provisiones por indemnizaciones por terminación laboral se reconocen hasta el momento que la Compañía tenga un compromiso demostrable para terminar la relación con el empleado o haya realizado una oferta para alentar el retiro voluntario; por lo tanto, se elimina el pasivo reconocido bajo NIF. Adicionalmente, las provisiones por retiro se recalcularon para reconocer en el periodo correspondiente el costo de los servicios pasados; por lo tanto, se reconoce un pasivo adicional bajo NIF. Asimismo, IFRS no permite el reconocimiento de activos o pasivos diferidos por la PTU, por lo tanto, se elimina el pasivo reconocido bajo NIF.

- ***Impuesto a la utilidad diferido*** **–** Conforme a IFRS, se recalculó el impuesto a la utilidad diferido con los valores contables ajustados de los activos y pasivos según IFRS, además de no calcular impuesto diferido a ciertas diferencias temporales que resultan del reconocimiento inicial de un activo o pasivo; adicionalmente, para IFRS, la Compañía calcula su impuesto a la utilidad diferido conforme al método híbrido, en lugar de reconocer el impuesto diferido atribuible a la entidad económica como lo requieren las NIF, lo que resultó que por algunas subsidiarias se determinara con base en ISR y para otras con base en IETU.

- ***Valor razonable de adquisiciones de negocios*** **–** Conforme a IFRS, para poder ser reconocidos al aplicar el método de compra, los activos identificables y los pasivos asumidos deben caer en la definición de activos y pasivos del Marco Conceptual de las IFRS a la fecha de adquisición y deben ser valuados a su valor razonable, con excepción de los pasivos contingentes, los cuales se reconocen si se trata de una obligación presente que surge de hechos pasados y su valor razonable puede valuarse confiablemente, aunque no sea probable una salida de recursos para liquidar dicha contingencia. Adicionalmente, bajo IFRS, el exceso del valor neto de los activos identificables sobre la suma del valor razonable de la contraprestación pagada, de la participación no controladora y de cualquier participación previa en la entidad adquirida, resulta en una ganancia por compra a precio de ganga. Cuando esta ganancia subsiste después de efectuar una revisión de los conceptos que se adquieren y de su valuación conforme a IFRS, la entidad adquirente reconoce una ganancia en resultados en la fecha de adquisición. Asimismo, el impuesto diferido debe determinarse considerando los valores de activos y pasivos determinados conforme a los procedimientos antes descritos, sin incluir el crédito mercantil. Conforme a NIF, los pasivos contingentes no se reconocen y la ganancia por compra a precio de ganga se disminuye del valor de los activos no monetarios no circulantes. Si después de reducir a cero el valor de dichos activos aún persiste un remanente de la ganancia mencionada, hasta entonces se reconocerá dicha ganancia en resultados.

- ***Otras diferencias en presentación y revelaciones en los estados financieros*** **–** Generalmente, los requisitos de revelación de IFRS son más amplios que los de NIF, lo cual puede resultar en mayores revelaciones respecto de las políticas contables, juicios y estimaciones significativos, instrumentos financieros y administración de riesgos, entre otros. Además, pueden existir diferencias en presentación, por ejemplo, IFRS requiere la presentación de un estado de utilidad (pérdida) integral que no se requiere bajo NIF.

La siguiente tabla representa la conciliación entre el capital contable reportado de acuerdo a las NIF e IFRS:

	31 de diciembre de 2011	30 de septiembre de 2011	1 de enero de 2011
Capital contable de acuerdo con NIF	$ 15,299,193	$ 15,725,413	$ 3,530,390
Costo histórico bajo IFRS en inmuebles, maquinaria y equipo	(176,117)	(163,971)	(190,559)
Efectos de la inflación	(79,280)	(83,822)	(79,280)
Beneficios a empleados	160,950	127,727	142,900
Impuestos diferidos	20,560	26,885	30,309
Valor razonable de adquisiciones de negocios	(30,435)	(27,159)	
Capital contable de acuerdo con IFRS	$ 15,194,871	$ 15,605,073	$ 3,433,760

La siguiente tabla representa la conciliación entre la utilidad (pérdida) integral para los periodos de nueve y tres meses que terminaron el 30 de septiembre de 2011 y el año que terminó el 31 de diciembre de 2011, respectivamente, reportada de acuerdo con NIF e IFRS:

	30 de septiembre de 2011		
	Periodo de nueve meses	Periodo de tres meses	31 de diciembre de 2011
Total utilidad (pérdida) integral del periodo de acuerdo a NIF	$ (149,629)	$ (225,541)	$ (557,358)
Costo histórico bajo IFRS en inmuebles, maquinaria y equipo	26,587	8,940	14,442
Beneficios a empleados	(15,173)	(3,564)	18,050
Impuestos diferidos	(3,423)	(1,613)	(9,749)
Valor razonable de combinaciones de negocios	(13,209)	63,146	(30,435)
Total utilidad (pérdida) integral del periodo de acuerdo a IFRS	$ (154,848)	$ (158,632)	$ (565,050)