

ejecución



ganadora

fotografía



10 ejecución de mercado

2 datos financieros



26 sección financiera



12 ejecución

de éxito

la experiencia perfecta de un consumidor
en cada punto de venta



n d-

14 ejecución de producto



16 ejecución de nuestro personal

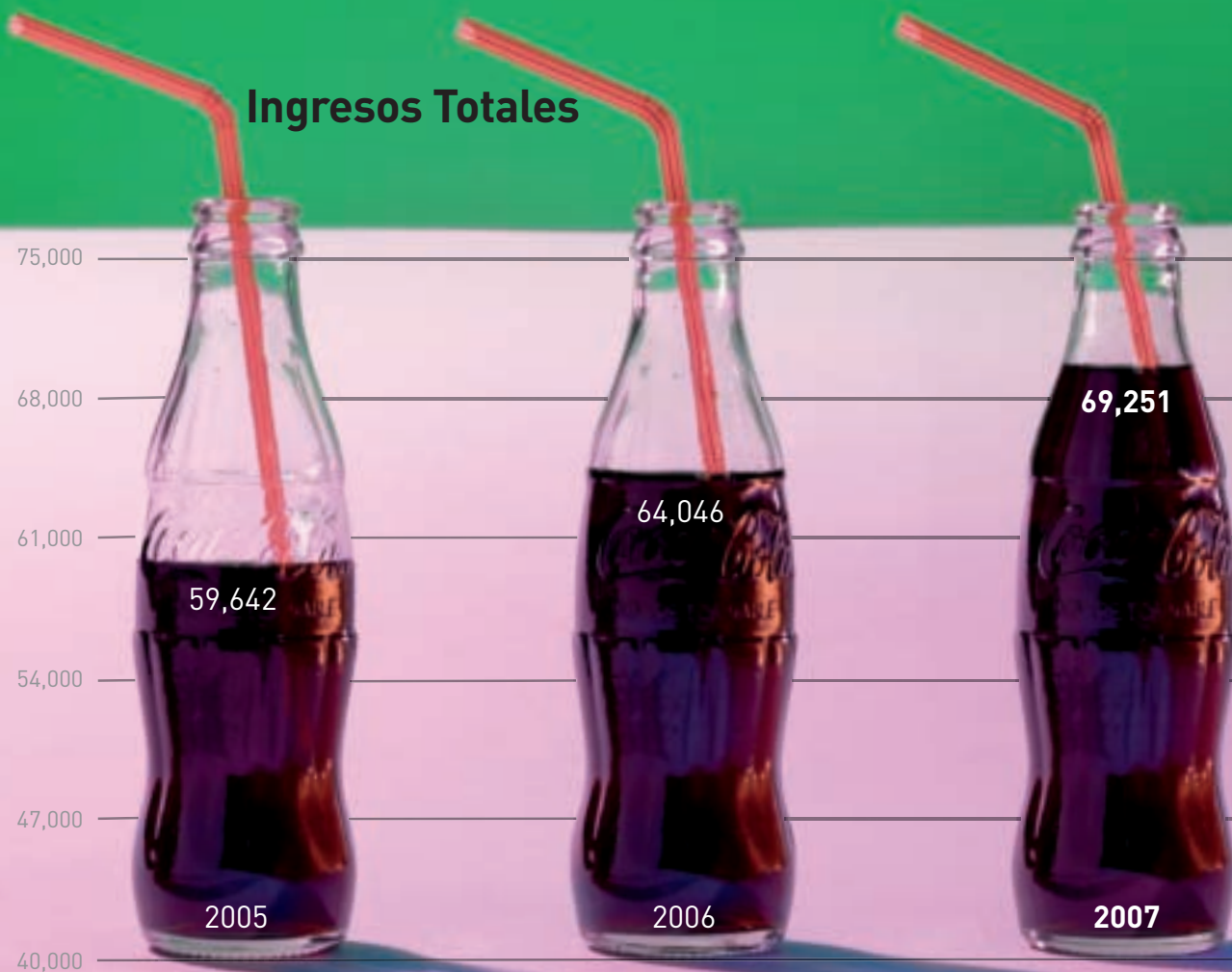
información financiera **relevante**

Millones de Pesos Mexicanos constantes y U.S. Dólares al 31 de Diciembre de 2007
(excepto la información de volumen de ventas y por acción)

	U.S.\$	2007 ⁽¹⁾	[Ps.]	2007	[Ps.]	2006	% Cambio
Volumen de Ventas (MCU)				2,120.8		1,998.1	6.1%
Ingresos Totales		6,344		69,251		64,046	8.1%
Utilidad Operativa		1,049		11,447		10,251	11.7%
Utilidad Neta Mayoritaria		633		6,908		5,292	30.5%
Activos Totales		7,986		87,178		80,427	8.4%
Deuda Largo Plazo y Documentos por pagar		1,292		14,102		16,799	-16.1%
Capital Contable		4,501		49,140		42,980	14.3%
Inversión en Activo Fijo		337		3,682		2,863	28.6%
Valor de Libros de la Acción ⁽²⁾		2.44		26.61		23.27	14.4%
Utilidad Neta Mayoritaria por Acción ⁽²⁾		0.34		3.74		2.86	30.5%

(1) Las cantidades en pesos mexicanos han sido convertidas a U.S. dólares utilizando el tipo de cambio de compra al mediodía según lo publicado por la Reserva Federal del Banco Nueva York el 31 de Diciembre de 2007, el cual fue de Ps. 10.9169 por cada \$1.00.

(2) Calculado con base a 1,846.5 millones de acciones en circulación (184.7 millones de ADRs).





Presencia de Coca-Cola FEMSA

9 países con más de
183 millones de habitantes
atendidos a través de
79 marcas con un total de
1,190 SKUs



fotografía de éxito



MÉXICO. Nuestro mayor generador de flujo de efectivo, con el consumo per capita más alto entre nuestros territorios.



CENTROAMÉRICA. Región integrada por Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, caracterizada por su potencial de crecimiento y la diversidad de sus mercados.



COLOMBIA. Una de nuestras historias de éxito en multi-segmentación, donde a pesar de un bajo consumo per capita, hemos impulsado el crecimiento y la rentabilidad de la industria en los últimos años.



VENEZUELA. Un mercado en donde nuestra estrategia de racionalización de SKUs combinada con iniciativas de reducción de costos, nos han permitido recuperar la rentabilidad.



BRASIL. La operación con el desempeño más consistente, aportando una parte importante del crecimiento de los últimos años.



ARGENTINA. La implementación de nuestras estrategias de multi-segmentación nos han llevado a capturar los beneficios de un mercado altamente urbanizado.



2

nuestros accionistas

30%

crecimiento

utilidad neta mayoritaria

Nuestra meta es crear la experiencia perfecta para cada consumidor en todos los puntos de venta; esa es nuestra fotografía de éxito. Llevar a cabo esa ambición depende considerablemente de nuestra ejecución ganadora – hacer de forma extraordinaria las cosas ordinarias, todos y cada uno de los días.

EJECUCIÓN

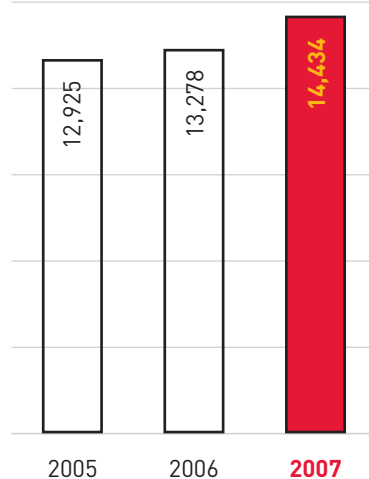
Nuestra habilidad para ejecutar y alcanzar nuestra fotografía de éxito esperada, encuentra su fundamento en la segmentación de nuestros mercados. Entendemos que ninguno de nuestros consumidores, detallistas, o competidores son similares, por lo que implementamos segmentación tomando en cuenta estas diferencias. El desempeño sobresaliente de nuestro crecimiento de Ventas y EBITDA es una demostración de nuestra habilidad para ejecutar exitosamente en el mercado. Nuestras Ventas y EBITDA han crecido a una tasa anual compuesta de más de 18 por ciento durante los últimos 10 años.

En México, Brasil, Colombia y Argentina, empleamos una sofisticada estrategia de multi-segmentación. Esta estrategia está enfocada a segmentar a nuestros clientes de acuerdo a niveles socio-económicos, ocasiones de consumo e intensidad competitiva, lo cual nos permite diseñar una propuesta adecuada de valor para cada uno de nuestros detallistas. Desarrollamos e implementamos propuestas de valor diferenciadas —programas altamente estructurados con variaciones desde servicio especializado hasta iniciativas de lealtad

y promociones conjuntas—para que cada detallista apoye su ejecución en nuestras estrategias comerciales hechas a la medida. Lo anterior está ejemplificado por nuestro exitoso lanzamiento de *Coca Cola Zero*, nada está hecho al azar desde el posicionamiento del producto hasta la publicidad, y el diseño para los materiales colocados en el punto de venta. De esta manera trabajamos para proveer a nuestros consumidores el producto deseado, en el lugar correcto, en el empaque apropiado y en el punto de venta adecuado durante su día.

Para adaptarnos a las condiciones de cada mercado y los diferentes requerimientos de cada cliente, continuamente desarrollamos alternativas más eficientes para atender a nuestros miles de detallistas. Ejecutamos alternativas diferenciadas para servir al mercado acordes con las dinámicas y a las necesidades de cada cliente, desde nuestro sistema de pre-venta⁽¹⁾ y ventas convencionales⁽²⁾ con dispositivos portátiles, hasta una combinación de rutas mixtas y servicios especializados de reparto. Por ejemplo, en el sureste de México, implementamos un sistema híbrido de ventas y distribución que ha incrementado considerablemente la eficiencia en nuestras rutas.

Generación de Flujo Operativo (mm de pesos constantes)



Flujo Operativo = utilidad de operación + cargos virtuales

12.2

millones de
transacciones diarias
bajo la plataforma de SAP



Atendemos clientes medianos y grandes a través de nuestro sistema de pre-venta, y cuando el camión entrega a estos consumidores, atiende al mismo tiempo a pequeños detallistas por medio de nuestro modelo de ventas convencional.

Una clave para nuestra estrategia de ejecución es nuestro avanzado sistema de inteligencia de mercado. A través de múltiples herramientas de medición de información especializada, como nuestro sistema que mide que la ejecución diaria se haga correctamente (RED), recolectamos y analizamos datos para que nuestra gente tome decisiones bien informadas y le de así seguimiento al desempeño de estrategias determinadas. Nuestra base de datos consolidada es una de las más grandes del mundo, procesando 12.2 millones de transacciones diarias bajo la plataforma de SAP.

RELACIONES

Para nuestra organización, nada de esto es posible sin el equipo de gente adecuado. Un equipo multi-cultural de más de 58,000 empleados entrenados y motivados,

quienes se encuentran estratégicamente alineados y enfocados para realizar una ejecución disciplinada, compartiendo la pasión por lo que hacen.

Nuestro desempeño se fortalece con nuestra estrecha relación de trabajo con The Coca-Cola Company. La importancia de esta relación se ejemplifica con el anuncio de dos transacciones recientes, nuestra adquisición conjunta de Jugos del Valle y el acuerdo para adquirir la franquicia de REMIL, operada por The Coca-Cola Company en Brasil. Más allá de las sinergias potenciales, la adquisición conjunta de Jugos del Valle representa un avance en nuestra estrategia de multi-categorías y nos lleva a ser el mayor productor de bebidas no carbonatadas en la región; incrementando considerablemente nuestra posición en el segmento subdesarrollado y de rápido crecimiento de bebidas preparadas a base de jugo en Latinoamérica. El territorio de la franquicia de REMIL en el estado de Minas Gerais, incluye la tercera ciudad más grande de Brasil, Belo Horizonte, e incrementará nuestro tamaño en más

adquisiciones ganadoras:

- **Jugos del Valle.** Excelente plataforma para desarrollar en nuestros territorios la categoría de no carbonatados
- **REMIL.** Incrementará el tamaño de nuestras operaciones en Brasil en más de un 30%

¹ El sistema de pre-venta separa las funciones de venta y entrega, permitiendo vender el producto antes de la entrega. Las unidades de transporte son cargadas con la combinación de productos que los clientes han ordenado previamente.

² El empleado a cargo de la entrega vende el producto directamente del inventario de los camiones de reparto.

³ Cálculo de familia promedio de cinco miembros.

En Brasil, desarrollamos en conjunto con autoridades del gobierno, nuestro “Programa de Educación en el Trabajo”, orientado a promover la educación entre adultos jóvenes de muy bajo nivel socio-económico y sin oportunidades de recibir capacitación a nivel profesional, **benefició a un grupo de 637** personas entusiastas para que se integrasen al mercado laboral, aprovechando los beneficios de este programa único en su tipo.

de una tercera parte en uno de los más dinámicos y crecientes mercados de bebidas, permitiéndonos reforzar nuestra estrategia de expansión en nuevas categorías.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Por encima de nuestra ejecución ganadora, estamos comprometidos en nuestro rol de ser un buen ciudadano empresarial. Trabajamos de cerca con nuestras comunidades en iniciativas que se ajusten a sus necesidades locales. Estas incluyen apoyos a comunidades de bajos ingresos en Brasil, Colombia y Centroamérica. Por ejemplo, nuestra participación en el programa “10,000 Sonrisas” en conjunto con The Coca-Cola Company y The America Nicaraguan Foundation, que proporciona una comida cada día del año escolar a estudiantes de bajos ingresos. En Noviembre de 2007, cuando el estado Mexicano de Tabasco fue afectado por grandes inundaciones, ejecutamos planes de acción para ayudar a la comunidad, entregando comida, atención médica, y 58,300 cajas físicas de agua embotellada y refrescos. Estas iniciativas ejemplifican nuestro firme compromiso con las comunidades, clientes y consumidores que atendemos. Adicionalmente, nuestros programas de reciclado,

administración y manejo del agua, y de conservación de energía, demuestran nuestro compromiso con el medio ambiente, capturando al mismo tiempo importantes ahorros para nuestra compañía. En 2007, nuestra planta de reciclado de PET en Toluca, México, recicló el equivalente a 195 millones de botellas, o aproximadamente 20 millones de cajas unidad. Durante los últimos dos años, nuestras iniciativas para el manejo del agua nos han permitido ahorrar más de 2.5 millones de metros cúbicos de agua, cantidad suficiente para atender las necesidades de 7,000 familias⁽³⁾ durante un año. Y, a través de nuestros programas de conservación de energía, ahorramos suficiente energía como para atender el consumo anual promedio de más de 27,000 familias.

RESULTADOS

Los resultados sobresalientes de nuestra compañía reflejan ampliamente nuestra habilidad para expandir el portafolio de productos y nuestra ejecución disciplinada, a pesar del entorno adverso en el costo de materias primas que se presentó este año.

José Antonio Fernández Carbajal

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

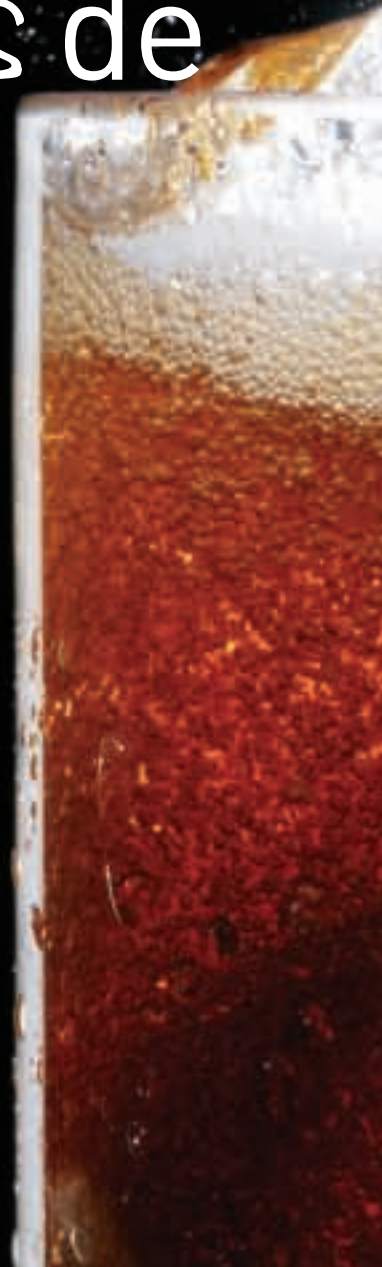
Nuestro volumen total de ventas creció más de 6 por ciento, a 2,121 millones de cajas unidad, en comparación a 2006. Nuestros ingresos consolidados se elevaron más de 8 por ciento a Ps. 69,251 millones. Nuestra utilidad de operación consolidada mostró un crecimiento de doble dígito de casi 12 por ciento a Ps. 11,447 millones. Y nuestra utilidad neta mayoritaria creció más de 30 por ciento a Ps. 6,908 millones, equivalente a una utilidad por acción de Ps. 3.74. También, hemos reducido exitosamente nuestra deuda neta por aproximadamente US\$ 1,400 millones, desde la adquisición de Panamco, en mayo de 2003—una reducción promedio mensual de \$25 millones de dólares—lo cual demuestra nuestra fuerte generación de flujo libre de efectivo.

Concluyendo, nos gustaría expresar el profundo aprecio que sentimos por el continuo apoyo y confianza que depositan en nosotros. Inspirados por nuestra ejecución ejemplar, tenemos la visión de continuar trabajando para mostrar un consistente desempeño de resultados para ustedes.

Carlos Salazar Lomelín

PRESIDENTE EJECUTIVO

hacer cosas ordinarias de





forma *extraordinaria*

ejecución de mercado



11%

crecimiento
de ventas en Brasil 2007



**Aquarius fresh
lanzamiento en 2007**

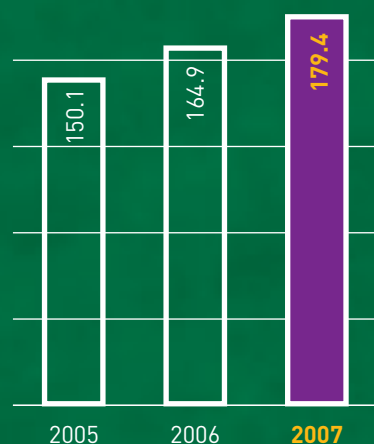
De 2006 a 2007, implementamos y refinamos nuestra multi-segmentación, modificando nuestras estrategias de producto, precio y empaque para adecuarlas a los diferentes nichos de mercado. Desarrollamos un portafolio total de bebidas para nuestros detallistas y consumidores—incluyendo refrescos, bebidas no carbonatadas, jugos y cerveza.

ganadora



La implementación efectiva de la estrategia de multi-segmentación en nuestras operaciones de Argentina, jugó un rol determinante en el crecimiento de doble dígito en las ventas de este año. Por medio de iniciativas de administración de precios, fue que pudimos ofrecer una mejor propuesta de valor a nuestros clientes y consumidores en el punto de venta con resultados favorables

Argentina
volumen de ventas
(mm cajas de unidad)



Aún la mejor estrategia sería irrelevante si no se cuenta con la habilidad para adaptarla y ejecutarla en nuestros mercados. La evolución de nuestras operaciones en Brasil ejemplifica la habilidad que tiene nuestra organización para ejecutar de forma apropiada. Hoy, estas operaciones representan el 14 por ciento del volumen total, 16 por ciento de nuestros ingresos consolidados y 14 por ciento de nuestro EBITDA, comparado con 12 por ciento, 8 por ciento, y 2 por ciento, respectivamente, contra el 2003⁴ —el año que tomamos control de estos territorios. Así que, ¿cómo conseguimos estos resultados?

De 2003 a 2005, nos enfocamos en redireccionar, fortalecer y crecer nuestras operaciones de Brasil. Entre otros logros, implantamos exitosamente un nuevo modelo de negocio; desarrollamos y aprovechamos nuestro conocimiento del mercado en ciudades altamente pobladas con mercados fragmentados; incrementamos nuestra venta directa a detallistas y expandimos nuestro portafolio.

Como resultado de la evolución de las dinámicas en esta región, nos consideramos preparados para la expansión geográfica y de nuevas categorías. Esto se ve reforzado por nuestro reciente acuerdo con The Coca-Cola Company para adquirir su franquicia en Minas Gerais, lo que incrementará nuestra posición en el mercado creciente de Brasil en más de una tercera parte.

⁴ Volúmenes incluyen 12 meses de las operaciones existentes de Coca-Cola FEMSA y las operaciones adquiridas de Panamco. Ingresos y EBITDA incluyen 12 meses de las operaciones existentes de Coca-Cola FEMSA y 9 meses de las operaciones adquiridas de Panamco.

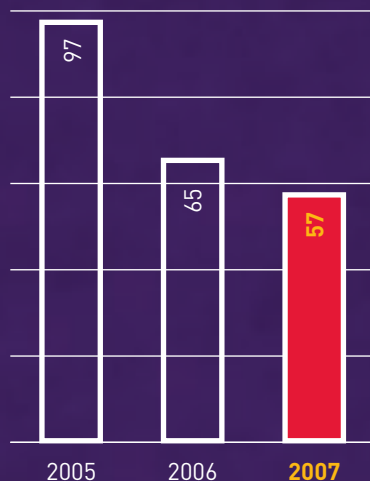
ejecución de mercado



Cuando adquirimos las operaciones de Colombia en 2003, detectamos un enorme potencial de crecimiento en una organización extremadamente descentralizada, que además, adolecía de innovación y de un adecuado plan estratégico en un mercado sin crecimiento. A través de la implementación de una clara estrategia de ejecución a cinco años, hemos tenido la oportunidad de dar la vuelta a estas operaciones y convertirlas en una dinámica e importante parte de nuestro negocio a nivel consolidado.

En el primer año, racionalizamos nuestro sistema operativo—pasando de 17 unidades de producción en 2003, a seis hoy en día—dedicando particular atención a las relaciones con nuestros empleados. En el segundo año, revigorizamos la marca *Coca-Cola* e introdujimos un modelo de segmentación muy básico. En el tercer año, lanzamos exitosamente *Crush* multi-sabores en una presentación retornable. Al mismo tiempo, mantuvimos el crecimiento de la marca *Coca-Cola* al reconectarnos con una creciente base de consumidores jóvenes.

Reducción de SKU
(2005 a 2007)



En Venezuela, la estrategia de racionalización de SKUs, el rediseño del portafolio y las mejoras a través de la cadena de valor, produjeron resultados favorables este año. A pesar de la escasez y los altos costos de las materias primas, continuamos abasteciendo al mercado con mayores volúmenes de nuestros principales productos.

En 2006, segmentamos Colombia en tres regiones—o las “tres Colombias”—diseñando e implementando estrategias comerciales basadas en cada nivel socio-económico y perfil poblacional para cada región. Este año, tomamos ventaja de nuestra escala para alcanzar apalancamiento operativo y mejorar nuestra rentabilidad. Colombia es ahora uno de nuestros mercados en constante expansión, obteniendo crecimientos de doble dígito en utilidad de operación por un periodo de dos años. Su posición competitiva nos permitirá hacer crecer la industria en este país, preparándonos para sostener y expandir nuestra generación de flujo de efectivo en el futuro.

ganadora

13%
de refrescos
en Colombia



Crush multi-sabor

lanzamos exitosamente *Crush* multi-sabores en una presentación retornable. Este lanzamiento fortaleció nuestra posición competitiva, al desarrollar una marca con cobertura nacional, y permitió apalancarnos en nuestros recursos de mercadotecnia, activos de embotellado y cajas para botellas, al utilizar el mismo empaque retornable para los diferentes sabores de *Crush*—reduciendo nuestros costos e impulsando la demanda en la categoría de refrescos de sabores.



ejecución de producto



3.0

**millones de
cajas unidad**

**vendidas en el trimestre
de su lanzamiento en Brasil**



Coca-Cola Zero

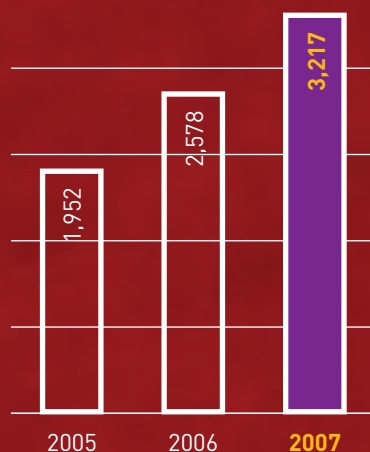
En Brasil, también introdujimos múltiples presentaciones de *Coca-Cola Zero*, incluyendo un nuevo diseño de botella de 400-mililitros que se ajusta mejor a la mano de los consumidores, complementando nuestros diseños tradicionales de botellas.

ganadora



Adquirida en 2005, *Hi-C*, una marca de bebidas preparadas a base de jugos y tes, había sido producida y distribuida en Costa Rica, así como en Panamá, Nicaragua y Guatemala. Bajo nuestra administración, los volúmenes de *Hi-C* han crecido más de 20 por ciento anualmente. El secreto de nuestro éxito ha sido nuestro enfoque en lo básico: manejo de la administración de precios y del portafolio, combinado con distribución y ejecución en el punto de venta.

Hi-C crecimiento de volumen
(mm cajas de unidad)



Nuestra experiencia con bebidas preparadas a base de jugo, como *Hi-C*, nos ha permitido adquirir el conocimiento para explotar el crecimiento potencial de nuestra reciente adquisición conjunta de Jugos del Valle, uno de los líderes en la producción de jugos en México y Brasil.

Como parte de nuestra triple estrategia en colas, lanzamos en Argentina, México, y Brasil *Coca-Cola Zero*, una bebida libre de calorías con el sabor de *Coca-Cola Clásica*. Gracias a la implementación exitosa de nuestras estrategias de mercadotecnia, el año pasado, logramos atraer nuevos consumidores y amplificar el crecimiento del volumen de la categoría de colas. En el segundo trimestre de 2007, vendimos cerca de 3 millones de cajas unidad de *Coca-Cola Zero*, solamente en Brasil.

Estos resultados positivos fueron principalmente atribuidos a la ejecución integral de experimentadas estrategias de mercadotecnia—incluyendo publicidad innovadora, promociones de ventas, y materiales de punto de venta—afines con las preferencias de los consumidores. Por ejemplo, en Brasil, 1.2 millones de consumidores experimentaron una ola masiva de *Coca-Cola Zero* en el punto de venta, en tan sólo un fin de semana.

Finalmente, *Coca-Cola Zero* representó aproximadamente el 25 por ciento de nuestros volúmenes consolidados incrementales en 2007, como resultado de nuestras iniciativas orientadas al consumidor.

ejecución de nuestro personal



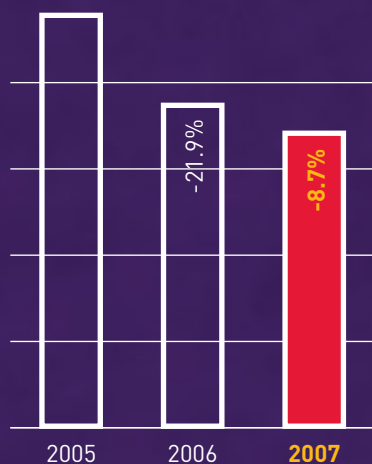
Al final, la clave de nuestro desempeño radica en nuestros empleados—gente preparada, talentosa y disciplinada con el conocimiento y las habilidades necesarias para realizar cosas ordinarias de forma extraordinaria. Para llevar a cabo el tamaño y la complejidad de su trabajo, más de 58,000 empleados atienden en conjunto diariamente, a más de 1.5 millones de detallistas y a cerca de 200 millones de consumidores a lo largo de nuestros territorios en nueve países de América Latina.

De esta forma, trabajamos continuamente para contratar y desarrollar al personal adecuado, quien se encarga de llevar a cabo la ejecución de los procesos de nuestro negocio, que es en donde reside la base de nuestro éxito. Para propiciar un desarrollo de calidad para nuestro personal a todos los niveles de la organización, ofrecemos programas de entrenamiento gerencial continuo, así como herramientas diseñadas internamente para potenciar nuestras habilidades y capacidades. La flexibilidad que posee nuestra estructura operativa, permite a nuestros empleados superarse y adaptarse continuamente a nuestra organización al capturar y compartir el conocimiento a través de toda nuestra red de trabajo. Por ejemplo, nuestras células de entrenamiento nos permiten transferir mejores prácticas entre nuestras operaciones—capacitando a más de 30,000 empleados en los últimos tres años.

También fomentamos el intercambio de experiencias y conocimiento con el objetivo de desarrollar el talento de nuestra organización, a través del traslado de nuestros ejecutivos a lo largo de nuestros territorios—de Argentina y México, a Brasil y Venezuela. Por ejemplo, durante los últimos cinco años, 60 ejecutivos de alto nivel han sido intercambiados a lo largo de nuestros territorios, enriqueciendo sus nuevos lugares de trabajo y mercados con sus experiencias y habilidades.

Evolución del Costo de Servir

Territorios de Coca-Cola FEMSA en México (Índice de Costo de Servir - 2005 = 100)



La eficiencia operativa de nuestros empleados ha reducido significativamente el costo de servir en nuestras operaciones en México, durante los últimos tres años.

ganador



900

mil
refrigeradores



Refrigeradores de bajo consumo de energía

Asimismo, durante los últimos dos años, a través de nuestros programas de conservación de energía, hemos ahorrado la suficiente cantidad de energía para satisfacer el consumo anual de más de 27,000 familias.

ejecución socialmente



18%

menos peso
en nuestras botellas
de PET en presentaciones
personales en México



Aligeramiento

Nuestras iniciativas de aligeramiento de botellas de PET hacen sentido desde un punto de vista ambiental y económico. Gracias a estas iniciativas, hemos tenido éxito en aligerar el peso de nuestras presentaciones personales en México, reduciendo la utilización de más de 13,150 toneladas de PET en los últimos cinco años.

responsable



fotografía de éxito

iniciativa de medio ambiente ganadora:

En conjunto con la fundación SOS Mata Atlántica en Brasil, contribuimos a proteger la zona de mayor biodiversidad en el mundo, preservando sus mantos acuíferos y especies.



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE

Estamos comprometidos con el desarrollo sustentable de nuestro negocio y trabajamos para que la operación vaya de acuerdo a estos principios. Para esto, hemos implementado planes para el manejo eficiente del agua y de aguas residuales, iniciativas para la conservación de la energía, reducción de desperdicios y actividades de reciclaje—además de una serie de programas comunitarios que incluyen reforestación y conservación de recursos naturales a lo largo de nuestros territorios.

El reciclado y reducción de desperdicios son elementos clave para la estrategia de sustentabilidad de nuestra compañía. Al incorporar PET proveniente del reciclado, no sólo nuestra empresa se beneficia al utilizar menos energía y recursos, sino que además preservamos los recursos no renovables, beneficiando al medio ambiente y mejorando la calidad de nuestro entorno. En 2007, la planta de reciclado de PET en Toluca, México—una inversión conjunta de nuestra compañía, The Coca-Cola Company y ALPLA, un importante proveedor de botellas de PET—recicló más de 4,000 toneladas de resina PET con grado alimenticio, proveniente de botellas utilizadas previamente. Con la tecnología de reciclado de botella-a-botella autorizada por la FDA, la resina reciclada se incluyó en casi el 10% de nuestras presentaciones en México; cantidad equivalente para producir 195 millones de botellas o aproximadamente 20 millones de cajas unidad.

El agua es un valioso recurso global y el principal ingrediente de nuestras bebidas, por lo que manejamos responsablemente su utilización. Llevamos a cabo estrictos programas de reducción de consumo en todas nuestras plantas, cumpliendo con todas las regulaciones locales y con los estándares de calidad de The Coca-Cola Company; realizamos estudios de vulnerabilidad de las fuentes de agua y participamos activamente con las comunidades en programas conjuntos. Durante los últimos dos años, nuestras iniciativas para el manejo del agua nos permitieron ahorrar más de 2.5 millones de metros cúbicos de agua, cantidad suficiente para atender las necesidades de 7,000 familias durante un año.

información operativa relevante

6%

volumen de crecimiento

Operación	Población (millones)	Consumo per Capita de Refresco	Detallista	Plantas	Centros de Distribución
México	50.3	414	600,137	11	84
Centroamérica	18.4	150	110,948	5	29
Colombia	46.1	90	346,000	6	37
Venezuela	27.5	165	233,788	4	32
Brasil	29.6	220	126,557	3	12
Argentina	11.2	370	80,900	1	5
Total	183.1	233	1,498,330	30	199

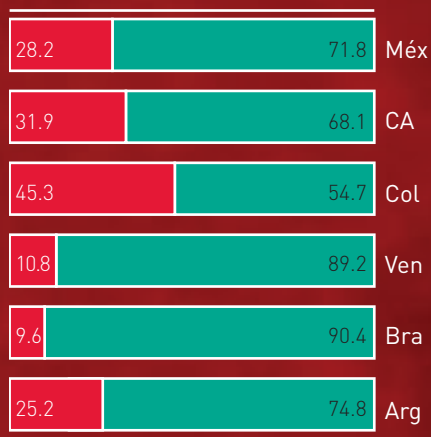


Volumen total
(mm cajas de unidad)

2007



TOTAL	2,121
México	1,110
Centroamérica	128
Colombia	198
Venezuela	209
Brasil	296
Argentina	179



• Retornable
• No-retornable⁽²⁾

Mezcla por categoría

	■ Refrescos	■ Agua ⁽⁴⁾	■ Garrafón ⁽⁵⁾	■ Otros ⁽⁶⁾
México	78.3%	4.2%	16.4%	1.0%
Centroamérica	89.8%	4.3%	—	5.9%
Colombia	87.6%	5.6%	5.5%	1.4%
Venezuela	90.4%	5.6%	—	3.9%
Brasil	91.7%	6.7%	—	1.6%
Argentina	96.2%	0.9%	—	2.8%

⁽¹⁾ Excluye presentaciones de agua iguales o mayores a 5.0 Lt.

⁽²⁾ Incluye volúmenes de fountain.

⁽³⁾ Incluye presentaciones iguales o mayores a 1.0 Lt.

⁽⁴⁾ Excluye presentaciones de agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt.

⁽⁵⁾ Garrafón – Agua embotellada en presentaciones iguales o mayores a 5.0 Lt.

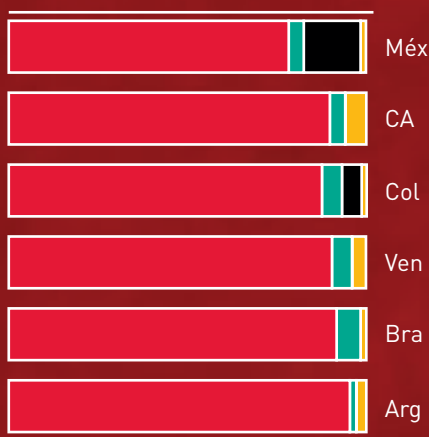
⁽⁶⁾ Otros incluye agua saborizada.



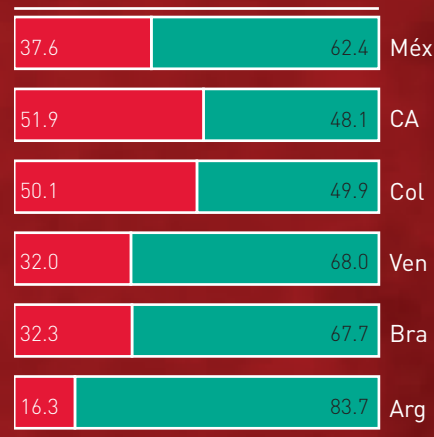
Mezcla por categoría (%)



Mezcla por tamaño ⁽¹⁾ (%)



● Refrescos
● Agua⁽⁴⁾
● Garrafón⁽⁵⁾
● Otros⁽⁶⁾



● Personal⁽²⁾
● Familiar⁽³⁾

estimados



accionistas

12%

crecimiento
utilidad de operación

Logramos otro año de fuerte crecimiento en ingresos y utilidades. El crecimiento de nuestros ingresos, combinado con eficiencias capturadas a través de la cadena de valor, más que compensaron el continuo entorno volátil del costo de las materias primas.

Nuevamente, nuestro desempeño reflejó las ventajas de nuestro balanceado y diversificado portafolio de mercados, productos y presentaciones, así como nuestras exitosas iniciativas implementadas en mercados locales. Todas nuestras operaciones registraron crecimientos en ingresos en 2007 —nuestras operaciones de Brasil, Colombia y Venezuela participaron con más del 90 por ciento de la utilidad de operación incremental de este año. En 2007 reportamos los siguientes resultados consolidados:

- Los ingresos consolidados crecieron 8.1 por ciento a Ps. 69,251 millones.
- La utilidad de operación consolidada se incrementó 11.7 por ciento a Ps. 11,447 millones, y el margen operativo se expandió 50 puntos base a 16.5 por ciento.
- La utilidad neta mayoritaria se elevó un 30.5 por ciento a Ps. 6,908 millones, con una utilidad por acción de Ps. 3.74 (US\$ 0.34 por ADR)
- La deuda neta al cierre del año fue de aproximadamente US\$ 1,042 millones.

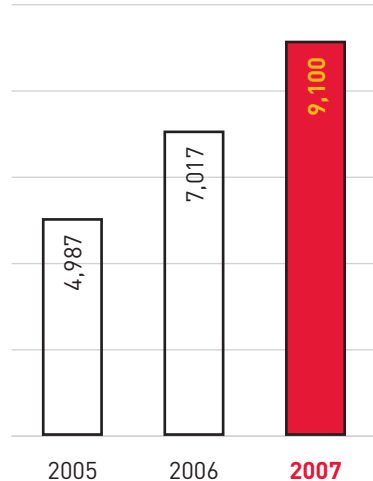
Durante el año, disminuimos nuestra deuda neta en más de US\$ 345 millones. Desde la adquisición de Panamco en Mayo de 2003, hemos reducido exitosamente

nuestra deuda neta en aproximadamente en US\$ 1,400 millones. Al cierre de 2007, nuestra posición de caja fue de aproximadamente US\$ 691 millones.

Nuestro balance general se encuentra más fuerte que nunca, y contamos con un grado de inversión de los más sólidos entre las empresas de Latinoamérica. Aproximadamente el 50 por ciento de nuestra deuda total está denominada en moneda local, en su mayoría pesos mexicanos, y más del 65 por ciento de nuestra deuda total tiene una tasa de interés fija. Continuaremos evaluando las condiciones de los mercados financieros para ajustar la composición de nuestra deuda, en monedas y tasas de la forma más apropiada, aprovechando tasas de interés más bajas y al mismo tiempo manejando adecuadamente nuestro riesgo cambiario.

En Noviembre, a través de la creación de una empresa conjunta, Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company adquirieron en partes iguales el 100 por ciento de las acciones de Jugos del Valle, uno de los líderes productores de jugos en México y Brasil, por aproximadamente US\$ 370 millones en efectivo. Después de haber completado la transacción, ambas compañías invitamos al

Valor de mercado
(mm USD)



1.4

miles de millones de dólares de reducción de deuda neta, desde la adquisición de Panamco



resto los embotelladores del sistema Coca-Cola en México y Brasil a participar en esta empresa conjunta. Por nuestra parte, financiamos la operación con recursos en efectivo provenientes de nuestra operación. Más allá de las amplias oportunidades de ahorros en producción y distribución, esta transacción posiciona y complementa en buena forma, el portafolio de productos de nuestra compañía para capturar valor en la categoría de rápido crecimiento y hasta ahora de bajo desarrollo de las bebidas no carbonatadas.

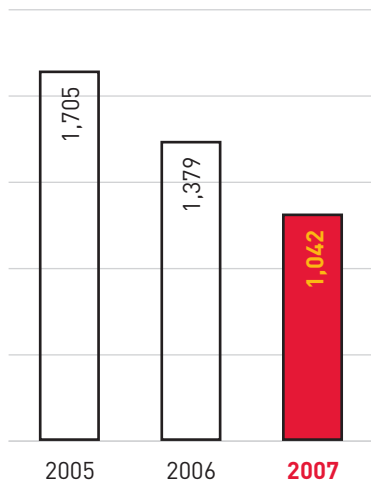
También estamos en el proceso de adquirir la franquicia de REMIL localizada en el estado de Minas Gerais, Brasil, actualmente operada por The Coca-Cola Company. El valor de esta transacción está estimado en US\$ 370 millones, que financiamos con recursos en efectivo provenientes de nuestra operación. Este territorio incluye la tercera ciudad más grande de Brasil, Belo Horizonte, e incrementará nuestra posición en este creciente mercado en más de una tercera parte.

La ejecución del modelo de multi-segmentación de nuestra compañía, combinado con el apoyo estratégico en mercadotecnia

y el exitoso lanzamiento de *Coca-Cola Zero*, propiciaron el fuerte crecimiento de la marca *Coca-Cola* en nuestros territorios de Latinoamérica en 2007. En este año, la marca *Coca-Cola* contribuyó con el 67 por ciento del volumen incremental de ventas consolidado de nuestra compañía. Nuestro volumen de ventas de refrescos creció 5.6 por ciento a 1,791 millones de cajas unidad, debido al crecimiento en los volúmenes en todos nuestros territorios. Adicionalmente, continuamos creciendo fuertemente en la categoría de bebidas no-carbonatadas en nuestros mercados. Este crecimiento fue detonado por *POWERade*, una bebida isotónica, en México y Centroamérica; por productos a base de jugo en Centroamérica, Brasil, y Argentina; *Aquarius*, un agua saborizada sin calorías, en Brasil; y el continuo desempeño sobresaliente de *Nestea*, una bebida de té lista para beber, en Venezuela.

En México—nuestro generador más grande de flujo de efectivo—los ingresos y la rentabilidad se incrementaron durante el segundo semestre del 2007. Nuestro portafolio continuó mostrando la fortaleza de la marca *Coca-Cola*, que representó en el año más del 60% del volumen incremen-

Reducción de deuda neta
(mm USD históricos)



tal de nuestras operaciones en México. Asimismo, continuamos presentando fuertes resultados en la categoría de bebidas no-carbonatadas, con *Nestea* y *POWERade* creciendo más de 70 y 65 por ciento, respectivamente. A pesar de las presiones que sufrimos en el costo de alta fructosa, fuimos capaces de mantener nuestros márgenes en México en 2007.

Nuestras operaciones de Centroamérica registraron un sólido crecimiento en ingresos y utilidad en el año, a pesar de comparativos difíciles con el año anterior y condiciones climáticas desfavorables. La marca *Coca-Cola* y los refrescos de sabores contribuyeron casi 40 y más de 30 por ciento, respectivamente, a nuestros volúmenes incrementales. También, registramos fuertes resultados en la categoría de bebidas no-carbonatadas, debido a *POWERade* y *Hi-C*. Nuestra habilidad para crecer los volúmenes de *Hi-C* un 65%, desde que tomamos control de su distribución hace dos años, es una muestra de la fortaleza de nuestro modelo de bebidas.

Colombia se mantuvo como una de nuestras operaciones más rentables, registrando crecimientos de doble dígito en utilidad de operación durante los últimos dos años. El incremento en el volumen de la marca *Coca-Cola*, en conjunto con el crecimiento en agua embotellada y el fuerte desempeño de *POWERade*, una bebida isotónica, nos ayudaron a alcanzar estos resultados. La categoría de bebidas no-carbonatadas, se expandió 18% en 2007. A pesar de comparativos difíciles contra el año pasado, nuestras operaciones de Colombia registraron un excelente crecimiento de doble dígito en utilidad de operación de casi 40 por ciento en el año.

En Venezuela, la fuerte dinámica de consumo local, combinada con nuestro refinado

portafolio de productos, mejoras en la cadena de valor, mayor eficiencia operativa, e iniciativas de manejo de precios, detonaron sobresalientes resultados. El enfoque en nuestras marcas principales nos ayudaron a crecer 18% en la categoría de refrescos durante el año; la marca *Coca-Cola* y los refrescos de sabores aportaron 60 por ciento y 40 por ciento, respectivamente, del crecimiento en la categoría. A pesar de la escasez de materias primas y costos más altos, continuamos abasteciendo al mercado con mayores volúmenes de nuestros principales productos. De esta manera, casi duplicamos nuestra utilidad de operación, comparada con una base pequeña obtenida el año pasado.

Un cambio favorable en nuestra mezcla de productos, propiciada por el crecimiento de nuestras principales marcas y combinado con la caída en nuestras marcas de precio bajo, permitió a nuestras operaciones en Argentina registrar un fuerte crecimiento en ingresos y utilidad de operación en el año. *Coca-Cola Zero* y nuestros refrescos de sabores, contribuyeron significativamente a éste crecimiento. En la categoría de bebidas no-carbonatadas, excluyendo agua embotellada, el fuerte desempeño de la marca a base de jugo *Cepita* participó con casi el 75 por ciento del crecimiento de volúmenes.

En Brasil, nuestro territorio más consistente, registramos crecimientos significativos en ingresos y utilidad de operación en 2007. Excluyendo cerveza, la marca *Coca-Cola* participó con más del 70 por ciento del crecimiento en volúmenes, debido principalmente al éxito de *Coca-Cola Zero*. Nuestras operaciones en Brasil, registraron una expansión en la categoría de bebidas no-carbonatadas, excluyendo agua embotellada, de 10 por ciento, derivado principalmente del lanzamiento de *Aquarius*, un agua saborizada sin calorías.

21%

margen EBITDA
en 2007

Pasando a cerveza, continuamos con nuestros esfuerzos para fortalecer el valor de la marca *Kaiser*, desarrollar el valor de marca de *Sol*, y recapturar consumidores en el mercado. Lanzada en 2007, *Sol Shot*, una presentación de 250-mililitros en vidrio de nuestra marca distintiva *Sol*, capturó nuevos consumidores y ejemplificó nuestra continua innovación de productos.

En adelante, continuamente se analiza y perfecciona la manera en la que llevamos a cabo la ejecución de nuestros productos, empaques y estrategias de precios, con la intención de capturar el más alto valor de cada uno de nuestros mercados. Asimismo, continuaremos evaluando adquisiciones de manera rentable y prudente en la industria de bebidas.

Gracias por su continuo apoyo. Apoyándonos en nuestra ejecución ganadora, vemos considerables oportunidades para otorgarles un atractivo retorno sobre su inversión ahora y en el futuro.

Héctor Treviño Gutiérrez
DIRECTOR DE FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN

sección financiera



- 27 Resumen de Cinco Años
- 28 Análisis y Discusión de Resultados
- 32 Gobierno Corporativo
- 32 Declaración Sobre el Medio Ambiente
- 32 Responsabilidad de la Gerencia Sobre el Control Interno
- 33 Informe Anual del Comité de Auditoría
- 35 Dictamen de los Auditores Independientes
- 36 Estados Consolidados de Situación Financiera
- 38 Estados Consolidados de Resultados
- 39 Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera
- 40 Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable
- 42 Notas a los Estados Financieros Consolidados
- 68 Glosario
- 68 Comités del Consejo de Administración
- 69 Directores y Consejeros
- 70 Información para Analistas y Accionistas

resumen de cinco años

Millones de pesos constantes al 31 de Diciembre del 2007, excepto información por acción

	2007	2006	2005	2004	2003 ⁽¹⁾
ESTADO DE RESULTADOS					
Ingresos totales	69,251	64,046	59,642	56,525	45,242
Costo de ventas	35,881	33,745	30,558	29,072	22,912
Utilidad bruta	33,370	30,301	29,084	27,453	22,330
Gastos de operación	21,923	20,050	19,111	18,349	14,140
Utilidad de operación	11,447	10,251	9,973	9,104	8,190
Resultado integral de financiamiento	306	1,153	1,572	874	2,829
Otros gastos, neto	702	1,046	705	764	613
Impuestos	3,336	2,555	2,698	1,006	1,816
Utilidad neta consolidada	7,103	5,497	5,022	6,460	2,932
Utilidad neta mayoritaria	6,908	5,292	4,895	6,429	2,911
Utilidad neta minoritaria	195	205	127	31	21
RAZONES A VENTAS (%)					
Margen bruto (Utilidad bruta/Ingresos totales)	48.2	47.3	48.8	48.6	49.4
Margen de operación	16.5	16.0	16.7	16.1	18.1
Utilidad neta	10.3	8.6	8.4	11.4	6.5
FLUJO DE EFECTIVO					
EBITDA ⁽²⁾	14,434	13,278	12,925	11,922	10,310
Inversiones de capital ⁽³⁾	3,682	2,863	2,516	2,401	2,368
BALANCE					
Activo circulante	17,458	12,504	9,312	11,362	10,821
Inversión en acciones	1,476	448	509	523	529
Propiedad, planta y equipo	21,923	21,798	21,871	22,674	23,222
Activos intangibles, neto	42,458	41,064	40,701	41,939	41,243
Impuestos diferidos y otros activos, neto	3,863	4,613	3,821	716	71
Total Activo	87,178	80,427	76,214	77,214	75,886
Pasivo					
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	4,814	3,419	4,988	3,761	3,937
Intereses por pagar	274	281	354	351	443
Otros pasivos circulantes	11,109	9,623	8,862	8,871	8,322
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	14,102	16,799	16,952	24,343	30,831
Otros pasivos a largo plazo	6,098	5,850	5,730	4,378	3,875
Total Pasivo	36,397	35,972	36,886	41,704	47,408
Capital contable	50,781	44,455	39,329	35,510	28,479
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas	1,641	1,475	1,299	1,053	198
Interés mayoritario	49,140	42,980	38,030	34,457	28,281
RAZONES FINANCIERAS (%)					
Circulante	1.08	0.94	0.66	0.88	0.85
Pasivo / Capital	0.72	0.81	0.94	1.17	1.66
Capitalización	0.29	0.33	0.39	0.47	0.59
Cobertura	9.46	7.10	5.43	4.71	6.77
INFORMACIÓN POR ACCIÓN⁽⁴⁾					
Valor en libros	26.612	23.276	20.595	18.660	15.317
Utilidad mayoritaria	3.741	2.866	2.651	3.482	1.708
Dividendos pagados ⁽⁵⁾	0.450	0.402	0.372	0.326	-
Número de empleados ⁽⁶⁾	58,126	56,682	55,635	56,238	56,841

¹ Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios originales de KOF y ocho meses de los territorios adquiridos de Panamco.

² Utilidad de operación más cargos virtuales.

³ Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo, botellas retornables y cajas y otros activos, neto de bajas de propiedades, planta y equipo.

⁴ 2003 se calculó con 1,846.4 millones de acciones y la utilidad por acción con 1,704.3 y el de 2004, 2005, 2006 y 2007 con 1,846.5 millones.

⁵ Dividendos pagados durante el año en base a la utilidad neta del año inmediato anterior.

⁶ Incluye personal tercerizado.

análisis y discusión de resultados

Resultados de operaciones por el año terminado el 31 de diciembre del 2007, comparado con el año terminado el 31 de diciembre de 2006.

Resultados de Operación Consolidados.

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Coca-Cola FEMSA aumentaron 8.1% ascendiendo a Ps. 69,251 millones en el 2007 en comparación con Ps. 64,046 millones en el 2006, en donde México, Brasil, y Venezuela, participaron con más del 75% del incremento en los ingresos totales.

El volumen total de ventas alcanzó 2,120.8 millones de cajas unidad en el 2007 en comparación con 1,998.1 millones de cajas unidad en el 2006, representando un aumento de 6.1%. El volumen de ventas de refrescos creció 5.7% debido al incremento en el volumen de ventas en todos nuestros territorios, impulsado principalmente por la marca *Coca-Cola*, la cual representó cerca del 65% de los volúmenes de ventas incrementales. Una fuerte campaña de mercadotecnia relacionada con el lanzamiento de *Coca-Cola Zero* en México, Brasil y Argentina contribuyó para lograr este crecimiento.

El precio promedio por caja unidad aumentó 1.9% en términos reales, alcanzando Ps. 32.15 en el 2007 en comparación a Ps. 31.56 en el 2006. Mayores precios promedio por caja unidad en la mayoría de nuestros territorios, compensaron un precio promedio menor por caja unidad registrado en México. Un incremento en el precio promedio por caja unidad en el segmento de refrescos compensó un incremento en el volumen de ventas de agua en garrafón en México, el cual tiene un menor precio promedio por caja unidad.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta aumentó 10.1% a Ps. 33,370 millones en el 2007 comparado con el 2006, debido al crecimiento en ingresos en todos nuestros territorios. El margen bruto aumentó a 48.2% en el 2007 de 47.3% en el 2006, como resultado de un incremento en los ingresos, el cual más que compensó un incremento en el costo de edulcorantes en México.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado para refrescos y edulcorantes), materiales de empaque, gastos por depreciación atribuibles a nuestras plantas productivas, sueldos y otros gastos laborales asociados con la fuerza laboral de nuestras plantas productivas y gastos de fabricación. Los precios del concentrado se determinan como un porcentaje neto de impuestos del precio al público de nuestros productos.

Gastos de Operación

Los gastos de operación, como porcentaje de los ingresos totales se incrementaron a 31.7% en el 2007 de 31.3% en el 2006, principalmente por gastos adicionales en algunos de nuestros territorios. Los gastos de operación aumentaron 9.3% año contra año principalmente como resultado de (i) incremento de los salarios por encima de la inflación en algunos países en los que operamos (ii) crecimiento en los gastos de operación debido al incremento en el gasto de mantenimiento y costos de fletes en algunos territorios y (iii) incremento en la inversión de mercadotecnia en nuestras principales operaciones con el objetivo de reforzar nuestra presencia en el mercado y construir valor de marca.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación se incrementó 11.7% ascendiendo a Ps. 11,447 millones en el 2007 en comparación con el 2006. La mayoría del crecimiento de la utilidad de operación fue generada por Brasil, Colombia y Venezuela, los cuales más que compensaron una ligera disminución en México. Nuestro margen de operación incrementó se 50 puntos base a 16.5% en el 2007 debido principalmente al apalancamiento operativo proveniente de mayores ingresos.

Resultado Integral de Financiamiento.

En 2007 nuestro costo integral de financiamiento decreció 73.5% a Ps. 306 millones comparado con 2006, debido principalmente a (i) un menor gasto por intereses calculados sobre una menor deuda bruta, (ii) mayores intereses ganados debido a una mayor caja y (iii) una ganancia contable de un instrumento derivado de no-cobertura comparada con una pérdida del año anterior.

Otros Gastos

A partir de 2007, de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México, registramos la participación de los trabajadores en las utilidades bajo el concepto de "otros gastos", la cual anteriormente se registraba en la línea de impuestos. Para propósitos comparativos, estamos presentando la información de 2006 considerando este cambio, el cual fue de Ps. 300 millones en el 2006 y de Ps. 300 millones en el 2007. Adicionalmente, la línea de "otros gastos", refleja menores gastos debido a un comparativo alto, provenientes de gastos extraordinarios registrados para proyectos estratégicos en 2006.

Impuestos

El impuesto sobre la renta se incrementó a Ps. 3,336 millones en 2007 comparado con Ps. 2,555 millones en 2006. Durante el 2007, los impuestos medidos como porcentaje del ingreso antes de impuestos fue de 31.9% comparado con 31.7% en el 2006. La tasa de impuestos en el 2007 resultó más alta que el año anterior debido principalmente a una mayor provisión en algunas de nuestras operaciones las cuales fueron parcialmente compensadas por una reducción en la tasa impositiva legal en ciertas operaciones y el aprovechamiento de pérdidas fiscales previamente reservadas.

Utilidad Neta

Nuestra utilidad neta mayoritaria se incrementó 30.5% alcanzando Ps. 6,908 millones durante 2007 comparado con el 2006, debido principalmente a un incremento en la utilidad de operación, menores gastos netos de intereses registrados en el 2007 comparados con el 2006 y los resultados de "otros gastos" mencionados previamente. La utilidad por acción fue de Ps. 3.74 (US\$ 3.42 por ADR) calculado en base a 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADR representa 10 acciones Serie L).

Estado de Situación Financiera Consolidado

Al 31 de diciembre de 2007, nuestro saldo de caja fue de Ps. 7,542 millones, un incremento de Ps. 2,468 millones comparado con el 31 de diciembre de 2006, resultado de la generación interna de efectivo.

La deuda a corto plazo, fue de Ps. 4,814 millones mientras que la deuda a largo plazo fue de Ps. 14,102 millones. La deuda neta disminuyó aproximadamente Ps. 3,770 millones comparada con el cierre de 2006, principalmente como resultado de la generación interna de efectivo. Nuestra reducción de deuda fue lograda a pesar de nuestra inversión de Ps. 2,198 millones en la adquisición de Jugos del Valle, neta de reembolsos recibidos de otros embotelladores de Coca-Cola en México como parte de esta adquisición al 31 de diciembre de 2007.

En marzo de 2007 emitimos exitosamente un Certificado Bursátil a 5 años de tasa TIIE a 28 días menos 6 puntos base, por el monto de Ps. 3,000 millones. Una parte de los fondos recibidos por esta emisión fueron utilizados para refinanciar nuestro certificado bursátil KOF 03 con vencimiento en abril 2007.

El costo promedio ponderado de la deuda durante el año fue de 7.95%, la siguiente tabla muestra la composición de la deuda por moneda y tasa de interés, al 31 de diciembre de 2007:

Moneda	% Deuda Total ⁽¹⁾	% Tasa de Interés Variable ⁽¹⁾
Dólares Americanos	46.6%	54.3%
Pesos Mexicanos	48.5%	19.5%
Bolívares Venezolanos	2.3%	0.0%
Pesos Argentinos	2.6%	0.0%

⁽¹⁾ Después de dar efecto a coberturas de moneda y tasa de interés.

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico.

México

Ingresos Totales. Los ingresos totales fueron de Ps. 32,550 millones en 2007 comparados con Ps. 31,540 millones en 2006, un incremento de 3.2% debido principalmente al crecimiento de 3.7% en volumen de ventas, que compensó un menor precio promedio por caja unidad. El precio promedio por caja unidad disminuyó 0.6% a Ps. 29.18 en 2007, comparado con Ps. 29.36 en 2006. Excluyendo el volumen de ventas de Ciel en presentaciones mayores o iguales a 5.0 litros, nuestro precio promedio por caja unidad fue de Ps. 34.24 en el 2007, registrando un incremento de 1.2% en términos reales, comparado con el 2006.

El volumen total de ventas alcanzó 1,110.4 millones de cajas unidad en 2007, un incremento de 3.7% comparado con 2006, debido a (i) 2.1% de crecimiento en el volumen de ventas de refrescos, representando casi el 45% del volumen incremental total del año, (ii) crecimiento en el volumen de ventas de agua en garrafón y (iii) volúmenes incrementales de agua natural embotellada en presentaciones personales. El crecimiento en el volumen de ventas de refrescos, se debió principalmente a volúmenes incrementales de marca *Coca-Cola* incluyendo el reciente lanzamiento de *Coca-Cola Zero*.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 17,013 millones, resultando en un margen bruto de 52.3% en 2007, una disminución de 70 puntos base comparado con 2006 debido principalmente a un incremento en el costo promedio por caja unidad debido a mayores costos de edulcorantes que fueron parcialmente compensados por menores precio de resina.

Nuestra utilidad de operación disminuyó 0.9% en el 2007 a Ps. 6,569 millones, reportando un margen de operación de 20.2% comparado con 21.0% de 2006, como resultado de una menor utilidad bruta, combinado con mayores gastos de mercadotecnia.

Centroamérica

Ingresos Totales. Los ingresos totales en 2007 fueron de Ps. 4,808 millones, un incremento de 5.5% comparado con 2006 debido principalmente al crecimiento en el volumen de ventas. El precio promedio por caja unidad disminuyó 1.0% en términos reales a Ps. 37.40 debido principalmente al volumen incremental de presentaciones familiares, las cuales tienen un menor precio promedio por caja unidad.

El volumen total de ventas fue de 128.1 millones de cajas unidad en 2007, un incremento de 6.5% comparado con el año anterior, debido a un fuerte crecimiento de volumen en Costa Rica y Panamá, los cuales representaron casi el 80% del volumen de ventas. El volumen de ventas de refrescos aumentó 5.1% en el año contribuyendo a más del 70% del crecimiento en la región, y las ventas de las bebidas no-carbonatadas excluyendo el agua embotellada contribuyeron con el resto apoyadas en el fuerte crecimiento de *Hi-C*, una línea de bebidas a base de jugos, y *Powerade*, una bebida isotónica.

Utilidad de operación. La utilidad bruta fue de Ps. 2,248 millones en 2007, un incremento de 6.5% comparado con 2006, debido principalmente a mayores ingresos. Menores costos de materias primas, como consecuencia de la apreciación de la moneda local aplicada a nuestros insumos denominados en dólares, combinado con nuestras iniciativas de aligeramiento de botellas PET, resultaron en un margen bruto de 46.8%, una mejora de 50 puntos base en comparación con el 2006.

La utilidad de operación incrementó en 11.5%, alcanzando Ps. 715 millones en 2007, en comparación al 2006, debido a una mayor absorción de costos fijos. Nuestro margen de operación se expandió 80 puntos base en el 2007, comparado con el 2006, alcanzando 14.9%.

Colombia

Ingresos Totales. Los ingresos totales alcanzaron Ps. 6,933 millones en 2007, un incremento de 7.3% respecto a 2006. Más del 45% de este crecimiento se debió a los volúmenes incrementales y el mayor precio promedio por caja unidad aportó el resto. El precio promedio por caja unidad incrementó 3.6% en el año, alcanzando Ps. 35.05 comparado con Ps. 33.83 en 2006, resultado de incrementos de precios implementados durante el año.

El volumen total de ventas fue de 197.8 millones de cajas unidad en 2007, un incremento de 3.6% comparado con 2006, como resultado de un 4.0% de crecimiento en el volumen de ventas de la marca *Coca-Cola* combinado con un crecimiento de 4.4% en volumen de agua embotellada en el 2007 comparado con el 2006.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta fue de Ps. 3,418 millones en 2007, un incremento de 19.4% comparado con el 2006. La apreciación de 10% del peso colombiano, aplicada a nuestros insumos denominados en dólares americanos, combinada con un menor costo de edulcorantes y eficiencias operativas, dieron como resultado una expansión de 500 puntos base en el margen bruto, pasando de 44.3% en el 2006 a 49.3% en el 2007.

La utilidad de operación incrementó 39.1% a Ps. 1,242 millones, resultando en un margen de operación de 17.9%, una mejora de 410 puntos base comparado con 2006, debido a una mayor utilidad bruta que compensó mayores gastos operativos.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales incrementaron 22.4% alcanzando Ps. 9,785 millones en 2007, comparado con Ps. 7,993 millones en 2006. Más del 60% del crecimiento de los ingresos se debió al crecimiento en volumen de ventas y el incremento del precio promedio por caja unidad, resultado de un cambio favorable en la mezcla de producto y empaque, contribuyó con la diferencia. Registramos un precio promedio por caja unidad de Ps. 46.74 en 2007.

En 2007, nuestro volumen de ventas creció 14.5% comparado con 2006, alcanzando 209.0 millones de cajas unidad. El volumen de ventas de refrescos se incrementó 18.1%, impulsado principalmente por los refrescos de marca *Coca-Cola*. Un crecimiento en la categoría de refrescos logró más que compensar el decrecimiento en el volumen de ventas de agua embotellada.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta fue de Ps. 4,002 millones en 2007, representando un incremento de 32.0% en el 2007 comparado con el 2006. Mayores ingresos aunados a menores precios de PET, contribuyeron a una mejora de nuestro margen bruto en 300 puntos base de 37.9% en el 2006 a 40.9% en el mismo periodo del 2007.

La utilidad de operación alcanzó Ps. 572 millones en el 2007. Mayores ingresos combinado con menores costos de materias primas resultaron en un incremento en nuestro margen de operación de 320 puntos base, de 2.6% en el 2006 a 5.8% en el 2007, el cual continúa siendo el margen operativo más bajo de nuestras operaciones.

Argentina

Ingresos Totales. Los ingresos totales incrementaron 16.7% a Ps. 4,034 millones en 2007 comparados con 2006. Más del 55% del crecimiento de los ingresos se debió al crecimiento en volumen de ventas, y el incremento del precio promedio por caja unidad, debido a un cambio favorable en la mezcla de producto y empaque, contribuyó con la diferencia. El precio promedio por caja unidad registrado en 2007 fue de Ps. 22.11, el cual continúa siendo el precio promedio más bajo de todas nuestras operaciones.

El volumen de ventas total alcanzó 179.4 millones de cajas unidad en 2007, un incremento de 8.8% respecto al año anterior. El crecimiento de volumen de ventas en 2007 provino de las marcas principales⁽⁶⁾ y premium⁽⁷⁾, las cuales compensaron por completo la reducción en el volumen de ventas de las marcas de protección de valor, las cuales disminuyeron como porcentaje total de nuestro volumen de ventas, de 12.1% en 2006 a 9.2% en 2007. El volumen de ventas de la marca *Coca-Cola* representó más del 80% del crecimiento, debido principalmente al lanzamiento de *Coca-Cola Zero*. Las bebidas no-carbonatadas, excluyendo el agua embotellada, registraron un incremento de volumen de ventas de más de 40%, impulsadas principalmente por las bebidas elaboradas a base de jugo y a las aguas saborizadas, bajo la marca *Cepita*.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta fue de Ps. 1,599 millones en 2007, un incremento de 17.4% comparado con el año anterior. El aumento en costos laborales e incrementos en los precios de los edulcorantes, fueron compensados con mayores ingresos, resultando en una expansión de margen bruto de 20 puntos base, de 39.4% en 2006 a 39.6% en 2007.

Los gastos operativos incrementaron 20.3% en 2007 comparados con 2006, debido principalmente a los incrementos en los gastos de fletes y salarios. Mayores ingresos compensaron mayores gastos operativos, resultando en un incremento de 11.3% en la utilidad de operación a Ps. 492 millones en el 2007. El margen de utilidad registrado en 2007 fue de 12.2%.

Brasil

Ingresos Netos. Los ingresos netos en 2007 fueron de Ps. 11,112 millones, 11.2% de incremento contra el año anterior. Excluyendo cerveza, los ingresos netos se incrementaron 12.0% a Ps. 10,358 millones en 2007 comparado con 2006. El crecimiento de volumen contribuyó con más del 95% de los ingresos incrementales, excluyendo cerveza. Sin incluir la cerveza, el precio promedio por caja unidad se incrementó 1.5% comparado con el 2006 a Ps. 34.89, resultado principalmente del cambio en la mezcla de ventas hacia las marcas principales. Los ingresos totales de cerveza fueron Ps. 782 millones en el 2007.

El volumen total de ventas excluyendo cerveza incrementó 10.2% a 296.1 millones de cajas unidad en 2007. La mayoría del crecimiento provino de refrescos, los cuales contribuyeron con más del 90% de los volúmenes incrementales y el agua embotellada contribuyó con el resto. El volumen de ventas de refrescos creció 10.3% en 2007, impulsado por el incremento de la marca *Coca-Cola* en presentaciones familiares y el lanzamiento de *Coca-Cola Zero*. El volumen de ventas de bebidas no-carbonatadas, excluyendo agua embotellada, creció más de 65% debido al fuerte desempeño de *Aquarius Still*, el agua embotellada saborizada sin calorías.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta fue de Ps. 5,090 millones en 2007, un incremento del 20.3% en comparación al 2006. La disminución en el costo promedio por caja unidad se debió a (i) menores costos de botella PET, (ii) menores costos de azúcar y (iii) la apreciación del Real de Brasil aplicada a nuestras materias primas denominadas en US dólares, lo cual contribuyó a una mejora del margen bruto de 350 puntos base alcanzando 45.7% en el 2007.

La utilidad de operación creció 28.8% alcanzando Ps. 1,857 millones en el 2007 comparado con Ps. 1,442 millones en el 2006. Nuestro margen de operación en el trimestre fue de 16.7% en 2007, un incremento de 230 puntos base comparado con el 2006, debido a la expansión en el margen bruto que logró compensar por completo (i) los gastos relacionados con las iniciativas de acercamiento al cliente, (ii) gastos incrementales en mercadotecnia relacionados con el lanzamiento de *Coca-Cola Zero* y otros refrescos y (iii) un incremento en la fuerza de ventas, dada la iniciativa de fortalecer nuestra presencia y habilidad de ejecución en el ciertos canales de autoservicios.

⁵ PET – Polietileno tereftalato

⁶ Marcas Principales – Refrescos como *Coca-Cola*, *Fanta*, *Sprite*, *Lift*, *Fresca* y otras marcas fuertes de refrescos de sabores en algunas de nuestras operaciones.

⁷ Marcas Premium – Marcas integradas en su mayoría por productos bajos en calorías y que cuentan con un precio promedio más alto por caja unidad

Gobierno Corporativo.

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

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

Declaración sobre el medio ambiente.

Coca-Cola FEMSA está comprometida con los principios del desarrollo sostenido. Si bien el impacto de la Compañía en el medio ambiente es pequeño, Coca-Cola FEMSA tiene el compromiso de controlar dicho impacto en una forma positiva. Cumplimiento de las leyes ambientales, minimización de residuos, prevención de la contaminación y las mejoras continuas son características distintivas del sistema de protección ambiental de la Compañía. La Compañía ha logrado avances significativos en áreas tales como la recuperación y el reciclaje de residuos, la conservación del agua y la energía y la calidad de las aguas residuales. Estos esfuerzos ayudan simultáneamente a Coca-Cola FEMSA a proteger el medio ambiente y hacer avanzar sus negocios.

Responsabilidad de la gerencia sobre el control interno.

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

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

informe anual del comité de auditoría

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

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de diciembre de 2007. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes – Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

CONTROL INTERNO

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

Validamos las acciones realizadas por la Compañía a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes – Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la Compañía y deberá reportar por el año 2007. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos de la Compañía y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2007. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos de rotación de personal establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de auditoría interna.

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

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

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2007.

AUDITORÍA INTERNA

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

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades.

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

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

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

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

También auditoría interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Compañía y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados y suficientes y se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los cambios en la situación financiera de la Compañía, por el año terminado el 31 de diciembre de 2007.

Nuestra revisión incluyó también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, así como cualquier otra información financiera requerida por las regulaciones en México y Estados Unidos de América. Verificamos, que fuera preparada utilizando los mismos criterios contables, empleados para preparar la información anual. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

Aprobamos la incorporación a las políticas contables de la Compañía, los nuevos procedimientos contables que entraron en vigor en 2007, que hayan sido emitidos por el organismo responsable de la normatividad contable en México.

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

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

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

CÓDIGO DE CONDUCTA

Con el apoyo de Auditoría Interna, nos cercioramos del cumplimiento por parte del personal del Código de Ética de Negocios vigente en la Compañía, así como de la aplicación de las sanciones correspondientes en los casos de violaciones detectadas.

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

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

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

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

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

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

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

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

Atentamente,



15 de febrero de 2008

Presidente del Comité de Auditoría

dictamen de los auditores independientes

Deloitte.

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

Hemos examinado los estados consolidados de situación financiera de Coca-Cola FEMSA, S. A. B. de C. V. y subsidiarias (la "Compañía") al 31 de diciembre de 2007 y 2006, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en las cuentas del capital contable y de cambios en la situación financiera, que les son relativos, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2007. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

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

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Coca-Cola FEMSA, S. A. B. de C. V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2007 y 2006, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en las cuentas del capital contable y los cambios en la situación financiera, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2007, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Nuestra auditoría al 31 de diciembre de 2007 también contempló la conversión de importes en pesos mexicanos a dólares americanos y, en nuestra opinión, tal conversión ha sido realizada de conformidad con las bases descritas en la Nota 2. La conversión de los importes de los estados financieros consolidados de 2007 a dólares americanos ha sido realizada únicamente para conveniencia de los lectores en los Estados Unidos de América.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu



C.P.C. Jorge Alamillo Sotomayor

México, D.F., México
20 de febrero de 2008

estados consolidados de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2007.

	2007		2006	
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y valores de realización inmediata	\$ 691	Ps. 7,542	Ps. 5,074	
Cuentas por cobrar, neto	431	4,706	3,053	
Inventarios, neto	313	3,418	3,100	
Impuestos por recuperar	41	450	632	
Inversión en acciones disponibles para la venta	63	684	-	
Otros activos circulantes	60	658	645	
Total activo circulante	1,599	17,458	12,504	
Inversión en acciones	135	1,476	448	
Propiedad, planta y equipo	2,008	21,923	21,798	
Activos intangibles, neto	3,890	42,458	41,064	
Otros activos, neto	239	2,608	2,572	
Impuesto sobre la renta diferido activo	115	1,255	2,041	
TOTAL ACTIVO	\$ 7,986	Ps. 87,178	Ps. 80,427	

	2007		2006	
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
Pasivo Circulante:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	\$ 97	Ps. 1,062	Ps.	1,239
Intereses por pagar	25	274		281
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	344	3,752		2,180
Proveedores	559	6,100		5,766
Obligaciones fiscales por pagar	170	1,861		1,122
Cuentas por pagar	244	2,658		2,044
Otros pasivos circulantes	45	490		691
Total pasivo circulante	<u>1,484</u>	<u>16,197</u>		<u>13,323</u>
Pasivo a Largo Plazo:				
Préstamos bancarios y documentos por pagar	1,292	14,102		16,799
Impuesto sobre la renta diferido pasivo	136	1,480		1,659
Obligaciones laborales	91	993		925
Contingencias y otros pasivos	332	3,625		3,266
Total pasivo a largo plazo	<u>1,851</u>	<u>20,200</u>		<u>22,649</u>
Total pasivo	<u>3,335</u>	<u>36,397</u>		<u>35,972</u>
Capital Contable:				
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas	150	1,641		1,475
Interés mayoritario:				
Capital social	285	3,116		3,116
Prima en suscripción de acciones	1,221	13,333		13,333
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	2,558	27,930		23,469
Utilidad neta	633	6,908		5,292
Otras partidas acumuladas de la pérdida integral	(196)	(2,147)		(2,230)
Interés mayoritario	<u>4,501</u>	<u>49,140</u>		<u>42,980</u>
Total capital contable	<u>4,651</u>	<u>50,781</u>		<u>44,455</u>
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$ 7,986	Ps. 87,178		Ps. 80,427

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas

estados consolidados de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos
constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2007, excepto información por acción.

	2007		2006		2005	
Ventas netas	\$ 6,318	Ps. 68,969	Ps. 63,820	Ps. 59,181		
Otros ingresos de operación	26	282	226	461		
Ingresos totales	6,344	69,251	64,046	59,642		
Costo de ventas	3,287	35,881	33,745	30,558		
Utilidad bruta	3,057	33,370	30,301	29,084		
Gastos de operación:						
De administración	343	3,749	3,540	3,348		
De ventas	1,665	18,174	16,510	15,763		
	2,008	21,923	20,050	19,111		
Utilidad de operación	1,049	11,447	10,251	9,973		
Otros gastos, neto	64	702	1,046	705		
Resultado integral de financiamiento:						
Gasto financiero	196	2,139	2,252	2,757		
Producto financiero	(56)	(613)	(383)	(378)		
Fluctuación cambiaria (ganancia) pérdida	(9)	(99)	237	(12)		
Ganancia por posición monetaria	(92)	(1,007)	(1,071)	(850)		
(Ganancia) pérdida en valuación de instrumentos financieros derivados de no cobertura	(10)	(114)	118	55		
	29	306	1,153	1,572		
Utilidad neta antes de impuesto sobre la renta	956	10,439	8,052	7,696		
Impuesto sobre la renta	305	3,336	2,555	2,698		
Utilidad neta antes del efecto acumulado por cambio en principio contable	651	7,103	5,497	4,998		
Efecto acumulado por cambio en principio contable, neto de impuestos	-	-	-	24		
Utilidad neta consolidada	\$ 651	Ps. 7,103	Ps. 5,497	Ps. 5,022		
Utilidad neta mayoritaria	633	6,908	5,292	4,895		
Utilidad neta minoritaria	18	195	205	127		
Utilidad neta consolidada	\$ 651	Ps. 7,103	Ps. 5,497	Ps. 5,022		
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares americanos y pesos mexicanos constantes):						
Antes de cambio en principio contable	\$ 0.34	Ps. 3.74	Ps. 2.86	Ps. 2.65		
Efecto acumulado de cambio en principio contable	-	-	-	0.01		
Utilidad neta mayoritaria	\$ 0.34	Ps. 3.74	Ps. 2.86	Ps. 2.66		

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

estados consolidados de cambios en la situación financiera

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2007.

	2007		2006		2005	
Recursos Generados por (Utilizados en) la Operación:						
Utilidad neta consolidada	\$	651	Ps. 7,103	Ps. 5,497	Ps. 5,022	
Depreciación		151	1,645	1,656	1,547	
Amortización y otros cargos virtuales		154	1,688	2,242	1,554	
		956	10,436	9,395	8,123	
Capital de trabajo:						
Cuentas por cobrar		(151)	(1,653)	25	(390)	
Inventarios		(62)	(677)	(576)	(9)	
Impuestos por recuperar y otros activos circulantes		15	169	(165)	69	
Inversión en acciones disponibles para la venta		(63)	(684)	-	-	
Proveedores		31	334	306	348	
Cuentas por pagar y otros pasivos circulantes		105	1,145	462	(690)	
Obligaciones laborales		(9)	(109)	(96)	(59)	
Recursos netos generados por actividades de operación		822	8,961	9,351	7,392	
Recursos Utilizados en Actividades de Inversión:						
Propiedad, planta y equipo, neto		(263)	(2,872)	(2,266)	(1,759)	
Inversión en acciones		(98)	(1,070)	(490)	(52)	
Otros activos, neto		(74)	(810)	(597)	(757)	
Recursos netos utilizados en actividades de inversión		(435)	(4,752)	(3,353)	(2,568)	
Recursos (Utilizados en) Generados por Actividades de Financiamiento:						
Préstamos bancarios pagados, neto		(30)	(328)	(893)	(4,857)	
Amortización en términos reales del pasivo financiero		(89)	(974)	(843)	(1,274)	
Otros pasivos		57	633	(821)	43	
Dividendos decretados y pagados		(76)	(831)	(743)	(687)	
Resultado acumulado por conversión		(22)	(241)	(212)	25	
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento		(160)	(1,741)	(3,512)	(6,750)	
Efectivo y valores de realización inmediata:						
Incremento (disminución)		227	2,468	2,486	(1,926)	
Saldo inicial		464	5,074	2,588	4,514	
Saldo final	\$	691	Ps. 7,542	Ps. 5,074	Ps. 2,588	

estados consolidados de variaciones en las cuentas del capital contable

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005.
Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2007.

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores
Saldos al 1 de enero de 2005	Ps. 3,116	Ps. 13,333	Ps. 13,570
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	6,434
Dividendos decretados y pagados	-	-	(687)
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2005	3,116	13,333	19,317
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	4,895
Dividendos decretados y pagados	-	-	(743)
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2006	3,116	13,333	23,469
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	5,292
Dividendos decretados y pagados	-	-	(831)
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2007	Ps. 3,116	Ps. 13,333	Ps. 27,930

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integral de los presentes estados consolidados de variaciones en las cuentas del capital contable.

Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Pérdida Integral	Interés Mayoritario	Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Ps. 6,434	Ps. (1,996)	Ps. 34,457	Ps. 1,053	Ps. 35,510
(6,434)	-	-	-	-
-	-	(687)	-	(687)
4,895	(635)	4,260	246	4,506
4,895	(2,631)	38,030	1,299	39,329
(4,895)	-	-	-	-
-	-	(743)	-	(743)
5,292	401	5,693	176	5,869
5,292	(2,230)	42,980	1,475	44,455
(5,292)	-	-	-	-
-	-	(831)	-	(831)
6,908	83	6,991	166	7,157
Ps. 6,908	Ps. (2,147)	Ps. 49,140	Ps. 1,641	Ps. 50,781

notas a los estados financieros consolidados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005.
Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2007.

Nota 1. Actividades de la Compañía.

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

Coca-Cola FEMSA es subsidiaria indirecta de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. ("FEMSA"), con una participación de 53.7% del capital social, (63% de las acciones con derecho a voto), y de The Coca-Cola Company ("TCCC"), quien posee indirectamente el 31.6% del capital social (37% de las acciones con derecho a voto). Adicionalmente, las acciones que representan el 14.7% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV, KOFL) y en The New York Stock Exchange, Inc. (NYSE, KOF).

El 6 de noviembre de 2006, Coca-Cola FEMSA, anunció la conclusión de la adquisición por parte de FEMSA, a través de su subsidiaria Compañía Internacional de Bebidas S.A. de C.V., de 148,000,000 de acciones serie "D" de Coca-Cola FEMSA, de ciertas subsidiarias de TCCC que representan el 8.02% del capital de Coca-Cola FEMSA, a un precio de US\$ 2.888 dólares por acción, arrojando un monto total de \$ 427.4. La compra de estas acciones se llevó a cabo el 3 de noviembre de 2006 y según lo acordado por FEMSA y TCCC en relación a la adquisición de Panamerican Beverages, Inc. ("Panamco") por parte de Coca-Cola FEMSA en el 2003. Después de esta transacción la estructura del capital social quedó como se menciona anteriormente. Esta transacción no representa cambio alguno en el control o gestión de Coca-Cola FEMSA.

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

Nota 2. Bases de Presentación.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Coca-Cola FEMSA y de aquellas compañías en las cuales es propietaria directa o indirectamente de la mayoría de las acciones con derecho a voto y/o ejerce control significativo. Todos los saldos y operaciones con intercompañías han sido eliminados en la consolidación.

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las nuevas Normas de Información Financiera aplicables en México ("NIF mexicanas").

Los estados financieros consolidados son presentados en millones de pesos mexicanos constantes ("Ps."). La conversión de pesos mexicanos a dólares americanos ("\$") se incluye sólo para conveniencia del lector. Para este efecto se utilizó la cotización del tipo de cambio de compra mediodía publicado por Bank of New York equivalente a 10.9169 pesos mexicanos por dólar americano al 31 de diciembre de 2007.

El 1º de enero de 2007 entró en vigor la NIF B-3 "Estado de Resultados", estableciendo los criterios generales para la presentación y estructura del estado de resultados, los requisitos mínimos de su contenido así como las normas generales de revelación. Adicionalmente, la Interpretación a la Norma de Información Financiera ("INIF") No. 4 establece que la Participación a los Trabajadores de las Utilidades (PTU) debe presentarse como un gasto ordinario, dentro de la cuenta de otros gastos. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, la PTU reclasificada a otros gastos ascendió a Ps. 300, Ps. 300 y Ps. 307, respectivamente (ver Nota 18).

Los resultados de los negocios adquiridos por Coca-Cola FEMSA se incluyen en los estados financieros consolidados desde el día de su adquisición.

El 20 de febrero de 2008, el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, aprobó por unanimidad los estados financieros consolidados y las notas que los acompañan al 31 de diciembre de 2007.

Nota 3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda local del país de origen y de acuerdo con los principios contables aplicables para cada país. Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera en los estados financieros consolidados de FEMSA, éstos son convertidos a NIF mexicanas y se actualizan a poder adquisitivo de la moneda local aplicando la inflación del país de origen y posteriormente, se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre de cada ejercicio.

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

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

Nota 4. Principales Políticas Contables.

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con las NIF mexicanas, las cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. Aún cuando pueden llegar a diferir de su efecto final, la administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación:

El reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera consiste en:

- Actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios y activos fijos, otros activos y los activos intangibles incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones y las utilidades retenidas en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes a la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, mediante la aplicación de los correspondientes factores de inflación;
- Incluir en el capital contable el resultado acumulado por la tenencia de activos no monetarios, el cual resulta de la diferencia neta entre la actualización, aplicando costos de reposición y la actualización mediante la aplicación de factores de inflación a los activos no monetarios; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria.

La Compañía actualiza sus estados financieros consolidados, en términos del mismo poder adquisitivo, utilizando factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre de la fecha del último estado consolidado de situación financiera presentado.

b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los valores de realización inmediata se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo a través de bancos y casas de bolsa cuyo vencimiento original es menor a tres meses, valuados a valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el monto de los valores de realización inmediata ascendió a Ps. 5,864 y Ps. 4,037, respectivamente.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios se actualizan a costos específicos de reposición, sin que excedan el valor de mercado. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas se incluyen en la cuenta de inventarios, y se actualizan aplicando factores de inflación considerando su antigüedad promedio.

El costo de ventas se determina con base en el valor de reposición de los inventarios al momento de su venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios), depreciación de maquinaria, equipo y otros costos como combustible, energía eléctrica, rotura de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas y dentro de las mismas.

d) Inversión en Acciones Disponibles para la Venta:

La inversión en acciones disponibles para la venta representa la parte de la inversión en acciones en Administración S.A.P.I. de C.V., (compañía tenedora de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. ("Jugos del Valle")), la cual está disponible para su venta de conformidad al acuerdo con el Sistema Mexicano de Embotelladores de Coca-Cola y TCCC (ver Nota 5). Los anticipos recibidos por la venta de dichas acciones se presentan netas de la inversión.

e) Otros Activos Circulantes:

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de servicios que serán recibidos en los siguientes 12 meses; efectivo restringido y el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados con vencimiento en el corto plazo (ver Nota 4 s).

Los pagos anticipados se registran a su costo histórico y se aplican a resultados cuando se reciben los servicios o beneficios. Los pagos anticipados consisten principalmente en publicidad, rentas, seguros y fianzas y gastos promocionales.

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

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

Al 31 de diciembre de 2007, la Compañía tiene efectivo restringido por Ps. 224 denominados en bolívares venezolanos y por Ps. 14 denominados en reales brasileños, ambos garantizando pasivos, los cuales se presentan en otros activos circulantes debido a su naturaleza de corto plazo. Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía tenía efectivo restringido por Ps. 298 denominados en bolívares venezolanos y por Ps. 8, denominados en reales brasileños.

f) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas donde la Compañía tiene influencia significativa se registra a su costo de adquisición y posteriormente se valúa a través del método de participación. La inversión en acciones en compañías afiliadas, en las cuales no se tiene influencia significativa, se registra al costo de adquisición y se actualiza mediante la aplicación de factores de inflación del país de origen o se ajusta a valor de mercado cuando existe dicho valor observable.

g) Propiedad, Planta y Equipo:

Las propiedades, planta y equipo se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. Las propiedades, planta y equipo de procedencia nacional, se actualizan aplicando factores de inflación del país de origen. Las propiedades, planta y equipo de procedencia extranjera se actualizan aplicando los factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio aplicable al cierre de cada ejercicio. El mantenimiento rutinario y los costos de reparación se aplican a resultados cuando se incurren.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta, basado en el valor actualizado de los activos. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía considerando la vida útil remanente de los activos.

El 1° de enero de 2007 entró en vigor la NIF D-6 "Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento". Esta norma obliga a la capitalización del resultado integral de financiamiento generado por los pasivos adquiridos para financiar proyectos de inversión como parte del costo total de adquisición de los activos calificables cuando se cumplan ciertas condiciones y deberá amortizarse con base en la vida útil estimada del activo relacionado. Al 31 de diciembre de 2007, la adopción de esta norma no tuvo impacto en la posición financiera consolidada de la Compañía ni en su utilidad neta, en virtud de que no se tienen financiamientos para los proyectos de inversión.

A partir de enero de 2006, México, Venezuela y Argentina que eran las únicas operaciones que calculaban la depreciación considerando los valores de rescate, dejaron de utilizarlos al calcular la depreciación, y en México y Venezuela se extendieron de manera prospectiva las vidas útiles de su maquinaria y equipo por uno o dos años efectivos a partir de dicha fecha. El efecto neto de los cambios mencionados representan un gasto por depreciación adicional con respecto al año 2005 fue de Ps. 42 en 2007 y 2006.

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

	Años
Edificios y construcciones	40-50
Maquinaria y equipo y refacciones estratégicas	10-20
Equipo de distribución	7-15
Otros equipos	3-10

h) Botellas Retornables y Cajas:

Las botellas retornables y cajas se registran a su costo de adquisición y son actualizadas aplicando factores de inflación. La Compañía las clasifica como activo fijo.

Existen dos tipos de botellas retornables y cajas:

- Aquéllas que están en control de la Compañía en sus instalaciones o bajo un acuerdo de préstamo con los clientes, a las cuales nos referimos como botellas y cajas en plantas y centros de distribución; y
- Aquéllas que han sido entregadas a los clientes, a las cuales nos referimos como botellas y cajas en el mercado.

Para efectos de la información financiera, la rotura de botellas y cajas retornables en plantas y centros de distribución, es registrada en resultados en el momento en que se incurre. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, el gasto por rotura ascendió a Ps. 555, Ps. 560 y Ps. 631, respectivamente. Adicionalmente, la Compañía reconoce depreciación sobre las botellas y cajas retornables en función a una vida útil estimada de: cuatro años para la botella de vidrio retornable y cajas de plástico, y de 18 meses para la botella de plástico retornable. La depreciación se calcula para efectos fiscales usando el método de línea recta a la tasa fiscal permitida en los países donde operan.

Las botellas retornables y cajas de la Compañía en el mercado por las cuales se recibe depósito de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos, y la diferencia entre el costo y los depósitos recibidos, se deprecia de acuerdo con la vida útil de dichos activos. Las botellas y cajas por las cuales no se recibe depósito, y representan la mayor parte de las botellas y cajas entregadas al mercado, se reconocen como gasto de ventas cuando son puestas a disposición del cliente.

i) Otros Activos:

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

- Equipo de refrigeración, el cual se registra originalmente a su costo de adquisición, neto de la participación de TCCC y actualizado aplicando factores de inflación. En 2005, el equipo de refrigeración fue amortizado con base en una vida útil de cinco años. En 2006, la Compañía comenzó una revisión de la vida útil del equipo de refrigeración, modificando la vida útil en México de 5 a 7 años. Al 31 de diciembre de 2007, la Compañía cambió su estimación contable en Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Guatemala pasando de cinco a siete años, considerando el mantenimiento y los planes de reemplazo del equipo. El impacto del cambio en la estimación para 2007 respecto de 2006 fue una reducción en el gasto por amortización de Ps. 43 y el impacto de 2006 respecto a 2005 fue de una reducción en el gasto por Ps. 132. La vida útil del equipo de refrigeración en Venezuela, Panamá y Nicaragua se mantiene en cinco años.
- Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo. La mayoría de los acuerdos tienen una vigencia mayor a un año, y los costos relacionados son amortizados bajo el método de línea recta sobre la vigencia del contrato, con la amortización presentada como una reducción en las ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, dicha amortización fue por Ps. 289, Ps. 312 y Ps. 324, respectivamente. El costo de los acuerdos con una vigencia menor a un año es registrado como una reducción de las ventas netas cuando se eroga.
- Mejoras en propiedades arrendadas, las cuales se actualizan aplicando factores de inflación, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al periodo establecido en el contrato, el que sea menor.

j) Activos Intangibles:

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. La Compañía clasifica sus activos intangibles en activos con vida útil definida y activos con vida útil indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual la Compañía espera recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida útil definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por costos de implementación de tecnología de información y sistemas de administración erogados en la fase de desarrollo que son capitalizados. Estos activos se actualizan aplicando factores de inflación y se amortizan en línea recta en un periodo de cuatro años. Las erogaciones que no cumplen con los requisitos, así como los costos de investigación, se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Los activos intangibles con vida útil indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual para determinar si existe deterioro en el valor de los activos. Los activos intangibles de la Compañía consisten en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados mediante contratos comunes que The Coca-Cola Company tiene celebrados con embotelladores fuera de los Estados Unidos de América para la venta del concentrado de ciertas marcas de The Coca-Cola Company. Los principales contratos tienen una duración de 10 años. Sin embargo, dichos contratos son renovables automáticamente, sin costo, con una vigencia de 10 años, sujetos al consentimiento de ambas partes. La renovación de los contratos no implica cambios materiales ya que todas las cláusulas del contrato original permanecen en el contrato renovado. Actualmente, no existen factores legales, regulatorios, de competencia ni económicos que puedan prohibir la renovación o limitar la vida útil del intangible generado por dichos acuerdos. La Compañía trata de recibir los beneficios de los acuerdos como embotellador de manera indefinida e históricamente ha renovado todos los contratos. Con base en esto, la Compañía cree que la renovación está razonablemente asegurada y, por ello, ha considerado los activos intangibles relacionados como activos con vida útil indefinida.

Los contratos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual la inversión fue hecha y se actualizan aplicando factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre de la fecha del último estado consolidado de situación financiera presentado.

k) Deterioro de Activos de Larga Duración:

La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración para determinar si existe un deterioro en el valor, comparando los flujos de efectivo que estima genere ese activo en el futuro, contra su valor en libros.

Para activos de larga duración, tales como propiedad, planta y equipo y otros activos, la Compañía realiza pruebas de deterioro anualmente cada vez que eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor de un activo, o grupo de activos, puede no ser recuperable por medio de los flujos de efectivo esperados.

Para activos intangibles, la Compañía realiza pruebas de deterioro de forma anual y bajo ciertas circunstancias que indiquen que se está excediendo el valor razonable de dichos activos. Los ajustes por deterioro en el valor de los activos de larga duración, se reconocen en resultados en la cuenta de otros gastos.

l) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones, así como en el de inversión en equipo de refrigeración de la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración, se registran reduciendo la inversión de la Compañía en equipo de refrigeración. Las contribuciones recibidas durante los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005 ascendieron a Ps. 1,582, Ps. 1,261 y Ps. 1,098, respectivamente.

m) Obligaciones de Carácter Laboral:

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

Las obligaciones laborales se consideran partidas no monetarias, las cuales se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales se registra en los resultados de operación del ejercicio, y el costo de los servicios pasados se amortiza en el periodo estimado en que los empleados recibirán los beneficios del plan.

Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores.

n) Reconocimiento de los Ingresos:

Los ingresos se reconocen en el momento en el que el producto se entrega al cliente y éste asume la responsabilidad por los mismos. Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de promociones, descuentos asignados y la amortización de los acuerdos con clientes para obtener los derechos para vender y promover los productos de la Compañía.

Los ingresos provenientes de la venta de marcas propias, en las que la Compañía seguirá teniendo una participación continua (seguirá manufacturando y distribuyendo estos productos), se difieren y se amortizan contra los costos adicionales que se incurrirán en las ventas futuras de estos productos, en función a los períodos de venta acordados.

o) Gastos de Operación:

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

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, el gasto de distribución ascendió a Ps. 9,085, Ps. 8,494 y Ps. 7,996, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

p) Otros Gastos:

Los principales conceptos que se incluyen en otros gastos son la participación de los trabajadores en las utilidades, método de participación de compañías afiliadas, utilidad o pérdida en venta de activo fijo, deterioro en el valor de los activos de larga duración, provisiones de ciertas contingencias e indemnizaciones por reestructura, así como los gastos que se deriven de operaciones incidentales que estén relacionadas con actividades diferentes a la principal de la Compañía y que no forman parte del resultado integral de financiamiento.

La participación de los trabajadores en las utilidades es aplicable para México y Venezuela. En México se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, se determina aplicando la tasa del 15% a la utilidad después de impuestos y los pagos no deben ser menores de 15 días de salario y hasta un máximo de cuatro meses.

No existen diferencias temporales significativas no recurrentes entre la utilidad neta y la utilidad fiscal gravable para PTU sobre las cuales se pueda presumir razonablemente que van a provocar un beneficio o un pasivo, por lo que no se ha registrado provisión alguna por PTU diferida.

Los pagos por indemnizaciones producto de la reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos se registran en otros gastos, en el momento en que se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, el monto de indemnizaciones registradas en otros gastos ascendió a Ps. 53, Ps. 734 y Ps. 78, respectivamente.

q) Resultado Integral de Financiamiento:

El resultado integral de financiamiento está integrado por los siguientes conceptos:

- Intereses: Los gastos y productos financieros son registrados cuando se devengan o incurren, respectivamente;
- Fluctuación Cambiaria (Ganancia) Pérdida: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en moneda del país de origen al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio aplicable al cierre de cada periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para proyectos de inversión de activos calificables y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo o anticipos de dividendos;
- Ganancia por Posición Monetaria: El resultado por posición monetaria es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias. El resultado por posición monetaria se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo los financiamientos contratados para la adquisición de activos calificables y el resultado por posición monetaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo o anticipo de dividendos. Posteriormente el resultado por posición monetaria de las subsidiarias en el extranjero se convierte a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre de cada ejercicio. La ganancia o pérdida en posición monetaria de activos de larga duración se excluye del resultado integral de financiamiento; y
- (Ganancia) Pérdida en Valuación de Instrumentos Financieros Derivados de no Cobertura: Representa las variaciones netas en el valor razonable de la porción inefectiva de los instrumentos financieros derivados, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos.

r) Impuesto Sobre la Renta:

El impuesto sobre la renta ("ISR") se registra en resultados conforme se incurre, incluyendo el impuesto diferido. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros cuando hay más de una base impositiva dentro de la misma jurisdicción, la Compañía realiza proyecciones prospectivas y retrospectivas a mediano plazo con el fin de determinar el impuesto sobre la renta. El ISR diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales. El ISR diferido activo se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que se pueda recuperar.

El saldo de impuestos diferidos está compuesto por partidas monetarias y no monetarias, en base a las diferencias temporales que le dieron origen, y se clasifican como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales. El ISR diferido de activo y pasivo no puede netearse cuando se origina en jurisdicciones fiscales diferentes.

El impuesto diferido aplicable a resultados se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final y al inicio del ejercicio, este último a pesos constantes, excluyendo de ambos saldos las diferencias temporales que se registran directamente en el capital contable, los cuales se registran en la misma cuenta del capital contable que les dio origen.

FEMSA tiene la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en México para preparar sus declaraciones de ISR e Impuesto al Activo ("IMPAC") sobre una base consolidada, la cual incluye el impuesto proporcional de las utilidades o pérdidas fiscales de sus subsidiarias mexicanas, incluyendo Coca-Cola FEMSA. Las provisiones del ISR de las subsidiarias en el extranjero se determinan con base en la utilidad gravable de cada compañía en lo individual.

s) Instrumentos Financieros Derivados:

A partir del 1º de enero de 2005, entró en vigor el Boletín C-10 "Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura". Antes del Boletín C-10, los instrumentos contratados para fines de cobertura eran valuados usando el mismo criterio de valuación aplicado a los activos o pasivos cubiertos, y sus valores razonables eran revelados en notas a los estados financieros. Adicionalmente, los instrumentos financieros derivados contratados para fines distintos de cobertura eran valuados y registrados a valor razonable. La diferencia entre el valor inicial de los instrumentos financieros derivados y su valor razonable era registrado en el estado consolidado de resultados.

El efecto inicial acumulado por la adopción del Boletín C-10, resultó en el reconocimiento de un activo por instrumentos financieros derivados de Ps. 227, y un incremento de Ps. 68 en el pasivo de impuesto sobre la renta diferido; Ps. 24 de la utilidad que fue registrada en el estado consolidado de resultados como cambio en principio contable, neto de impuesto diferido, y Ps. 135 que fue registrado en las otras partidas acumuladas de la pérdida integral, neto de sus efectos de impuestos.

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

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo, al inicio cuando la transacción cumple con los requisitos establecidos. En coberturas de flujo, la porción efectiva se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la pérdida integral en el capital contable, y posteriormente se reclasifica a resultados lo ejercido de la cobertura. La porción inefectiva se reconoce inmediatamente en los resultados del ejercicio. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de valuar a valor razonable el instrumento financiero, neto de valuar a valor razonable la posición primaria atribuible al riesgo cubierto, se reconoce en resultados en el período en que se incurra.

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

t) Otras Partidas Acumuladas de la Pérdida Integral:

Los saldos acumulados de las otras partidas de la pérdida integral se presentan a continuación:

	2007	2006
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	Ps. 42	Ps. (186)
Ganancia (pérdida) en coberturas de flujo de efectivo	10	(146)
Resultado acumulado por conversión	(2,101)	(1,860)
Pasivo adicional sobre las obligaciones por servicios pasados por amortizar	(98)	(38)
	Ps. (2,147)	Ps. (2,230)

u) Provisiones:

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación que probablemente resultará en la utilización de recursos económicos, siempre que se pueda estimar razonablemente el monto de la obligación. Dichas provisiones se registran a su valor presente neto, cuando el efecto de descuento es significativo.

v) Emisión de Capital Social de Subsidiarias:

La Compañía reconoce como una transacción de capital la emisión de acciones de las subsidiarias, en la cual la diferencia entre el valor contable de las acciones y el monto aportado por el interés minoritario o un tercero, se registra como una prima en suscripción de acciones.

w) Hechos Posteriores a la Fecha de los Estados Financieros:

A partir del 1 de enero de 2007, la Compañía adoptó las disposiciones de la NIF B-13, "Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros". La NIF B-13 requiere que las reestructuraciones de activos y pasivos, y renuncias por los acreedores a ejercer su derecho de hacer exigible los adeudos en caso de incumplimiento por parte de la entidad, que ocurren en el periodo entre la fecha de los estados financieros y la de su emisión, sólo se revelen en las notas y que se reconozcan en los estados financieros en el periodo en que realmente se lleven a cabo. Hasta 2006, el efecto se reconocía en forma retroactiva cuando se obtenían los acuerdos o se obtenían las dispensas en un período posterior. Al 31 de diciembre de 2007, la adopción de esta norma no tuvo impacto en la situación financiera consolidada de la Compañía ni en su utilidad neta.

Nota 5. Adquisiciones.

i) Administración S.A.P.I. de C.V.

El 8 de noviembre de 2007, Administración S.A.P.I. de C.V. ("Administración"), una empresa Mexicana en cuyo capital participan directa o indirectamente en un 50% la Compañía y en un 50% TCCC, adquirió el 100 % de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. ("Jugos del Valle"). Administración adquirió 58,350,908 acciones representando el 100% de las acciones en circulación, por

US\$370 (Ps. 4,020) en efectivo, asumiendo pasivos de US\$86 (Ps. 934). Jugos del Valle produce y vende jugos de fruta, bebidas y otros productos de fruta. La Compañía está establecida en México pero comercializa también su producto internacionalmente, en particular en Brasil y en los Estados Unidos de América.

Coca-Cola FEMSA y TCCC invitaron a los demás Embotelladores de Coca-Cola en México a participar en la transacción y todos ellos, excepto uno, firmaron cartas de intención irrevocables para participar en dicha transacción a un costo similar al que pagó Administración por la adquisición de Jugos del Valle. Como resultado, las cantidades que les serán transferidas a dichos embotelladores han sido reconocidas como acciones disponibles para su venta. Al 31 de diciembre de 2007 Coca-Cola FEMSA recibió anticipos de los Embotelladores de Coca-Cola por su participación correspondiente en Administración por un monto de Ps. 800, los cuales son presentados reduciendo el saldo de la inversión en acciones disponibles para la venta. El acuerdo fue aceptado por la mayoría de los Embotelladores de Coca-Cola y se pretende concluir con la venta de las acciones en 2008.

ii) CICAN

El 5 de noviembre de 2007, la subsidiaria argentina llegó a un acuerdo definitivo para la adquisición de Complejo Industrial Can, S.A. ("CICAN") en una transacción valuada en Ps. 51. CICAN produce empaques para varias marcas de bebidas.

La transacción ha sido aprobada por los Consejos de Administración de ambas compañías. Sin embargo, se encuentra en proceso de obtener la aprobación de la Comisión Nacional de Competencia de la República de Argentina. La adquisición fue registrada por el método de compra. Un activo intangible de vida útil indefinida fue registrado como resultado de la adquisición.

A continuación se presenta el balance general condensado de CICAN al 31 de diciembre 2007.

Balance General

Total activo	Ps.	147
Total pasivo	Ps.	68
Total capital contable		79
Total pasivo y capital contable	Ps.	147

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de CICAN desde la fecha de adquisición hasta el 31 de diciembre de 2007.

Estado de Resultados

Ingresos totales	Ps.	73
Utilidad de operación		4
Utilidad antes de impuestos		4
Utilidad neta		4

Nota 6. Cuentas por Cobrar.

	2007	2006
Clientes	Ps. 2,668	Ps. 2,558
Reserva para cuentas incobrables	(152)	(145)
Documentos por cobrar	192	110
The Coca-Cola Company	719	197
Anticipos de viajes para empleados	19	13
Préstamos a empleados	51	31
Reclamos de seguros ⁽¹⁾	140	11
Administración ⁽²⁾ (ver Nota 5)	523	-
Jugos del Valle	66	-
FEMSA y subsidiarias	336	162
Otras partes relacionadas	23	8
Otros	121	108
	Ps. 4,706	Ps. 3,053

⁽¹⁾ En 2007 este monto incluye reclamaciones de seguros relacionados con los daños por inundación en octubre 2007 en México. Las reclamaciones son por inventarios dañados, activos fijos no reparables e interrupción del negocio. Los activos fijos reparables por un monto aproximado de Ps. 148, se incluyen en propiedad, planta y equipo, pero los reembolsos que espera obtener de dichas reparaciones aún no han sido reconocidos.

⁽²⁾ Las cuentas por cobrar a Administración se componen de fondos para capital de trabajo en Jugos del Valle.

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

	2007	2006	2005
Saldo inicial	Ps. 145	Ps. 143	Ps. 167
Provisión del año	33	53	36
Cancelación de cuentas incobrables	(3)	(16)	(19)
Actualización de saldos iniciales	(23)	(35)	(41)
Saldo final	Ps. 152	Ps. 145	Ps. 143

Nota 7. Inventarios.

	2007	2006
Productos terminados	Ps. 946	Ps. 871
Materias primas	1,477	1,417
Anticipos a proveedores	81	76
Producción en proceso	22	24
Refacciones	394	363
Material de empaque	58	41
Mercancías en tránsito	479	389
Artículos promocionales	2	2
Estimación de inventarios obsoletos	(63)	(89)
Otros	22	6
	Ps. 3,418	Ps. 3,100

Nota 8. Otros Activos Circulantes.

	2007	2006
Publicidad y gastos promocionales	Ps. 94	Ps. 100
Instrumentos financieros derivados	194	174
Efectivo restringido	238	306
Seguros pagados por anticipado	23	19
Pagos anticipados	11	7
Otros	98	39
	Ps. 658	Ps. 645

El monto total de publicidad y gastos promocionales cargado a los estados consolidados de resultados por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, fue de Ps. 2,034, Ps. 1,963 y Ps. 1,781, respectivamente.

Nota 9. Inversión en Acciones.

Compañía	Tenencia	2007	2006
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ⁽¹⁾	23.11%	Ps. 115	Ps. 112
Administración ⁽¹⁾ [ver Nota 5]	20.00%	978	-
KSP Participacoes, S.A. ⁽¹⁾	38.74%	69	120
Holdfab Participacoes LTDA ^{(2) (3)}	11.05%	113	-
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	35.00%	76	83
Compañía de Servicios de Bebidas Refrescantes S.A. de C.V. ("Salesko") ⁽¹⁾	26.00%	51	18
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") ⁽²⁾	2.54%	69	69
CICAN ^{(1) (4)}	100.00%	-	40
Otras inversiones ⁽²⁾	Various	5	6
		Ps. 1,476	Ps. 448

Método de valuación:

⁽¹⁾ Método de participación.

⁽²⁾ Costo de adquisición actualizado (sin valor de mercado observable).

⁽³⁾ En noviembre 2007, Coca-Cola FEMSA adquirió el 11.05% de las acciones del capital social de Holdfab Participacoes LTDA, compañía que produce y vende jugos en Brasil.

⁽⁴⁾ Al 31 de diciembre de 2006, la tenencia en CICAN fue del 48.10%. En noviembre 2007, Coca-Cola FEMSA adquirió el restante 51.90%, empezando a consolidar la entidad (ver Nota 5).

Nota 10. Propiedad, Planta y Equipo.

	2007	2006
Edificio, maquinaria y equipo	Ps. 32,890	Ps.33,140
Depreciación acumulada	(16,654)	(16,769)
Terrenos	3,089	2,969
Inversiones en proceso	1,230	845
Botellas retornables y cajas, neto	1,175	1,295
Refacciones estratégicas	99	122
Activos de larga duración a valor neto de realización	94	196
	Ps. 21,923	Ps.21,798

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

	2007	2006
Colombia	Ps. -	Ps. 127
Venezuela	81	37
Costa Rica	13	32
	Ps. 94	Ps. 196
Terrenos	Ps. 18	Ps. 95
Edificios	76	76
Equipo	-	25
	Ps. 94	Ps. 196

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración, la Compañía reconoció ganancias de Ps. 13 y Ps. 19, por los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006, respectivamente y una pérdida de Ps. 10 por el año terminado el 31 de diciembre de 2005.

Nota 11. Activos Intangibles.

	2007	2006
Activos intangibles de vida útil indefinida:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola		
Territorios de México, Centroamérica ⁽¹⁾ , Venezuela, Colombia y Brasil	Ps. 41,712	Ps.40,361
Buenos Aires, Argentina	259	235
Tapachula, Chiapas	141	141
Compañía Latinoamericana de Bebidas, Costa Rica	101	101
CICAN, Argentina	12	-
Activos intangibles de vida útil definida:		
Costo por implementación de sistemas	233	226
	Ps. 42,458	Ps.41,064

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

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

	Inversión		Amortización			Amortización Estimada Anual
	Acumulado al Inicio del Año	Adiciones	Acumulado al Inicio del Año	Por el Año	Total	
2007:						
Costo por implementación de sistemas	Ps. 408	Ps. 74	Ps. (182)	Ps. (67)	Ps. 233	Ps. (70)
2006:						
Costo por implementación de sistemas	Ps. 321	Ps. 87	Ps. (99)	Ps. (83)	Ps. 226	

Nota 12. Otros Activos.

	2007	2006
Equipo de refrigeración	Ps. 6,720	Ps. 6,731
Amortización acumulada de equipo de refrigeración	(5,010)	(5,183)
Acuerdos con clientes, neto	157	233
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	45	54
Cuentas por cobrar a largo plazo	11	57
Pasivo adicional de obligaciones laborales (ver Nota 15)	277	281
Instrumentos financieros derivados	16	28
Comisiones	18	22
Otros	374	349
	Ps. 2,608	Ps. 2,572

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

El 1° de enero de 2007, la NIF C-13 "Partes relacionadas" entró en vigor. Esta norma amplía el concepto de "partes relacionadas" al incluir: a) el conjunto de empresas en las que participa la entidad, b) los familiares cercanos de los funcionarios clave; y c) cualquier fondo relacionado con un plan de compensación laboral. Además, la NIF C-13 exige la revelación de estas nuevas disposiciones en las notas de los estados financieros comparativos.

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

Saldos	2007	2006
Activos (cuentas por cobrar)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 336	Ps. 162
The Coca-Cola Company	719	197
Otros	612	8
	Ps. 1,667	Ps. 367
Pasivos (proveedores y otros pasivos)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 324	Ps. 406
The Coca-Cola Company	2,871	2,546
BBVA Bancomer, S.A.	1,000	1,349
Banco Nacional de México, S.A.	500	519
Otros	146	114
	Ps. 4,841	Ps. 4,934

Operaciones	2007	2006	2005
Ingresos:			
Ventas de bebidas no carbonatadas a Salesko	Ps. 7	Ps. 27	Ps. 19
Otras ventas a partes relacionadas	848	742	642
Egresos:			
Compras de materia prima, activos, cerveza y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias	1,590	1,088	2,639
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company	12,239	10,322	9,112
Compras de azúcar a Beta San Miguel	845	536	621
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.	723	865	1,349
Compras de productos enlatados a IEQSA y CICAN ⁽³⁾	388	816	641
Compras de hermetapas de Tapón Corona, S.A. ⁽¹⁾	-	-	144
Intereses pagados a The Coca-Cola Company	29	65	13
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)	37	34	184
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. ⁽²⁾	92	22	75
Intereses pagados por deuda a Grupo Financiero Banamex, S.A. ⁽²⁾	47	53	22
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽²⁾	39	42	16
Otros	5	12	16

⁽¹⁾ Durante 2007 y 2006, Coca-Cola FEMSA no tuvo participación en esta Compañía.

⁽²⁾ Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, la Compañía tiene miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección que son también miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de las compañías con las que se realizaron estas transacciones.

⁽³⁾ En noviembre de 2007, la Compañía adquirió el 100% de CICAN (ver Nota 5).

Los beneficios pagados por la Compañía al personal directivo clave fueron como sigue:

	2007	2006
Beneficios pagados a corto y largo plazo	Ps. 584	Ps. 407
Beneficios por terminación	8	11

Nota 14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

Los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras, distintas a las monedas funcionales de cada unidad reportada convertidos a dólares americanos, son los siguientes:

Saldos	Tipo de Cambio Aplicable ⁽¹⁾	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
Diciembre 31, 2007				
Activos	10.8662	\$ 111	\$ 1	\$ 112
Pasivos		50	464	514
Diciembre 31, 2006				
Activos	10.8755	\$ 20	\$ 1	\$ 21
Pasivos		69	516	585

⁽¹⁾ Pesos mexicanos por dólar americano.

Operaciones	2007	2006	2005
Ingresos	\$ 26	\$ 7	\$ 18
Egresos:			
Compra de materia prima	205	173	156
Intereses	34	51	54
Otros	49	30	14
	<u>\$ 288</u>	<u>\$ 254</u>	<u>\$ 224</u>

Al 20 de febrero de 2008, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio de cierre fue de 10.7489 pesos mexicanos por dólar americano y la posición en moneda extranjera de la Compañía es similar a la del 31 de diciembre de 2007.

Nota 15. Obligaciones Laborales.

Supuestos:

Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones, así como el costo del ejercicio, fueron determinados en 2007 y 2006 utilizando los siguientes supuestos a largo plazo:

	Tasas Reales
Tasa de descuento anual	4.50%
Incremento de sueldos	1.50%
Tasa de rendimiento de la inversión	4.50%
Fecha de la medición: Diciembre 31	

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

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

	Plan de Pensiones y Jubilaciones	Prima de Antigüedad	Indemnizaciones
2008	Ps. 103	Ps. 5	Ps. 60
2009	84	5	38
2010	59	5	39
2011	125	5	28
2012	115	6	25
2013 al 2016	408	60	78

b) Saldos de las Obligaciones:

	2007	2006
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 311	Ps. 331
Obligaciones por personal activo	737	600
Obligaciones por beneficios actuales	1,048	931
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales	140	183
Obligaciones por beneficios proyectados	1,188	1,114
Fondos del plan de pensiones a valor de mercado	(566)	(441)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	622	673
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	-	1
Pérdida actuarial por amortizar	(99)	(135)
Pasivo adicional	108	76
Total	631	615
Prima de antigüedad:		
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	18	21
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años	52	41
Obligaciones por beneficios actuales	70	62
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales	7	8
Obligaciones por beneficios proyectados	77	70
Pérdida actuarial por amortizar	(41)	(33)
Pasivo adicional	36	31
Total	72	68
Indemnizaciones:		
Obligaciones por beneficios actuales	290	242
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales	18	17
Obligaciones por beneficios proyectados	308	259
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(148)	(163)
Pérdida actuarial por amortizar	(147)	(83)
Pasivo adicional	277	229
Total	290	242
Total obligaciones laborales	Ps. 993	Ps. 925

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

En algunas compañías el monto de las obligaciones por beneficios proyectados fue inferior al monto de las obligaciones por beneficios actuales, neta de los activos a valor de mercado, por lo que se reconoció un pasivo adicional contra la cuenta de otros activos hasta el monto de las obligaciones por servicios pasados por amortizar y del pasivo de transición (ver Nota 12) y la diferencia se registró como otras partidas acumuladas de la pérdida integral por un monto de Ps. 144 en 2007 y Ps. 55 en 2006.

c) Activos del Fondo

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

	2007	2006
Rendimiento Fijo:		
Instrumentos bursátiles	20%	7%
Instrumentos bancarios	-	1%
Instrumentos del Gobierno Federal	34%	54%
Rendimiento Variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	46%	38%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos del Gobierno Federal Mexicano y para el porcentaje restante estableció un portafolio objetivo. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este portafolio en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan. La composición del portafolio es consistente con la composición de los portafolios de otras grandes compañías multinacionales que administran fondos de largo plazo.

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

	2007	2006
Portafolio:		
FEMSA	Ps. -	Ps. 2
CEMEX, S.A.B. de C.V. ⁽¹⁾	-	2
Grupo Televisa, S.A.B. de C.V. ⁽¹⁾	-	3
Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	8	-

⁽¹⁾ Uno o más miembros del consejo de administración de FEMSA son también miembros del consejo de administración de estas Compañías.

d) Costo del Año:

	2007	2006	2005
Plan de pensiones y jubilaciones:			
Costo laboral	Ps. 69	Ps. 49	Ps. 49
Costo financiero	48	44	45
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(21)	(21)	(18)
Amortización del pasivo de transición	-	(1)	(2)
Amortización de la pérdida neta actuarial	9	1	2
	<u>105</u>	<u>72</u>	<u>76</u>
Prima de antigüedad:			
Costo laboral	10	8	9
Costo financiero	3	4	4
Amortización de la pérdida neta actuarial	2	1	1
	<u>15</u>	<u>13</u>	<u>14</u>
Indemnizaciones:			
Costo laboral	28	46	32
Costo financiero	11	15	11
Amortización del pasivo de transición	14	14	10
Amortización de la pérdida neta actuarial	5	4	4
	<u>58</u>	<u>79</u>	<u>57</u>
	Ps. 178	Ps. 164	Ps. 147

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

	2007	2006
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 1,114	Ps. 974
Costo laboral	69	49
Costo financiero	48	44
Extinción de beneficios	-	(24)
Modificaciones al plan	-	229
(Utilidad) pérdida actuarial	3	(112)
Pagos de beneficios	(46)	(46)
Saldo final	<u>1,188</u>	<u>1,114</u>
Prima de antigüedad:		
Saldo inicial	Ps. 70	Ps. 60
Costo laboral	10	8
Costo financiero	3	4
Extinción de beneficios	-	6
Pérdida actuarial	10	9
Pagos de beneficios	(16)	(17)
Saldo final	<u>Ps. 77</u>	<u>Ps. 70</u>
Indemnizaciones:		
Saldo inicial	Ps. 259	Ps. 178
Costo laboral	28	46
Costo financiero	11	15
Modificaciones al plan	-	49
Pérdida actuarial	77	21
Pagos de beneficios	(67)	(50)
Saldo final	<u>Ps. 308</u>	<u>Ps. 259</u>

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

	2007	2006
Plan de pensiones:		
Saldo inicial	Ps. 441	Ps. 413
Rendimiento de los activos del fondo	60	35
Aportaciones de la empresa	76	-
Beneficios pagados	(11)	(7)
Saldo final	Ps. 566	Ps. 441

Nota 16. Programa de Bonos.

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

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

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual para la compra de acciones u opciones como sigue: el 50% del bono anual es usado para comprar acciones u opciones de FEMSA y el resto en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. El bono está basado en las responsabilidades de los ejecutivos en la organización, el resultado EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Dichas acciones u opciones son depositadas en un fideicomiso y los ejecutivos podrán disponer de estas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 526, Ps. 367 y Ps. 270, respectivamente.

Todas las acciones propiedad del fideicomiso, son consideradas en circulación para el cálculo de la utilidad por acción y los dividendos sobre dichas acciones son disminuidos de las utilidades retenidas.

Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, los préstamos bancarios a corto plazo consisten principalmente en créditos revolventes. Los montos y tasas de interés promedio ponderadas, se presentan a continuación:

	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2007	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2006
Dólares Americanos				
Préstamos bancarios	5.5%	Ps. 132	5.6%	Ps. 163
Documentos por pagar	7.0%	5	7.0%	4
Pesos Argentinos				
Préstamos bancarios	11.0%	500	10.6%	556
Bolívars Venezolanos				
Préstamos bancarios	15.7%	425	9.6%	516
		Ps. 1,062		Ps. 1,239

⁽¹⁾ Tasa anual promedio ponderada.

Los préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo, así como las tasas de interés promedio ponderadas y los instrumentos financieros contratados por la Compañía, se presentan a continuación:

	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2007	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2006
Tasa de interés fija:				
Dólares Americanos:				
Bonos Yankee	7.3%	Ps. 3,199	7.3%	Ps. 3,354
Pesos Mexicanos:				
Préstamos bancarios	–	–	9.9%	519
Certificados bursátiles	10.2%	1,500	10.2%	1,556
Tasa de interés variable:				
Dólares Americanos:				
Arrendamiento financiero	8.5%	2	8.7%	9
Colocación privada	5.1%	1,847	5.7%	2,539
Pesos Mexicanos:				
Préstamos bancarios	8.0%	4,550	7.7%	4,929
Certificados bursátiles	8.3%	6,750	8.3%	5,868
Pesos Colombianos:				
Certificados bursátiles	–	–	9.3%	195
Dólares Americanos:				
Documentos por pagar	7.0%	6	7.0%	10
Deuda largo plazo		17,854		18,979
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		3,752		2,180
		Ps. 14,102		Ps. 16,799

	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2007	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2006
Instrumentos Financieros Derivados de Cobertura				
Swaps de tasa de interés variable a fijo:				
Pesos Mexicanos:				
Préstamos bancarios:		Ps. 996		Ps. 2,750
Tasa de interés pagada	11.3%		10.3%	
Tasa de interés recibida	8.1%		7.9%	
Certificados bursátiles:		5,950		5,868
Tasa de interés pagada	8.6%		8.8%	
Tasa de interés recibida	8.3%		8.3%	

⁽¹⁾ Tasa anual promedio ponderada.

Los vencimientos de los préstamos bancarios a largo plazo al 31 de diciembre de 2007, se integran de la siguiente manera:

Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	Ps. 3,752
2009	3,699
2010	1,000
2011	–
2012	3,706
2013 en adelante	5,697
	Ps. 17,854

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de capitalización y apalancamiento, capital contable mínimo consolidado y razones de cobertura de deuda e intereses. A la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

Nota 18. Otros Gastos, neto.

En 2006 Coca-Cola FEMSA implementó programas de reestructura estratégica en sus operaciones comerciales y reconoció costos de Ps. 689, los cuales fueron registrados en otros gastos en el estado de resultados consolidado de diciembre 2006. Dichos costos se conformaban de Ps. 556 de pagos por indemnizaciones asociados con un acuerdo de beneficio futuro y Ps. 133 de otros costos relacionados con programas de reestructura. Al 31 de diciembre de 2007, el saldo de la reserva de reestructura de Coca-Cola FEMSA es aproximadamente de Ps. 167 y se espera que sea pagado durante 2008.

	2007	2006	2005
Participación de los trabajadores en la utilidad	Ps. 300	Ps. 300	Ps. 307
Pérdida en venta de activo fijo	186	151	146
Contingencias	193	(88)	174
Indemnizaciones de posiciones no reemplazadas (ver nota 4 p)	53	45	78
Participación en asociadas	(13)	23	(8)
Programas de reestructura	-	689	-
Otros	(17)	(74)	8
Total	Ps. 702	Ps. 1,046	Ps. 705

Nota 19. Valor Razonable de los Instrumentos Financieros.

a) Deuda a Largo Plazo:

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

	2007	2006
Valor en libros	Ps. 17,854	Ps. 18,979
Valor razonable	17,989	19,174

b) Swaps de Tasa de Interés:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos son reconocidos en el estados de situación financiera a su valor razonable y designados como cobertura de efectivo.

El valor razonable se estima con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

Los contratos vigentes al 31 de diciembre de 2007 son los siguientes:

Fecha de Vencimientos	Valor de Referencia	Pérdida en el valor Razonable
2008	Ps. 4,830	Ps. (21)
2009	166	(5)
2010	150	(4)
2012	1,800	13

El efecto neto de los contratos vencidos se registró en el gasto financiero y ascendió a Ps. 131, Ps. 107 y Ps. (5) por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento. Los contratos vencidos durante los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005 generaron una ganancia de Ps. 34, una pérdida de Ps. (39) y una ganancia de Ps. 9, respectivamente.

c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:

La Compañía tiene contratados forwards de tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares americanos. A continuación se presentan las características de dichos instrumentos:

	Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable
Dólares americanos a pesos mexicanos	2008	Ps. 1,113	Ps. 9

d) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio:

Al 31 de diciembre de 2007, existen ciertos swaps de tasa de interés y tipo de cambio que no se consideran como instrumentos de cobertura. Consecuentemente los cambios en el valor razonable estimado se registraron en el resultado integral de financiamiento. A continuación se presentan las características de dichos instrumentos:

	Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable
Pesos mexicanos a dólares americanos	2008	Ps. 1,091	Ps. 3
Pesos mexicanos a dólares americanos	2011	1,483	32
Dólares americanos a pesos colombianos	2008	217	22

e) Contratos de Precio de Materias Primas:

La Compañía tiene contratados futuros para cubrir el precio del azúcar. El resultado neto de dichos contratos fue una pérdida de Ps. 24 y Ps. 55 por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006, respectivamente, los cuales se registraron en los resultados de operación. El valor de referencia de estos contratos para esos años fueron de Ps. 244 y Ps. 179, respectivamente.

f) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos:

La Compañía ha determinado que ciertos contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima con la cotización del tipo de cambio del mercado para dar por terminado dicho contrato a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005 el efecto neto de los derivados implícitos de estos contratos de arrendamiento en dólares americanos fueron activos a valor razonable de Ps. 16, Ps. 28 y Ps. 38, respectivamente.

Nota 20. Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas.

	2007	2006
México	Ps. 1,403	Ps. 1,262
Centroamérica	-	37
Colombia	61	108
Brasil	177	68
	Ps. 1,641	Ps. 1,475

Nota 21. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 2007, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,846,530,201 de acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal. El capital fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el capital variable no debe exceder de 10 veces el capital social mínimo fijo.

Las características de las acciones comunes son las siguientes:

- Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, sin restricción de voto y representarán como mínimo el 76% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones de transferencia.
- Acciones serie "A" solo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Acciones serie "D" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "L" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y son de voto y otros derechos corporativos limitados.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de Acciones	Miles de Acciones
A	844,078
D	731,546
L	270,906
Total	1,846,530

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

	Saldo Histórico	Actualización	Saldo Actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones	9,706	3,627	13,333
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	22,441	5,489	27,930
Utilidad neta mayoritaria	6,714	194	6,908
Otras partidas acumuladas de la pérdida integral	(2,189)	42	(2,147)

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, debido a que ésta es igual al 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en la forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2006, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 164 (valor nominal).

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

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarían el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. Este impuesto podrá ser acreditado contra el ISR del mismo año en el cual los dividendos son pagados así como en los dos años siguientes contra el ISR y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2007, el saldo de CUFIN de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 3,926.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 27 de marzo de 2007, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 831, el cual fue pagado en mayo de 2007.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 8 de marzo de 2006, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 743, el cual fue pagado en junio de 2006.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 8 de marzo de 2005, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 687, el cual fue pagado en mayo de 2005.

Nota 22. Utilidad Mayoritaria por Acción.

Representa la utilidad neta mayoritaria correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio. El promedio ponderado de acciones por los tres años terminados el 31 de diciembre de 2007 fue de 1,846,530,201.

Nota 23. Entorno Fiscal.

a) ISR:

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

Las tasas de ISR aplicables en el año 2007 en los países en donde opera la Compañía y el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales, se mencionan a continuación:

	Tasa ISR	Vigencia de Pérdidas Fiscales
México	28%	10
Guatemala	31%	N/A
Nicaragua	30%	3
Costa Rica	30%	3
Panamá	30%	5
Colombia	34%	5-8
Venezuela	34%	3
Brasil	34%	Indefinida
Argentina	35%	5

El 1 de enero de 2005 entró en vigor la reforma fiscal para el ISR. Las principales modificaciones se presentan a continuación:

- La tasa impositiva se redujo de 30% en el 2005 al 29% para el 2006 y al 28% en el 2007;
- A partir de 2005, la deducción fiscal de los inventarios se hará a través del costo de ventas, mientras que el saldo de inventario de cierre del año de 2004, se acumulará en un periodo de entre 4 y 12 años, con base en criterios específicos emitidos por la propia ley;
- El monto de PTU pagada, será deducible para efectos de ISR; y
- Las utilidades o pérdidas de las subsidiarias mexicanas, que para efectos de la consolidación fiscal se consolidaban al 60%, se consolidan ahora al 100%.

En Colombia las pérdidas fiscales generadas antes del 31 de diciembre de 2002 pueden ser aplicadas en un periodo de cinco años y las generadas después del 1 de enero de 2003 pueden ser aplicadas en un periodo de ocho años sin exceder del 25% de la utilidad gravable del ejercicio. Adicionalmente, la tasa de ISR de Colombia decrece de 38.5% en 2006 a 34% en 2007 y 33% en 2008; y el impuesto de dividendos del 5% se eliminó en el 2006.

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

b) Impuesto al Activo:

Las operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Colombia y Argentina están sujetas al impuesto al activo.

Hasta diciembre de 2006, el impuesto al activo en México se causó a razón del 1.8% anual sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales menos ciertos pasivos. A partir de 2007, se modifica la tasa de 1.8% a 1.25%, así como la base del cálculo eliminando las deducciones de pasivos. El impuesto al activo se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del ejercicio. Cuando en el ejercicio resulte pago de impuesto al activo, se podrá acreditar contra éste el importe en que el ISR excedió al impuesto al activo de los tres años anteriores. Adicionalmente, dicho pago es recuperable en forma actualizada en la medida en que el ISR exceda al impuesto al activo en los 10 ejercicios siguientes.

El 1° de julio de 2004, fueron aprobadas y publicadas las reformas fiscales por el Congreso de la República de Guatemala a través del decreto 18-04 "Reformas al impuesto sobre la renta" y el decreto 19-04 "Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz – IETAAP". Los principales efectos en dichos decretos fueron los siguientes:

- El efecto del nuevo impuesto IETAAP, el cual será calculado en un 2.5% sobre cualquiera de las siguientes dos bases: (a) un 25% de los activos netos, o (b) un 25% del ingreso bruto. En caso de que los activos excedan cuatro veces el ingreso bruto, el impuesto será pagado sobre la base del ingreso. El mencionado impuesto podrá ser acreditado contra el impuesto sobre la renta hasta su agotamiento durante los siguientes tres años. La tasa de este impuesto tuvo un decremento gradual; fue 1.25% de enero de 2005 a junio de 2006 y 1% de julio de 2006 hasta diciembre de 2007.
- Se implementó un nuevo régimen general de ISR en el cual las compañías pagarán un 5% en el mes gravable respectivo como pago definitivo. Las compañías bajo este régimen son exentas de IETAAP. Adicionalmente, existe un régimen opcional del 31% sobre el ingreso gravable. La operación en Guatemala optó por ambos regímenes, pues tiene dos subsidiarias en dicho país.

En Nicaragua, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 1% al total de los activos al final del año, y únicamente es pagado cuando excede al ISR del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago de impuesto al activo, este impuesto será definitivo y no podrá ser acreditado contra el excedente del impuesto sobre la renta en los años subsecuentes.

En Colombia el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 6% al neto de los activos fiscales al inicio del año, para determinar el impuesto mínimo alternativo equivale al 38.5% de dicha base. El impuesto al activo únicamente es pagado cuando excede el ISR del ejercicio. Si el pago del impuesto al activo fue efectuado después del ejercicio 2002, el monto pagado puede ser acreditado en los próximos cinco años. Si se pagó en 2001 ó 2002 se pudo acreditar en los siguientes tres años.

En Argentina existe un impuesto a las ganancias mínimas presuntas ("IGMP") que resulta de aplicar la tasa del 1% sobre ciertos activos productivos, y se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago, este impuesto es acreditado contra el exceso del impuesto sobre la renta sobre el IGMP en los próximos diez años.

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

El 14 de septiembre de 2007, el Senado mexicano aprobó la reforma fiscal del 2008, la cual fue aprobada por el Presidente de la República y publicada en el Diario Oficial el 1 de octubre de 2007. El cambio más importante en esta reforma es la creación de un nuevo impuesto en México. El IETU reemplazará el Impuesto al Activo y funcionará de manera similar en el cual se aplica el impuesto al menor impuesto consolidado, excepto que las cantidades pagadas no podrán ser acreditadas a los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que sea más alto de comparar el IETU o el ISR, calculado bajo las leyes del impuesto sobre la renta. El IETU aplica a personas morales y físicas, incluyendo los establecimientos permanentes de entidades extranjeras en México, a una tasa de 17.5% después del 2009. Para los años 2008 y 2009, las tasas a aplicar serán

16.5% y 17%, respectivamente. El IETU será calculado sobre una base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto será determinada dependiendo de la procedencia del efectivo (por ejemplo, ingresos provenientes de la venta de bienes y servicios, provisiones de servicios y el arrendamiento de bienes tangibles) con ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso se considerará como cobrado al final de los 12 meses. El IETU será efectivo a partir del 1 de enero de 2008.

Basada en sus proyecciones financieras, la Compañía determinó que únicamente se pagará el impuesto sobre la renta. Por lo tanto, debido a que la promulgación de IETU no tiene ningún efecto sobre su información financiera, dado que sólo reconoce el impuesto sobre la renta diferido.

d) ISR Diferido:

Las diferencias temporales que generaron pasivos (activos) por ISR diferido son las siguientes:

ISR Diferido:

	2007	2006
Inventarios	Ps. 62	Ps. 87
Propiedades, planta y equipo ⁽¹⁾	1,822	1,931
Inversión en subsidiarias no consolidadas	11	7
Intangibles y otros activos	(94)	(199)
Obligaciones laborales	(103)	(113)
Pérdidas fiscales por amortizar	(776)	(1,018)
Reservas de valuación	99	220
Otras reservas	(796)	(1,297)
ISR diferido, neto	225	(382)
ISR diferido activo	1,255	2,041
ISR diferido pasivo	Ps. 1,480	Ps. 1,659

⁽¹⁾ Incluye rotura de botellas retornables y cajas

Los cambios en el saldo de ISR diferido pasivo son los siguientes:

	2007	2006
Saldo inicial	Ps. (382)	Ps. (607)
Provisión del año	294	286
Cambio en la tasa impositiva de ISR	(6)	(39)
Ajuste acumulado por conversión	(94)	(60)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	413	38
Saldo final	Ps. 225	Ps. (382)

e) Provisión del Periodo:

	2007	2006	2005
ISR causado	Ps. 3,048	Ps. 2,308	Ps. 2,736
ISR diferido	294	286	24
Cambio en la tasa impositiva de ISR	(6)	(39)	(62)
ISR	Ps. 3,336	Ps. 2,555	Ps. 2,698

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

Al 31 de diciembre de 2007, las subsidiarias en México, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar. Las fechas en que expiran las pérdidas fiscales y el impuesto al activo se presentan a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar	Impuesto al Activo por Recuperar
2008	Ps. 1	Ps. -
2009	1	-
2010	-	1
2011	-	1
2012	46	5
2013 y años subsecuentes	2,310	31
	Ps. 2,358	Ps. 38

Debido a la incertidumbre en la realización de algunas pérdidas fiscales no se incluyeron en el cálculo del impuesto diferido Ps. 290. Los cambios en el saldo de la reserva de pérdidas fiscales no recuperables que reducen el activo diferido se presentan a continuación:

	2007	2006
Saldo inicial	Ps. 220	Ps. 649
Vencimientos	-	(1)
Cancelación de reserva	(77)	(410)
Actualización del saldo inicial	(44)	(18)
Saldo final	Ps. 99	Ps. 220

g) Conciliación entre la Tasa de ISR en México y la Tasa Efectiva de ISR Consolidada:

	2007	2006	2005
Tasa impositiva de ISR en México	28.00%	29.00%	30.00%
ISR de ejercicios anteriores	0.04	(0.66)	-
Ganancia por posición monetaria	(2.70)	(3.91)	(3.36)
Ajuste anual por inflación	1.92	3.30	3.38
Gastos no deducibles	1.36	2.13	0.62
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	2.49	2.01	1.61
Cambios en las tasas impositivas	(0.06)	0.49	(0.97)
Otros ⁽¹⁾	0.91	(0.63)	3.78
Tasa efectiva de ISR consolidada	31.96%	31.73%	35.06

⁽¹⁾ Incluye la reexpresión de años anteriores.

Nota 24. Contingencias y Compromisos.

a) Contingencias Registradas en el Estado Consolidado de Situación Financiera:

La Compañía tiene registrados pasivos por contingencias por considerar que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de estas contingencias están registradas como resultado de las adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2007:

	Total
Fiscales	Ps. 1,194
Legales	249
Laborales	341
Total	Ps. 1,784

b) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. El monto estimado de estos juicios equivale a \$148 y de acuerdo a los abogados de la Compañía estas contingencias tienen un nivel de riesgo menor a probable, pero mayor a remoto de que terminen en fallos desfavorables para la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material adverso en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años en sus territorios de México, Costa Rica y Brasil, han sido requeridos a presentar información relacionada a prácticas monopolísticas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de las industrias en las que ambos negocios participan. La Compañía no espera sanciones importantes derivadas de estas contingencias.

Durante el 2001, un sindicato obrero y personas físicas de Colombia presentaron una demanda en contra de ciertas subsidiarias colombianas y The Coca-Cola Company, ante la Corte Distrital del Sur del Estado de Florida de los Estados Unidos de América, por la realización de acciones injustas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, por un monto aproximado de \$500. La Compañía presentó una propuesta para descartar la demanda. El 29 de septiembre de 2006 la Corte concluyó no tener jurisdicción en ninguno de los asuntos presentados por los sindicatos y sus miembros, por lo tanto las demandas en contra de la Compañía fueron desechadas. Sin embargo, los demandantes han apelado esta resolución y no ha habido asuntos relevantes posteriores.

c) Contingencias Garantizadas:

La Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales en Brasil de garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 1,172, a través de activos dados en garantía y de fianzas que cubren dichas contingencias.

d) Compromisos:

Al 31 diciembre de 2007, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos financieros y arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2007, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Reales Brasileños
2008	Ps. 178	Ps. 77
2009	134	81
2010	129	83
2011	122	22
2012 y años subsecuentes	662	-
Total	Ps. 1,225	Ps. 263

El gasto por rentas fue de Ps. 411, Ps. 350 y Ps. 670 por los años terminados el 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

Nota 25. Información por Segmentos.

2007	Ingresos Totales	Inversiones de Capital	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 32,550	Ps. 1,945	Ps. 44,894	Ps. 53,334
Centroamérica ⁽¹⁾	4,808	328	5,650	6,577
Colombia	6,933	643	7,607	8,495
Venezuela	9,785	(9)	4,159	6,148
Brasil	11,141	496	5,907	10,548
Argentina	4,034	279	1,503	2,076
Consolidado	Ps. 69,251	Ps. 3,682	Ps. 69,720	Ps. 87,178

2006	Ingresos Totales	Inversiones de Capital	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 31,540	Ps. 1,521	Ps. 44,004	Ps. 48,739
Centroamérica ⁽¹⁾	4,559	78	5,607	6,621
Colombia	6,459	586	6,909	8,014
Venezuela	7,993	221	4,320	5,740
Brasil	10,037	237	5,634	8,978
Argentina	3,458	220	1,449	2,335
Consolidado	Ps. 64,046	Ps. 2,863	Ps. 67,923	Ps. 80,427

2005	Ingresos Totales	Inversiones de Capital
México	Ps. 30,774	Ps. 942
Centroamérica ⁽¹⁾	4,026	218
Colombia	5,966	434
Venezuela	7,188	517
Brasil	8,432	259
Argentina	3,256	146
Consolidado	Ps. 59,642	Ps. 2,516

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

Note 26. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables.

Durante el 2007, fueron emitidas las siguientes NIF con aplicación según se describe. La Compañía adoptará estos pronunciamientos a partir del 1 de enero de 2008 y a la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera.

- **NIF B-2 “Estado de Flujo de Efectivo”**

Deroga el Boletín B-12 “Estado de Cambios en la situación Financiera” y establece como obligatorio el estado de flujo de efectivo a partir del 2008, determinado sobre la base de valores nominales, independientemente de que exista o no, la exigencia por parte de las NIF particulares de reconocer los efectos de la inflación en la información financiera. El estado de flujo de efectivo, debe de tener las siguientes características, a) mostrar las entradas y salidas de efectivo que ocurrieron en la empresa durante un periodo determinado, b) se determina con base en unidades monetarias nominales, y c) establece que primero deben de presentarse los flujos de efectivo de las actividades de operación, enseguida los de inversión y finalmente los de financiamiento. En adición la NIF B-2 permite el presentar los flujos de efectivo que resultan de actividades de operación utilizando ya sea el método directo o indirecto.

- **NIF B-10 “Reconocimiento de la Inflación”**

Esta norma establece dos entornos económicos: a) entorno inflacionario, cuando la inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es igual o superior que el 26%, caso en el cual, requiere el reconocimiento de los efectos de la inflación mediante la aplicación del método integral, y b) entorno no inflacionario, cuando la inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es menor que el 26% y en este caso, establece que no se deben reconocer los efectos de la inflación en los estados financieros. Además elimina los métodos de valuación de costos de reposición e indización específica para inventarios y activo fijo, respectivamente y requiere que el resultado por tenencia de activos no monetarios acumulado se reclasifique a resultados acumulados en el primer año de adopción. Basado en los niveles actuales de inflación, a partir del 2008, la Compañía no requerirá aplicar los efectos inflacionarios en sus subsidiarias mexicanas y en algunas de sus subsidiarias extranjeras.

- **NIF B-15 “Conversión de Monedas Extranjeras”**

La presente NIF, sustituye el Boletín B-15 “Transacciones en moneda extranjera y conversión de estados financieros de operaciones extranjeras”. Este pronunciamiento provee normas para el reconocimiento de las transacciones en moneda extranjera y la conversión de los estados financieros de una operación extranjera, que incluyen la conversión de la información financiera de cualquier entidad cuya moneda de informe sea distinta a la funcional, con base en la determinación de la moneda funcional y la moneda de informe. Los cambios relevantes de esta NIF con relación al Boletín, son los siguientes: a) desaparecen las clasificaciones de operación extranjera integrada y de entidad extranjera y se incorporan los conceptos de moneda de registro, moneda funcional y moneda de informe, b) se establecen procedimientos de conversión para transacciones en moneda extranjera y operaciones extranjeras, en atención a su entorno económico y c) se incluyen procedimientos de conversión de la información financiera de cualquier entidad cuya moneda de informe sea distinta a la funcional.

- **NIF D-3 “Beneficios a los Empleados”**

Esta norma incorpora la PTU causada y diferida, como parte de su normatividad y establece que la diferida se deberá determinar con la misma metodología de la NIF D-4. Se incluye el concepto de carrera salarial y el periodo de amortización de la mayor parte de las partidas se acorta a 5 años si la vida laboral remanente de los empleados es menor que:

- El saldo inicial del pasivo de transición para pagos de retiro y pensiones.
- El saldo inicial del costo de los servicios pasados y cambios del plan.
- El saldo inicial de las utilidades o pérdidas de los beneficios de retiro. De acuerdo con cálculos debe ser amortizado contra los resultados del 2008.
- El saldo inicial de utilidades o pérdidas de los beneficios de retiro. De acuerdo con cálculos actuariales será amortizado en un período de cinco años (el pasivo neto de transición), con la opción de amortizarlo en su totalidad en el 2008.

- **NIF D-4 “Impuestos a la Utilidad”**

Esta norma reubica las normas de reconocimiento contable relativas a PTU causada y diferida en la NIF D-3, requiere reconocer el IMPAC, que pueda recuperarse, como un crédito fiscal, antes se reconocía en pagos anticipados y se requería la compensación con el impuesto diferido; elimina el término de diferencia permanente, precisa e incorpora algunas definiciones y requiere que el saldo del rubro efecto acumulado de ISR se reclasifique a resultados acumulados, a menos que se identifique con alguna de las otras partidas integrales que a la fecha estén pendientes de reciclaje.

- **INIF 5 “Reconocimiento de la Contraprestación Adicional al Inicio del Instrumento Financiero Derivado para Ajustarlo a su Valor Razonable”**

Esta INIF cambia el párrafo 90 de la NIF C-10 “Instrumentos financieros derivados”, ya que anteriormente establecía que el importe de los pagos entregados o recibidos para ajustar el instrumento financiero derivado a su valor razonable a la fecha de contratación de la operación debía amortizarse durante la vigencia del derivado, esto cambia a que dichos importes deben reconocerse a su valor razonable y los costos de transacción deben de amortizarse en el periodo de vigencia de la operación.

- **INIF 6 “Oportunidad de la Designación Formal de la Cobertura”**

Esta INIF cambia el párrafo 51 a) del Boletín C-10 “Instrumentos financieros derivados”, el cual menciona que el tratamiento contable de cobertura debe ser desde “el inicio de la operación”, o sea al momento de la designación formal del instrumento financiero derivado, lo cual no necesariamente coincide con el momento en que se designa formalmente y califica para la relación de cobertura por lo cual aclara que un instrumento financiero derivado puede, si reúne las condiciones del párrafo 51 a) del Boletín C-10, ser considerado para una o más relaciones de cobertura en la fecha de su inicio o de contratación en fecha posterior, sin embargo no debe de aplicarse este reconocimiento de cobertura mientras no se evalúe si dicho instrumento califica para ello. La designación de cobertura puede ocurrir en fecha posterior a la contratación del instrumento derivado, siempre y cuando se cumpla con la condición de que sus efectos sólo serán prospectivos a partir de cuando se reúnan las condiciones formales, que incluyen la documentación formal de la cobertura y la califique para ser considerado como una relación de cobertura.

- **INIF 7 “Aplicación de la Utilidad o Pérdida Integral Generada por una Cobertura de Flujo de Efectivo sobre una Transacción Pronosticada de Compra de un Activo no Financiero”**

Esta INIF menciona que el objetivo de la cobertura de flujo de efectivo sobre una transacción pronosticada es fijar el precio del activo no financiero en la moneda funcional de la entidad que contrata la cobertura, se considera que el efecto de la misma, alojado en la utilidad o pérdida integral es un complemento del costo de dicho activo, por lo que procede reclasificar este saldo afectando su costo, en lugar de mantenerlo en el capital contable.

Nota 27. Eventos Relevantes.

La Compañía llegó a un acuerdo con The Coca-Cola Company para adquirir en su totalidad la franquicia de la embotelladora Refrigerantes Minas Gerais Ltda. (“REMIL”), ubicada en Brasil. Los términos, condiciones y cierre de la transacción están sujetas a un proceso de aprobación por parte de las autoridades reguladoras y a la aprobación de los Consejos de Administración de ambas compañías. La Compañía espera concluir la transacción en 2008.

Glosario.

The Coca-Cola Company: Fundada en 1886, The Coca-Cola Company es la principal compañía del mundo en la fabricación, comercialización y distribución de concentrados y jarabes para bebidas no-alcohólicas, utilizados para producir más de 230 marcas de refrescos. Las oficinas centrales de The Coca-Cola Company se encuentran en Atlanta, con operaciones locales en casi 200 países por todo el mundo.

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

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

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

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

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. DE C.V. (FEMSA): Fundada en 1890, la compañía FEMSA, con sede en la ciudad de Monterrey, México, es la compañía más grande de bebidas en América Latina, con exportaciones a Estados Unidos y mercados selectos de Europa, Asia y América Latina. Entre sus subsidiarias están: FEMSA Cerveza, que produce y vende cervezas de marcas reconocidas tales como Tecate, Carta Blanca, Superior, Sol, XX Lager, Dos Equis y Bohemia; Coca-Cola FEMSA; y la División de Negocios Estratégicos, creada en noviembre de 1999, la cual agrupa FEMSA Empaques, FEMSA Comercio y FEMSA Logística.

Porción: Unit of measurement that equals 24 eight fluid ounce servings.

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

Sistema de pre-venta: Separa las funciones de venta y reparto y permite a los vendedores realizar la venta antes de la entrega, los camiones de reparto son cargados con la mezcla de productos que los clientes han ordenado previamente.

Ventas convencional: El empleado a cargo del reparto, realiza la venta directamente del inventario disponible en el camión de reparto.

Volumen en Cajas Unidad: Número de cajas unidad que la compañía vende a sus clientes equivalente a 24 porciones.

Comités del Consejo de Administración.

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

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

3. Comité de Prácticas Societarias. Este comité desempeña actividades de acuerdo a la Ley del Mercado de Valores y está a cargo principalmente de asistir al consejo de administración en el cumplimiento de las actividades de vigilancia del consejo. También es responsable de, y debe de llevar a cabo, entre otros, las siguientes actividades (1) proporcionar opinión al consejo de administración de acuerdo a lo definido en la Ley del Mercado de Valores, (2) requerir la opinión de un experto independiente en los casos que sea requerido por este Comité o por la Ley Mexicana, (3) convocar a asambleas de accionistas, y (4) asistir al consejo de administración en la preparación de ciertos reportes. Daniel Servitje Montul es el Presidente del Comité de Prácticas Societarias. Los miembros del comité son: Helmut Paul y Karl Frei. Los secretarios del Comité de Prácticas Societarias son Gary Fayard y Alfonso Garza Garza.

Directores y Consejeros.

DIRECTORES

Carlos Salazar Lomelín

Presidente Ejecutivo
7 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga

Vicepresidente
14 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración
14 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel

Director de Operaciones - Latincentro
14 Años como Director

John Santa María Otazúa

Director de Operaciones - México
12 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer

Director de Operaciones - Mercosur
1 Año como Director

Alejandro Duncan Ancira

Director de Tecnología
6 Años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo

Director de Recursos Humanos
7 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz

Director de Desarrollo Corporativo
5 Años como Director

Tanya Avellan Pinoargote

Directora de Planeación Estratégica
y Desarrollo de Negocios
2 Años como Directora

CONSEJEROS

Consejeros nombrados por los Accionistas
Serie A

Eugenio Garza Lagüera

Presidente Honorario Vitalicio de Grupo
Financiero BBVA Bancomer, Presidente del
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores
de Monterrey, de FEMSA y de Grupo Industrial
Emprex, Consejero Regional del Banco de
México y Miembro del Comité Ejecutivo del
Medio Ambiente para la Cultura y las Artes
14 Años como Consejero

José Antonio Fernández Carbajal

Presidente del Consejo de Administración
de KOF, Director General y Presidente de
FEMSA
15 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza

Director de Recursos Humanos
de FEMSA
12 Años como Consejero
Suplente: Paulina Garza de Marroquín

Carlos Salazar Lomelín

Director General KOF
7 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

Ricardo Guajardo Touché

Miembro del Consejo de Administración
y Comité de Auditoría de Grupo Financiero
BBVA Bancomer
15 Años como Consejero
Suplente: Eduardo Padilla Silva

Mariana Garza de Treviño

Inversionista Privada
1 Año como Consejera
Suplente: Bárbara Garza de Braniff

Federico Reyes García

Director de Desarrollo Corporativo
de FEMSA
15 Años como Consejero
Suplente: Alejandro Bailleres Gual

Javier Astaburuaga Sanjines

Director de Finanzas y Administración
y Vice Presidente Ejecutivo de Desarrollo
Estratégico de FEMSA
2 Años como Consejero
Suplente: Francisco José Calderón Rojas

Alfonso González Migoya⁽¹⁾

Consultor Independiente
2 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano

Daniel Servitje Montul⁽¹⁾

Director General de Grupo Bimbo,
S.A.B. de C.V.
10 Años como Consejero
Suplente: Sergio Deschamps Ebergeney

Enrique Senior

Banca de Inversión Allen
& Company, Inc.
4 Años como Consejero
Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale

Director General Sucrotrítico Cutrale Ltda.
4 Años como Consejero
Suplente: José Luis Cutrale Jr.

Consejeros nombrados por los
Accionistas Serie D

Gary Fayard

Director de Finanzas y Administración de
The Coca-Cola Company
5 Años como Consejero
Suplente: David Taggart

Irial Finan

Presidente de Inversiones en Embotelladores
de The Coca-Cola Company
4 Años como Consejero
Suplente: Mark Harden

Charles H. McTier⁽¹⁾

Presidente de la Robert W. Woodruff Foundation
10 Años como Consejero

Eva Garza de Fernández

Inversionista Privada
1 Año como Consejera
Suplente: Geoffrey J. Kelly

Consejeros nombrados por los
Accionistas Serie L

Alexis E. Rovzar de la Torre⁽¹⁾

Socio Ejecutivo de White & Case S.C.
15 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor

José Manuel Canal Hernando⁽¹⁾

Consultor Independiente
5 Años como Consejero
Suplente: Helmut Paul

Francisco Zambrano Rodríguez⁽¹⁾

Vice-Presidente Desarrollo de Fondos
Inmobiliarios, S.A. de C.V.
5 Años como Consejero
Suplente: Karl Frei

SECRETARIO

Carlos Eduardo Aldrete Ancira

Director Legal, FEMSA y Coca-Cola FEMSA
15 Años como Secretario
Suplente: Carlos Diaz Saenz

Relación:

⁽¹⁾ Independiente

Información para analistas y accionistas.

RELACIONES CON INVERSIONISTAS

Alfredo Fernández

alfredo.fernandez@kof.com.mx

Gonzalo García

gonzalojose.garciaa@kof.com.mx

Maximilian Zimmermann

maximilian.zimmermann@kof.com.mx

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

Guillermo González Camarena No. 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fé 01210,
México, D.F. México
Teléfono: (5255) 5081-5121 / 5120 / 5148
Fax: (5255) 5292-3473

Página: www.coca-colafemsa.com

Director legal de la Compañía

Carlos L. Díaz Saenz

Guillermo González Camarena No. 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fé 01210,
México, D.F. México
Teléfono: (5255) 5081-5297

Auditores independientes

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu
Paseo de la Reforma 505 piso 28
Col. Cuauhtemoc 06500,
México, D.F. México
Teléfono: (5255) 5080-6000

Información de acciones

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

Banco depositario

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

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York
Información trimestral por ADR

Dólares americanos por ADR

2007

KOF	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 49.28	\$ 40.54	\$ 49.28
Septiembre 30	48.05	38.00	42.14
Junio 30	45.83	36.11	42.92
Marzo 31	40.96	33.70	35.75

Dólares americanos por ADR

2006

KOF	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 38.00	\$ 30.91	\$ 38.00
Septiembre 30	32.38	28.53	31.27
Junio 30	34.44	26.75	29.52
Marzo 31	33.20	27.38	33.20

KOFL

Bolsa Mexicana de Valores
Información trimestral por acción

Pesos mexicanos por acción

2007

KOFL	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 53.65	\$ 44.50	\$ 53.65
Septiembre 30	51.88	41.35	46.93
Junio 30	49.99	39.71	47.82
Marzo 31	44.83	37.39	39.53

Pesos mexicanos por acción

2006

KOFL	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 41.45	\$ 34.12	\$ 41.03
Septiembre 30	35.51	31.35	34.18
Junio 30	37.57	30.50	33.48
Marzo 31	36.46	29.10	36.46

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (BMV: KOFL; NYSE: KOF) es el segundo embotellador más grande de productos Coca-Cola en el mundo, representando cerca del 10% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en el mundo. KOF es el embotellador más grande de productos Coca-Cola en Latinoamérica, distribuyendo cerca de 2,100 millones de cajas unidad al año.

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. produce y distribuye *Coca-Cola*, *Sprite*, *Fanta* y otras bebidas marca registrada The Coca-Cola Company en México (una parte importante del centro de México, incluyendo la Ciudad de México y el sureste de México), Guatemala (la ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país), Panamá (todo el país), Colombia (la mayor parte del país), Venezuela (todo el país), Brasil (São Paulo, Campiñas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul y parte del estado de Goias) y Argentina (capital federal de Buenos Aires y sus alrededores), además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios.

El 53.7% de nuestro capital social es propiedad de Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA), el 31.6% de subsidiarias de The Coca-Cola Company y el 14.7% del público inversionista. Las acciones que cotizan públicamente son acciones Serie L con derechos de voto limitados, listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV: KOFL) y como Certificados de Depósito Americanos (ADR por sus siglas en inglés), en el mercado de valores de Nueva York (NYSE: KOF). Cada ADR representa diez acciones de la Serie L.

www.coca-colafemsa.com





Coca-Cola FEMSA

Guillermo González Camarena No. 600 Col. Centro de Ciudad Santa Fé Delegación Álvaro Obregón,
México D.F. 01210 Tel: (5255) 5081-5100 Fax: (5255) 5292-3473

www.coca-colafemsa.com