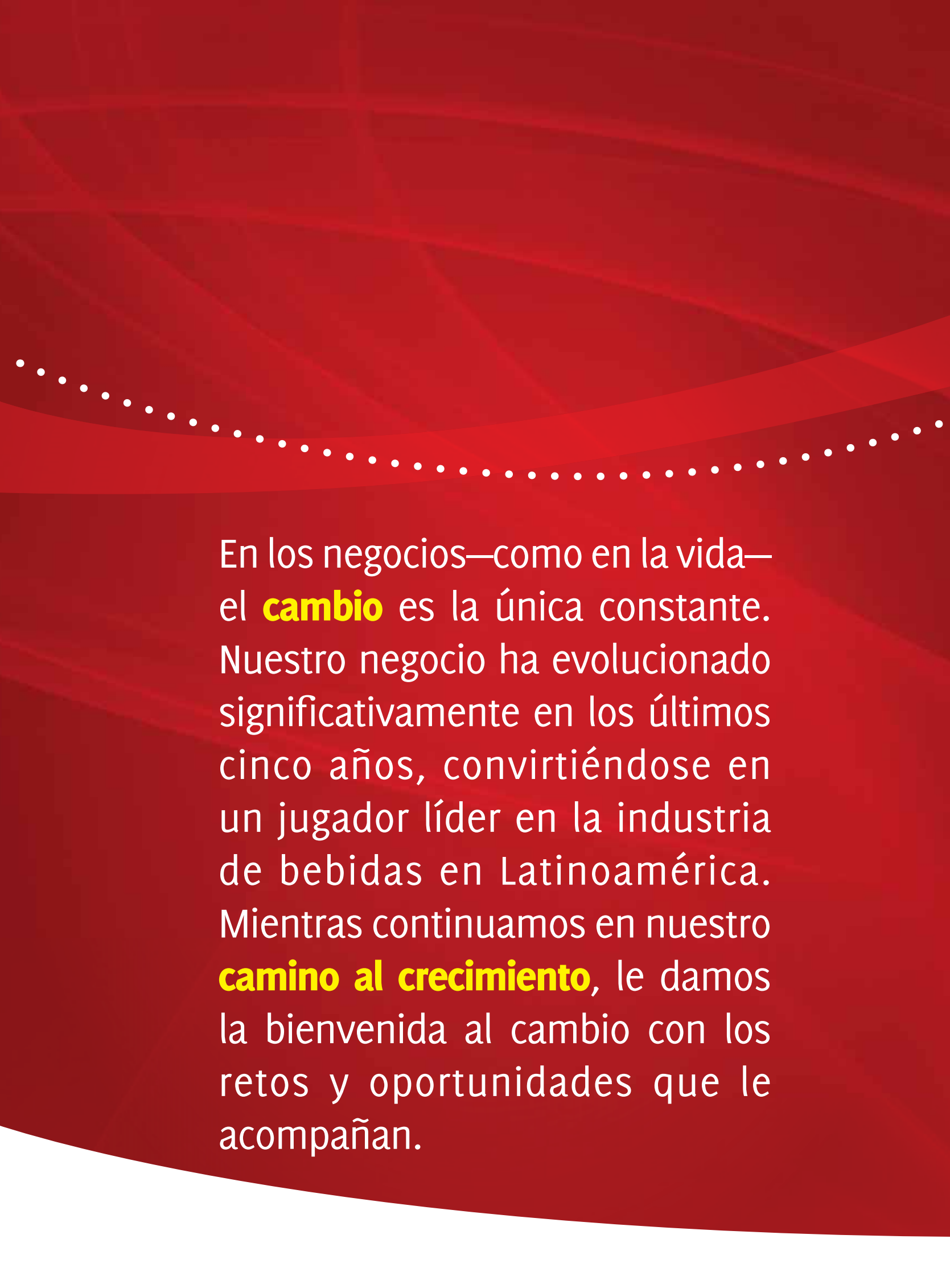




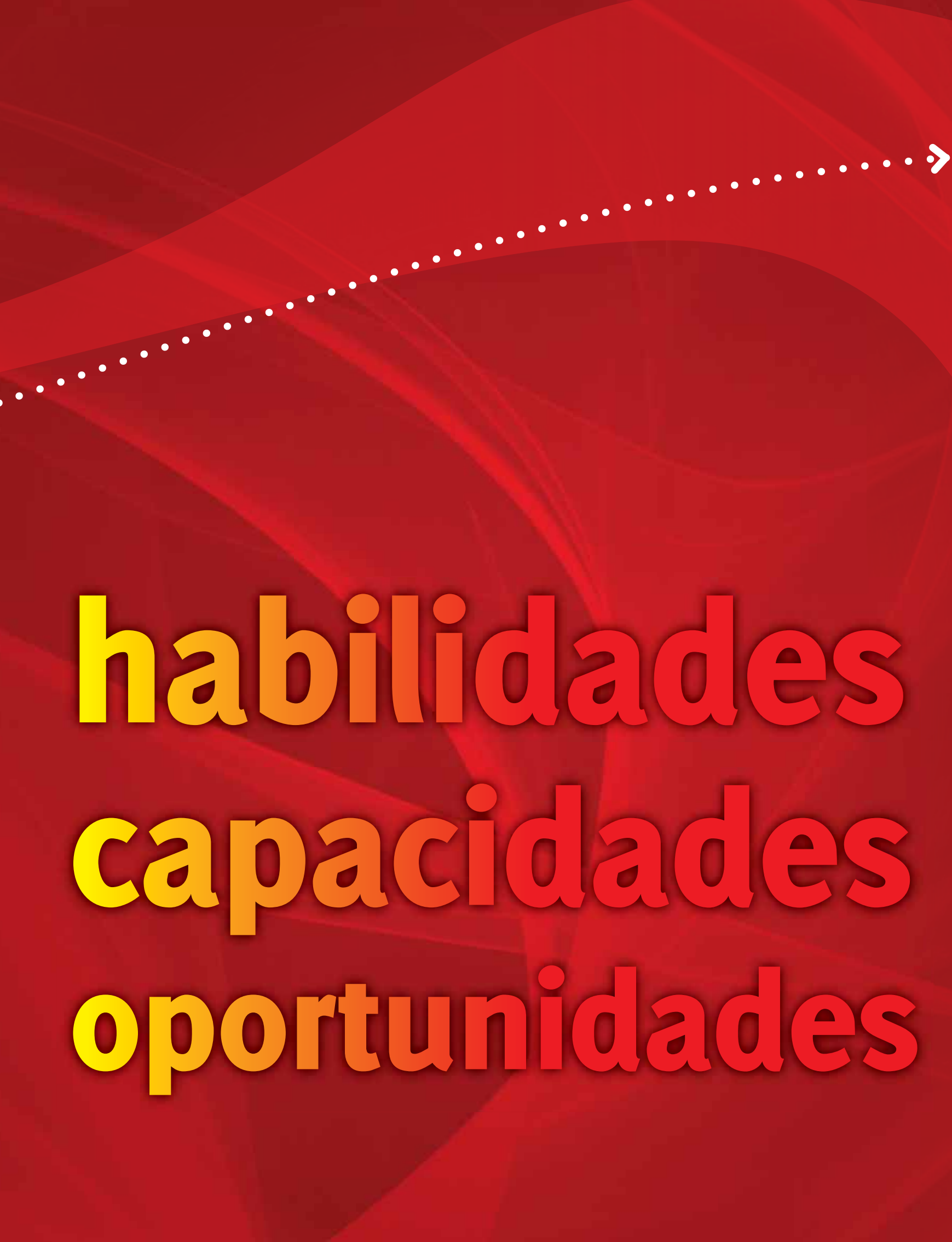
Coca-Cola FEMSA
informe anual 2008



Cambio:
NUESTRO CAMINO AL
crecimiento



En los negocios—como en la vida—
el **cambio** es la única constante.
Nuestro negocio ha evolucionado
significativamente en los últimos
cinco años, convirtiéndose en
un jugador líder en la industria
de bebidas en Latinoamérica.
Mientras continuamos en nuestro
camino al crecimiento, le damos
la bienvenida al cambio con los
retos y oportunidades que le
acompañan.



habilidades
capacidades
oportunidades



NUESTRA INFORMACIÓN

financiera

Millones de Pesos y U.S. Dólares al 31 de diciembre de 2008
(excepto la información de volumen de ventas y por acción)

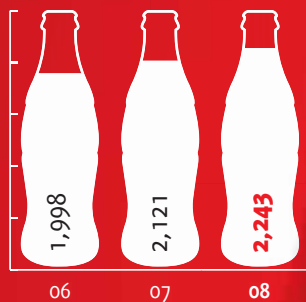
	U.S.\$	2008 ⁽¹⁾	(Ps.)	2008	(Ps.)	2007	% VARIACIÓN
Volumen de Ventas (MCU)				2,242.8		2,120.8	5.8%
Ingresos Totales		5,999		82,976		69,251	19.8%
Utilidad Operativa		990		13,695		11,486	19.2%
Utilidad Neta Mayoritaria		405		5,598		6,908	-19.0%
Activos Totales		7,082		97,958		87,178	12.4%
Deuda Largo Plazo y Documentos por pagar		900		12,455		14,102	-11.7%
Capital Contable		4,042		55,913		49,140	13.8%
Inversión en Activo Fijo		347		4,802		3,682	30.4%
Valor de Libros de la Acción ⁽²⁾		2.19		30.28		26.61	13.8%
Utilidad Neta Mayoritaria por Acción ⁽²⁾		0.22		3.03		3.74	-19.0%

(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 de Nueva York el 31 de diciembre de 2008, el cual fue de Ps. 13.8320 por cada \$1.00.

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

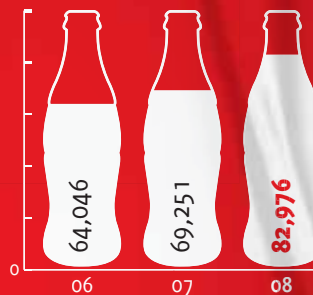
Volumen de ventas

millones de cajas unidad



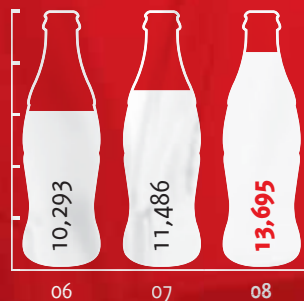
Ingresos totales

millones de pesos



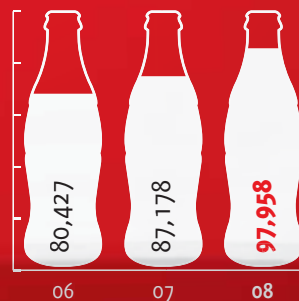
Utilidad operativa

millones de pesos



Activos totales

millones de pesos





CRECIMIENTO DE COCA-COLA FEMSA EN

Latinoamérica

Nuestra compañía tiene una amplia presencia geográfica en la región: somos la empresa más integrada en la industria de bebidas, #1 en refrescos y bebidas no carbonatadas y #2 en agua embotellada

El embotellador más grande en **México**, con sólido crecimiento en **Latinoamérica** y una creciente presencia en **Mercosur**

cerca de
200 millones
de consumidores

+1.5 millones
de puntos de venta

2,243 millones
de cajas unidad

14 categorías



99 marcas

*En los últimos 5 años hemos
construido una solución integral,
única y poderosa de bebidas*



ESTIMADOS ACCIONISTAS

El cambio es la única



José Antonio Fernández Carbajal
Carlos Salazar Lomelín

Mientras continuamos en nuestro camino al crecimiento, le damos la bienvenida al cambio, con los retos y oportunidades que le acompañan

En los negocios—como en la vida—el cambio es la única constante. Nuestro negocio ha evolucionado significativamente en los últimos cinco años, convirtiéndose en un jugador líder en el manejo de multi-categorías en la industria de bebidas en Latinoamérica.

En medio de un cambiante entorno global de negocios, nuestra compañía produjo resultados sólidos para el año, extendiendo su trayectoria de crecimiento. Nuestro volumen total de ventas creció cerca de 6 por ciento a más de 2.2 billones de cajas unidad. Nuestros ingresos consolidados se incrementaron casi 20 por ciento a Ps. 83 billones. La utilidad de operación consolidada creció más de 19 por ciento a Ps. 13.7 billones. La utilidad neta mayoritaria decreció 19 por ciento a Ps. 5.6 billones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 3.03, reflejando la amplia devaluación del Peso mexicano sobre nuestra deuda denominada en dólares.

Crecimiento del portafolio multi-categorías

Al final, nuestro camino al crecimiento está enfocado a satisfacer las siempre cambiantes preferencias y prácticas de nuestros consumidores a través de un portafolio completo de bebidas. En 2008 continuamos expandiendo nuestro portafolio de productos con diferentes categorías de bebidas—desde jugos y néctares hasta naranjadas y agua vitamínada— y, al mismo tiempo, reforzamos nuestras categorías existentes con nuevos productos

como los hidrotónicos y las bebidas energéticas para alcanzar, capturar y satisfacer más ocasiones de consumo. Nuestra probada capacidad para desarrollar y manejar de manera proactiva un portafolio de bebidas multi-categorías cada vez más complejo, resalta la flexibilidad de la organización para adaptarse—y continuar satisfaciendo—la evolución de las necesidades de nuestros mercados y consumidores.

La innovación es un elemento clave de nuestro crecimiento, ya que nos permite reforzar de manera constante nuestro portafolio de productos. A través de la adquisición conjunta de Jugos de Valle—uno de los productores de jugo más grandes de la región—con The Coca-Cola Company, no solamente construimos una fuerte posición en el mercado de bebidas de fruta en un periodo muy corto de tiempo, sino que también abrimos nuevas avenidas de crecimiento a través de productos innovadores en la categoría de bebidas no carbonatadas. Además del portafolio ya existente de jugos y néctares de Jugos del Valle, desarrollamos y distribuimos nuevas bebidas, incluyendo *Valle Frut* naranjada—un producto con bajo contenido de jugo de fruta—y *Valle Frut* pulpa—un producto con alto contenido de pulpa de fruta. Además, desde el punto de vista tecnológico, aprovechamos la capacidad de “hot-fill” de Jugos del Valle para reformular y relanzar con nueva imagen otras bebidas no carbonatadas, como *PowerADE*, nuestra marca

constante

20%

crecimiento en ingresos

Nuestra probada capacidad para desarrollar y manejar de manera proactiva un portafolio de bebidas multi-categorías cada vez más complejo, resalta la flexibilidad de la organización para adaptarse a las necesidades del mercado

de isotónicos, y ofrecer así productos con un mejor sabor. En el año, la categoría de bebidas no carbonatadas creció más de 70% en nuestros territorios, apoyada en la plataforma de bebidas de Jugos del Valle.

Más allá de la importante plataforma de inversión conjunta en Jugos del Valle, introducimos una variedad de refrescos y bebidas no carbonatadas a lo largo de nuestros territorios. En Colombia y Costa Rica, continuamos reforzando el portafolio de *Coca-Cola* a través del lanzamiento de *Coca-Cola Zero*. En Brasil introducimos un revolucionario producto hidrotónico llamado *I-9*—una bebida sabor limón enriquecida con minerales. En México lanzamos *Nestea* té verde, además de la bebida energética *Gladiator* e introducimos siete distintos sabores de agua vitaminada premium *Glaceau*. En conjunto, nuestra innovación aportó más de 25 millones de cajas unidad, lo que representa más del 20 por ciento del volumen incremental consolidado en 2008.

Crecimiento del negocio

Como un importante participante de la industria, ayudamos a incrementar su valor durante el año. Nuestras iniciativas de revenue-management a lo largo de Latinoamérica nos permitieron compensar los efectos de inflación local y los crecientes costos de materia prima y, como resultado, mantener nuestros márgenes y rentabilidad. Nuestra experiencia para implementar la arquitectura

de precios y las estrategias de multi-segmentación se combinaron para construir el crecimiento de los ingresos.

Asimismo, continuamos robusteciendo nuestro negocio con adquisiciones que presentan nuevas y significativas avenidas de crecimiento para nuestra compañía y nuestro socio, The Coca-Cola Company. Además de nuestra inversión conjunta en Jugos del Valle, finalizamos la adquisición de la franquicia REMIL de The Coca-Cola Company en el estado de Minas Gerais, Brasil. Esta transacción expandió en más de una tercera parte nuestra cobertura geográfica en Brasil, uno de los mercados de bebidas más dinámicos en el mundo. Además se incrementó de manera substancial el número de clientes y consumidores que atendemos a través de nuestro amplio portafolio de refrescos y bebidas no-carbonatadas.

Más aún, avanzamos de manera significativa en nuestra estrategia en el segmento de agua a través de las adquisiciones anunciadas en Colombia y México. En el tercer trimestre adquirimos el negocio de agua de garrafón de *Agua De Los Angeles* en el Valle de México. Además de incrementar nuestra presencia en el negocio de garrafón de la Ciudad de México, esta transacción nos



Además del portafolio ya existente de jugos y néctares de Jugos del Valle, desarrollamos y distribuimos dos nuevas bebidas, Valle Frut naranjada y Valle Frut pulpa

Diariamente, vendemos más de 6 millones de cajas unidad en Latinoamérica



permite vender el resto de nuestras bebidas a través del sistema de más de 150 rutas de distribución al hogar de Agua De Los Angeles en el Valle de México. Esta adquisición impulsó nuestro proceso de aprendizaje para desarrollar este importante nuevo canal de ventas e incrementar de manera significativa nuestra base de rutas de entrega al hogar en la región. En febrero del año 2009, en conjunto con The Coca-Cola Company, adquirimos el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia. Esta transacción nos permitirá incrementar nuestra presencia en el segmento de agua en ese país, además de desarrollar una estrategia múltiple de marcas de agua para nuestros clientes y consumidores.

Los cimientos para el crecimiento de nuestro negocio recaen sobre varios pilares importantes, incluyendo el modelo de negocio adecuado, una clara y enfocada visión, una sólida relación con nuestro socio—The Coca-Cola Company— y un talentoso y comprometido grupo de empleados.

Crecimiento de capacidades de empleados

Como una organización en aprendizaje continuo, estamos comprometidos con el desarrollo del recurso humano de calidad en todos los niveles de la organización. Desde nuestro programa de células de entrenamiento hasta

nuestro portal de *Knowledge Management*, ofrecemos al personal, herramientas para su entrenamiento e iniciativas para desarrollar sus capacidades.

Gozamos de una amplia y profunda base de capital humano cuyas capacidades crecen a la par del tamaño y la complejidad de nuestro portafolio de bebidas y negocios. Fomentamos el intercambio de experiencias y crecimiento de la base de conocimiento y talento de nuestra compañía, a través del traslado de nuestros ejecutivos entre nuestras operaciones en el continente. Por ejemplo, recientemente transferimos a ocho ejecutivos de alto nivel a nuevos roles dentro de la organización. A través de su amplia experiencia y capacidades, cada uno de ellos enriquecerá su nuevo lugar de trabajo y a la compañía en general.

Crecimiento sustentable

En un mundo siempre cambiante, permanecemos enfocados en el crecimiento sustentable de nuestra compañía, nuestra industria y nuestra comunidad. Los elementos clave de la estrategia de sustentabilidad de la compañía incluyen programas de agua y agua residuales, actividades de reducción de desechos sólidos y de reciclaje, iniciativas de conservación de energía y una amplia variedad de programas de desarrollo comunitario—desde educación hasta reforestación y conservación de recursos naturales.



Al utilizar una mayor cantidad de PET reciclado en nuestras botellas, consumimos menos energía y recursos en nuestro negocio, preservamos combustibles fósiles y mejoramos la calidad del medio ambiente


En México utilizamos
7,500
ton. de PET reciclado
en nuestras botellas

Trabajamos de manera cercana con las comunidades en un amplio número de iniciativas para impulsar su bienestar económico y social. Entre estos programas, trabajamos de manera proactiva en conjunto con The Coca-Cola Company y la organización sin fines de lucro SOS Mata Atlántica en el Programa Agua de las Florestas Tropicales Brasileñas. Asimismo, trabajamos de la mano de la organización no gubernamental mexicana Pronatura, autoridades gubernamentales relevantes y The Coca-Cola Company en un extenso programa de reforestación en México. A través de estas dos iniciativas, sembraremos más de 18 millones de árboles en un periodo de cinco años, beneficiando a la región de Jundiá en el estado de São Paulo, Brasil—donde operamos una de las instalaciones más grandes del sistema Coca-Cola a nivel mundial—y a las comunidades de México en donde operamos. Como resultado de lo anterior, no solamente preservamos los bosques, sino que también reducimos las emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera.

También, a través de nuestros programas de reciclaje, manejo de agua y conservación de energía, beneficiamos al medio ambiente y a nuestro negocio. Por ejemplo, el reciclaje es una fórmula de ganar-ganar para nuestra compañía y la sociedad. En 2008, la planta de reciclaje de PET en Toluca, México—una inversión conjunta entre Coca-Cola FEMSA, The Coca-Cola Company y ALPLA, un importante proveedor de botellas de PET—suministró a

nuestra empresa más de 7,500 toneladas de PET reciclado. Utilizamos este material en las botellas de presentaciones personales, incrementando de 25 a 35 por ciento el porcentaje de resina reciclada utilizada en ellas.

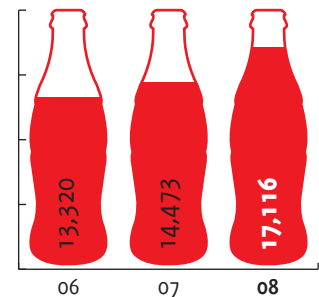
Este año, las turbulentas condiciones económicas en los mercados globales presentan a nuestra compañía el reto de continuar trabajando rigurosamente para alcanzar nuestras metas, sin perder el enfoque. Con este fin, debemos utilizar nuestros recursos de manera prudente y crear valor haciendo más con menos. Nuestro negocio se encuentra en una posición significativamente mejor, para capturar las oportunidades que se presenten en la industria de bebidas a través de nuestras nuevas avenidas de crecimiento.

A manera de conclusión, nos gustaría expresar nuestro profundo aprecio por la confianza que continúan depositando en nosotros. Ante un entorno en constante cambio—desde las condiciones macro-económicas hasta las preferencias y prácticas de nuestros consumidores—tenemos la flexibilidad para adaptar nuestro negocio y continuar junto con ustedes en nuestro camino al crecimiento. 

José Antonio
Fernández Carbajal
Presidente del Consejo
de Administración

Carlos
Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo

Generación de EBITDA millones de pesos



18%
crecimiento
de EBITDA



CAMBIO:

Crecimiento de portafolio



Durante el cuarto trimestre 2008, lanzamos Nestea té verde en México, apoyando el crecimiento anual de 47% para esta marca



En 2008 nuestro negocio continuó avanzando en su camino para llegar a ser una compañía integral de bebidas, expandiendo nuestro portafolio para satisfacer y estimular las cambiantes preferencias de los consumidores. Incrementamos el tamaño del portafolio para incluir una gama aún más amplia de categorías de bebidas, desde jugos y néctares hasta naranjadas y agua vitaminada.

En el segmento de refrescos, *Coca-Cola*, nuestra marca insignia, continuó impulsando el crecimiento de la categoría en nuestros territorios; excluyendo adquisiciones, representó más del 40 por ciento del crecimiento consolidado de volumen. Durante el año, lanzamos con éxito *Coca-Cola Zero* en Colombia y Costa Rica, para ejecutar nuestra estrategia múltiple de marcas de cola en estos territorios, mejorando nuestra oferta de productos de la marca *Coca-Cola* en la región. Por medio de nuestra estrategia de multi-segmentación hemos construido una extensa gama de presentaciones de refrescos, incluyendo una amplia base de envases retornables,

ofreciendo a nuestros consumidores diferentes alternativas de compra a precios atractivos.

Por medio de nuestra inversión conjunta con The Coca-Cola Company, en enero del 2008, comenzamos a distribuir la marca de jugos y néctares de *Jugos del Valle*—incluyendo desde presentaciones para niños de 200 mililitros hasta presentaciones en tetra-pack de 2.0 litros—en México. En la división de Latincentro, lanzamos la línea de bebidas de *Jugos del Valle* en Colombia, Costa Rica, Panamá y Nicaragua, complementando nuestra línea existente de jugos para satisfacer la creciente demanda de nuestros consumidores. Aprovechando esta sólida plataforma, desarrollamos y distribuimos nuevos productos en México, incluyendo naranjada *Valle Frut*—un producto con bajo contenido de jugo—y *Valle Frut* con pulpa—una bebida con alto contenido de pulpa de fruta—expandiendo nuestro portafolio de bebidas no-carbonatadas para satisfacer diferentes ocasiones de consumo. La línea de productos *Valle Frut* representó

multi-categorías

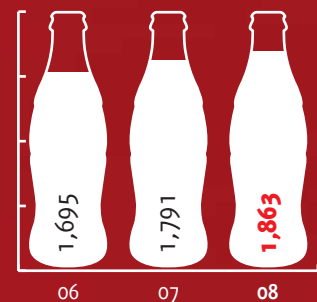


Lanzamos siete diferentes sabores de agua vitaminada premium de Glaceau



Lanzamos exitosamente Coca-Cola Zero en Colombia y Costa Rica, ejecutando nuestra estrategia múltiple de marcas de cola en estos territorios

Volumen de refrescos
millones de cajas unidad




+25 millones de cajas unidad por innovación

más del 40 por ciento del volumen incremental de esta categoría en la división de México durante 2008. Además, desde el punto de vista tecnológico, aprovechamos la capacidad “hot-fill” de Jugos del Valle, la cual consiste en el pasteurizado y llenado en caliente de las bebidas, para potenciar el nivel de innovación, al reformular y ofrecer productos con mejor sabor y mayor vida en el anaquel a nuestros consumidores.

En 2008, continuamos ampliando nuestro portafolio de agua. Duplicamos nuestra presencia en el mercado de garrafón en el Valle de México por medio de la adquisición de *Agua De Los Angeles*, lo que incrementó el número de rutas de entrega al hogar en más de 150, y permitió aumentar la base de rutas dedicadas a garrafón en más de 20 por ciento y entregar así otros productos de nuestro portafolio a estos consumidores. En febrero de 2009, adquirimos en conjunto con The Coca-Cola Company, el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia. Esta adquisición triplicará el tamaño de nuestro

negocio de agua existente en este mercado, complementando nuestro portafolio.

La innovación desempeñó un rol clave en 2008. Reforzamos nuestro portafolio con diversos lanzamientos en las categorías donde participamos, desde *Coca-Cola Zero* en Colombia y Costa Rica hasta *Valle Frut* en México. También reforzamos el portafolio en la categoría de bebidas energizantes con el lanzamiento de *Gladiator* durante el primer trimestre; lanzamos siete diferentes sabores de agua vitaminada premium de *Glaceau* durante el tercer trimestre y, durante el cuarto trimestre, lanzamos *Nestea* té verde. En Brasil, introdujimos un producto revolucionario llamado *I-9* –una bebida sabor limón enriquecida con minerales– desarrollando una nueva categoría de hidrotónicos. Tomando en cuenta lo anterior, nuestra innovación representó más de 25 millones de cajas unidad, equivalente a más del 20 por ciento del volumen incremental en 2008. 

Empezamos a distribuir la marca de jugos y néctares de Jugos del Valle en Mexico, desde presentaciones para niños de 200 mililitros hasta presentaciones en tetra-pack de 2.0 litros





CAMBIO:

Crecimiento diversifica



En un periodo de siete meses, REMIL nos aportó 66 millones de cajas unidad, en su mayoría refrescos

Por medio de nuestra tecnología "hot-fill", reformulamos nuestra marca de isotónicos PowerAde, para ofrecer al consumidor un producto con mejor sabor



El volumen de bebidas no carbonatadas, excluyendo agua embotellada, representó solamente el 3 por ciento del volumen de ventas consolidado, lo cual ofrece un crecimiento potencial considerable

Durante los últimos cinco años, nuestro portafolio ha cambiado considerablemente, pasamos de ser un negocio concentrado en México a ser una compañía que opera en nueve países de Latinoamérica. Hemos construido una empresa multinacional fuerte y balanceada. En este proceso, evolucionamos de ser un negocio orientado al volumen de ventas para enfocarnos al crecimiento de los ingresos, apoyados en el modelo de negocio que compartimos con nuestro socio, The Coca-Cola Company, y nuestras estrategias avanzadas de revenue-management y multi-segmentación.

En el 2008, fortalecimos nuestro negocio con adquisiciones clave que ofrecen nuevos modelos de negocio, beneficiando a nuestra empresa y a nuestro socio. Por ejemplo, nuestra plataforma de inversión conjunta en Jugos del Valle con The Coca-Cola Company, posicionará a nuestra empresa un paso adelante de las tendencias de salud y bienestar en Latinoamérica. Durante 2008, el volumen de bebidas no-carbonatadas,

excluyendo agua embotellada, representó solamente el 3 por ciento del volumen de ventas consolidado, lo cual ofrece un crecimiento potencial considerable comparado con mercados desarrollados, donde los volúmenes de estas bebidas representan una proporción significativamente mayor en la mezcla de productos.

Adicionalmente al negocio de Jugos del Valle, cerramos la adquisición de REMIL, la franquicia perteneciente a The Coca-Cola Company en el estado de Minas Gerais, Brasil. Esta transacción no sólo incrementó nuestra presencia territorial en el mercado de Brasil en más de una tercera parte, sino que además, incrementó sustancialmente el número de consumidores que atendemos con nuestro portafolio de bebidas de alta calidad –amplió la base de consumidores en cerca de 15 millones de habitantes en un territorio equivalente en tamaño a Francia-. Durante el año, REMIL aportó más de 66 millones de cajas unidad en un periodo de siete meses,

do de los negocios

En febrero de 2009, en conjunto con The Coca-Cola Company, adquirimos el negocio de agua embotellada Brisa en Colombia




500
millones de
dólares en
adquisiciones

representando más del 50 por ciento del crecimiento de volumen consolidado.

En el negocio de agua, incrementamos el potencial de crecimiento de esta categoría por medio de dos transacciones significativas en Colombia y México. En julio, adquirimos el negocio de garrafón de Agua De Los Ángeles en el Valle de México y en febrero de 2009, en conjunto con The Coca-Cola Company, adquirimos el negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Estas transacciones incrementan nuestra posición en la categoría de agua y complementan nuestro creciente portafolio de bebidas.

Estas adquisiciones –financiadas con recursos propios– proveen ingresos adicionales por aproximadamente US\$ 600 millones en una base anualizada, balanceando nuestra presencia geográficamente y portafolio, así como las fuentes de generación de efectivo. En 2008, también fortalecimos la cadena de valor en nuestros territorios. Por ejemplo, en diciembre inauguramos

un mega-centro de distribución en Panamá. En México ampliamos significativamente dos centros de distribución, uno en la Ciudad de México y otro en Orizaba, Veracruz. Además, incrementamos nuestra capacidad productiva en México con una línea de producción en una planta cervecera de FEMSA, en el estado de Veracruz. Al utilizar el espacio disponible en esta instalación, ahorramos en la construcción de una nueva planta. Esto nos permitirá atender mejor a nuestros clientes y consumidores, al consolidar y mejorar nuestra red de producción y distribución.

Los cimientos para el crecimiento de nuestro negocio recaen sobre varios pilares importantes, incluyendo el modelo de negocio adecuado, una clara visión de negocio y una sólida relación con nuestro socio. Finalmente, nuestro camino al crecimiento siempre está enfocado en servir mejor a la base cambiante de consumidores que atendemos por medio de nuestro amplio y completo portafolio de productos. 



En julio de 2008, adquirimos el negocio de agua de garrafón de Agua De Los Angeles en el Valle de México, incrementando nuestro potencial de venta cruzada en el sistema de entrega al hogar



CAMBIO:

Crecimiento en capaci



La fuerza de pre-venta dedicada de Jugos del Valle, integrada por más de 150 empleados, logró un 40 por ciento de crecimiento en volumen en 2008

Así como crecen el tamaño y la complejidad de nuestro negocio y portafolio de productos, de igual manera lo hacen las habilidades de nuestro personal para manejar, operar y ejecutar la estrategia de nuestra compañía. Hoy, nuestro personal produce, promociona, distribuye y sirve nuestro portafolio de multi-categorías a cerca de 200 millones de consumidores en más de 1.5 millones de puntos de venta –atendidos varias veces por semana– en nueve países diferentes.

Somos una organización de aprendizaje continuo. Para apoyar el crecimiento de la compañía, estamos comprometidos en brindar a nuestros empleados las habilidades y conocimiento necesarios para alinear su desarrollo con el camino al crecimiento de nuestra empresa. Por ejemplo, nuestros diferentes programas de entrenamiento permiten a nuestro personal compartir mejores prácticas a todos los niveles de la organización. En 2008, capacitamos a cerca de 50,000 colabora-

dores; esto equivale a más del 70 por ciento de nuestra base total de empleados.

Además, en 2008, iniciamos programas de entrenamiento que permiten a nuestros empleados ejecutar en forma apropiada la comercialización de nuestras nuevas categorías de bebidas. Como resultado de este proceso, la fuerza de pre-venta integrada por más de 150 empleados—enfocados a manejar las bebidas de Jugos del Valle para clientes que venden más de 10 cajas por semana—logró incrementar en 40 por ciento el volumen de ventas. Adicionalmente, para utilizar efectivamente nuestra tecnología “hot-fill”, capacitamos más de 40 equipos de técnicos e ingenieros en México y Colombia.

Por medio de nuestra robusta plataforma tecnológica, nuestros empleados pueden acceder herramientas diseñadas internamente para desarrollar y compartir sus capacidades. Por ejemplo, nuestro portal de *Knowledge Management* no solo les aporta el conocimiento y habilidades

dades del personal

50,000
empleados capacitados
en 9 países




A través de nuestra herramienta Knowledge Management, capacitamos más de 2,300 empleados en 14 disciplinas diferentes



necesarias para su desarrollo profesional, sino que también les permite transferir sus experiencias en línea a través de nuestra red de operaciones. Por medio de ésta herramienta, durante 2008 capacitamos a más de 2,300 empleados en 14 diferentes disciplinas –incluyendo ventas, mercadotecnia y sistemas de información– a lo largo de nueve países.

Además, por medio de nuestra innovadora y recientemente creada “Universidad Virtual” comenzamos a impartir cursos y seminarios diseñados para fortalecer las habilidades de nuestros empleados y obtener certificaciones en cumplimiento de políticas, como la ley Sarbanes-Oxley en los Estados Unidos. En 2008, por medio de esta herramienta, llegamos a cerca de 10,000 usuarios y estimamos un 30 por ciento de crecimiento para 2009.

Fomentamos el crecimiento del conocimiento y talento de nuestra compañía, así como el intercambio de experiencias a través del

traslado de ejecutivos entre nuestras operaciones multinacionales. Por ejemplo, a partir del 1° de enero de 2009, transferimos a ocho ejecutivos de alto nivel a nuevos roles dentro de nuestra organización. Cada uno de estos ejecutivos, enriquecerá su nuevo lugar de trabajo—y el de nuestra compañía como un todo—por medio de su profunda experiencia y sus capacidades. 



Para utilizar de manera efectiva nuestra tecnología “hot-fill”, entrenamos a más de 40 equipos de técnicos e ingenieros en México y Colombia



CAMBIO:

Crecimiento en susten

18 millones de árboles a sembrar en cinco años

En 2008, nuestros empleados contribuyeron a la reforestación de la región del Nevado de Toluca, ayudando a sembrar 225,000 árboles en 250 hectáreas



Utilizamos el PET reciclado en nuestras botellas de presentaciones personales, incrementando la proporción de resina reciclada que utilizamos en estas botellas, de un 25 a un 35 por ciento

Contando con una creciente y diversa base de consumidores más informados, permanecemos enfocados en el crecimiento sustentable de nuestra compañía. Los programas de sustentabilidad de Coca-Cola FEMSA están basados en nuestro compromiso para satisfacer los requerimientos presentes de nuestras audiencias sin comprometer la viabilidad de las generaciones futuras de satisfacer sus necesidades. Nuestros esfuerzos en el camino de la responsabilidad social empiezan por nuestro personal y sus familias, y se extienden a través de nuestras comunidades en Latinoamérica. Estos esfuerzos, incluyen programas orientados a mejorar la calidad de vida de nuestros empleados y sus comunidades, promover la cultura de salud y bienestar, y fomentar el desarrollo comunitario y la protección al medio ambiente.

Más de 134,000 personas se benefician por medio de nuestros 42 programas de apoyo comunitario en Latinoamérica. Un ejemplo de estas actividades, es el programa “Valorización

de la Juventud” en Brasil. En conjunto con FEMSA y autoridades municipales de la Ciudad de São Paulo, apoyamos estudiantes de escasos recursos con altas probabilidades de deserción escolar. Ellos se convierten en benefactores de otros estudiantes para apoyarlos con sus tareas y proceso de aprendizaje bajo la supervisión de maestros que los motivan a continuar con sus estudios. Como resultado, beneficiamos a más de 1,000 estudiantes en 2008, apoyándolos con asistencia técnica y logrando así un 95 por ciento de eficacia en la prevención de la deserción escolar.

Como un negocio enfocado al consumidor, mejoramos el medio ambiente de las comunidades en nuestro camino a la sustentabilidad. El enfoque en la utilización del agua, manejo de desechos sólidos y reciclaje, reforestación, consumo de energía y cambio climático, forman parte fundamental de nuestra estrategia de negocio. El agua no sólo es el recurso natural más importante, sino que es el principal ingre-

tabilidad




En el 2008, la planta de reciclado de PET en Toluca, México, recicló más de 12,000 toneladas de PET y abasteció a nuestra empresa con más de 7,500 toneladas de esta materia prima reciclada.

diente en nuestras bebidas, por esta razón lo utilizamos responsablemente. Durante los últimos tres años, por medio de la implementación de importantes programas para optimizar el uso de agua en nuestras operaciones, hemos ahorrado 3.4 millones de metros cúbicos de agua—cantidad suficiente para satisfacer las necesidades de más de 9,000 familias de cinco miembros durante un año.

Trabajamos de manera proactiva en conjunto con The Coca-Cola Company y la organización sin fines de lucro SOS Mata Atlántica en el Programa Agua de las Florestas Tropicales Brasileñas. Asimismo, trabajamos en conjunto con la organización no gubernamental mexicana Pronatura, autoridades gubernamentales relevantes y The Coca-Cola Company en un extenso programa de reforestación en México; nuestro objetivo conjunto es sembrar más de 18 millones de árboles en un periodo de cinco años, en ambos países. Adicionalmente, como parte del proyecto “Fábrica de Agua”

en México, nuestros empleados contribuyeron a la reforestación de la región del Nevado de Toluca, en el Estado de México. En 2008, ellos participaron en la siembra de 225,000 árboles en una superficie de 250 hectáreas, lo que representa cerca del 40 por ciento de la meta a lograr para el año 2010.

En el 2008, la planta de reciclado de PET en Toluca, México—una inversión conjunta entre nuestra empresa, The Coca-Cola Company, y ALPLA, un importante proveedor de botellas de PET—procesó más de 12,000 toneladas de este material, y abasteció a nuestra empresa con 7,500 toneladas que nos permitieron incrementar la proporción que utilizamos de resina reciclada en nuestras botellas de presentaciones personales, desde 25 hasta 35 por ciento.

Colectivamente, estas actividades preservan el medio ambiente, los recursos naturales y contribuyen a nuestro objetivo de crecer sustentablemente en un mundo cambiante. 

3.4 millones de metros cúbicos de agua ahorrados en los últimos tres años



NUESTRA

Información Operativa

Operación	Población (millones)	Consumo per Cápita de Refresco	Puntos de Venta	Plantas	Centros de Distribución
México	50.6	411	611,928	10	83
Centroamérica	18.8	151	102,063	5	28
Colombia	46.7	89	365,620	6	32
Venezuela	27.9	161	159,294	4	33
Brasil	44.2	213	197,137	4	27
Argentina	11.3	375	81,800	1	5
Total	199.5	224	1,517,842	30	208

Volumen Total

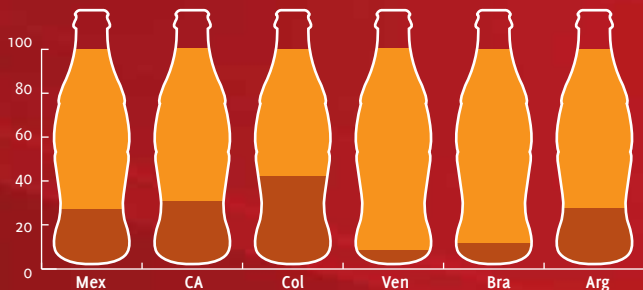
millones de cajas de unidad



México	1,149
Centroamérica	133
Colombia	198
Venezuela	207
Brasil	371
Argentina	186

Mezcla por Empaque ⁽¹⁾

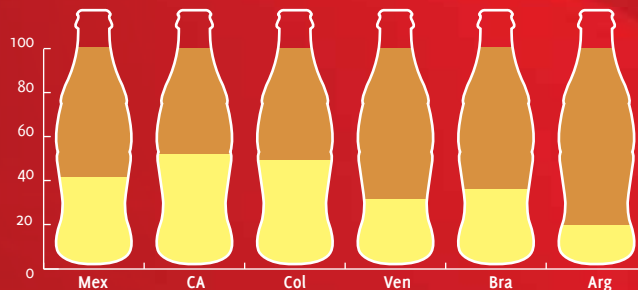
porcentaje



■ Retornable
■ No retornable ⁽²⁾

Mezcla por Tamaño ⁽¹⁾

porcentaje



■ Personal ⁽²⁾
■ Familiar ⁽³⁾

Mezcla por Categoría

	Refrescos	Agua ⁽⁴⁾	Garrafón ⁽⁵⁾	Otros ^{(6) (7)}
México	75.4%	4.6%	17.0%	3.0%
Centroamérica	88.8%	4.2%	—	7.0%
Colombia	87.1%	5.0%	5.0%	2.9%
Venezuela	91.3%	5.8%	—	3.0%
Brasil	92.0%	5.7%	—	2.2%
Argentina	95.0%	1.3%	—	3.7%



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

⁽²⁾ Incluye volúmenes de Fountain

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

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

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

⁽⁶⁾ No-carbonatados

⁽⁷⁾ Incluye agua saborizada

Mostramos de manera constante una sólida trayectoria, diversificando el negocio geográficamente y construyendo un portafolio fuerte y balanceado



a los accionistas



Nuestro crecimiento orgánico, las adquisiciones realizadas y nuestra innovación, impulsaron nuestros resultados en ventas y la utilidad de operación. Nuestro EBITDA se incrementó más de 18 por ciento

El año pasado demostró ser desafiante para las empresas y los consumidores a nivel global. Nuestra habilidad para entregar sólidos resultados se apoya en nuestros principales activos: nuestro balanceado portafolio de franquicias a través de Latinoamérica y un equipo talentoso de profesionales. Nuestro crecimiento orgánico, las adquisiciones realizadas y nuestra innovación, impulsaron nuestros resultados en ventas y la utilidad de operación. En 2008, produjimos los siguientes resultados:

- Las ventas consolidadas crecieron 19.8 por ciento a Ps. 83 billones.
- La utilidad operativa consolidada se incrementó 19.2 por ciento a Ps. 13.7 billones.
- La utilidad neta mayoritaria decreció 19 por ciento a Ps. 5.6 billones, resultando en utilidades por acción de Ps. 3.03, o Ps. 30.3 por ADR, reflejando el fuerte impacto de la devaluación del peso Mexicano en nuestra deuda denominada en dólares.
- La deuda neta total al cierre del año fue de Ps. 12.4 billones.

El año pasado, nuestras operaciones generaron un considerable flujo de efectivo que nos permitió reducir nuestra deuda en Ps. 340 millones y, al mismo tiempo financiar las adquisiciones de Refrigerantes Minas Gerais, Ltda ("REMIL") en Brasil y Agua De Los Ángeles en México por una suma aproximada de US\$ 385 millones. Como resultado, redujimos nuestra posición de caja en Ps. 1.3 billones al cierre del año.

A pesar de enfrentar condiciones macro-económicas volátiles a nivel internacional, como la fuerte devaluación de las monedas locales de los países en los que operamos, nuestro balance general continúa siendo fuerte; nuestra posición de caja al 31 de diciembre de 2008 fue de Ps. 6.2 billones; nuestra deuda bancaria de corto plazo fue de Ps. 6.1 billones y nuestra deuda bancaria de largo plazo fue de Ps. 12.4 billones, lo que destaca nuestra solidez financiera. En el 2008, nuestro EBITDA se incrementó más de 18 por ciento alcanzando más de Ps. 17 billones. Como resultado de lo anterior, disminuimos nuestra razón de cobertura deuda-neta a EBITDA de 0.8 veces en 2007 a 0.7 veces en 2008. Nuestra empresa tiene uno de los más altos grados de inversión entre las compañías de Latinoamérica.

Al final del mes de enero de 2009, emitimos exitosamente un bono en pesos mexicanos por la cantidad de Ps. 2 billones. Esta emisión de deuda registró sobre-demanda y abrió el mercado para este tipo de transacciones en México, resaltando la fortaleza financiera de nuestra empresa y su habilidad para acceder a los mercados locales de deuda. Al cierre de febrero de 2009, registramos una posición de caja equivalente a Ps. 8.9 billones, incluyendo US\$375 millones en moneda denominada en US dólares. Los fondos provenientes de nuestra emisión de bonos fortalecieron la posición de caja y aumentaron nuestra flexibilidad financiera y operativa.

19%

**crecimiento utilidad
de operación**

Las operaciones fuera de México produjeron la mayor parte del crecimiento; México continúa siendo nuestro mayor generador de efectivo y una importante plataforma de innovación

En el 2008 avanzamos en nuestra estrategia de crecer a través de adquisiciones. En junio, adquirimos REMIL en Brasil. El valor agregado de esta transacción fue de aproximadamente US\$364 millones y fue financiada con recursos propios. En el segmento de agua, continuamos en nuestro camino al crecimiento a través de dos adquisiciones. En julio, adquirimos el negocio de agua de garrafón de *Agua De Los Ángeles* en el Valle de México. Esta adquisición con un valor de US\$18.3 millones —también financiada con recursos propios— incrementó nuestra participación en el mercado de agua de garrafón en la ciudad de México, brindándonos la oportunidad de capitalizar el potencial que tiene este negocio en las rutas de entrega a domicilio. En febrero de 2009, cerramos exitosamente una transacción con Bavaria, subsidiaria propiedad de SABMiller, para adquirir de forma conjunta con The Coca-Cola Company, el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia. Esta transacción incrementará nuestra posición en el segmento de agua de este país y complementará nuestro creciente portafolio de bebidas. El precio de compra de US\$ 92 millones fue compartido en partes iguales por Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company, utilizando recursos de nuestra operación para financiar nuestra participación en este negocio.

Durante el año, nuestras operaciones fuera de México produjeron la mayor parte de

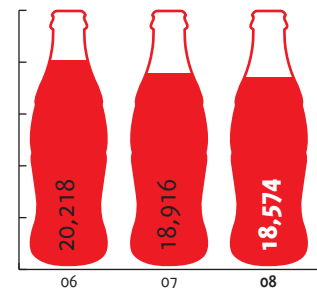
nuestro crecimiento consolidado, mientras que nuestra división de México continuó generando el mayor de flujo de efectivo desarrollando una plataforma de innovación importante.

Nuestras ventas consolidadas crecieron cerca de 20 por ciento. Nuestra división de Latint centro representó más del 45 por ciento de este crecimiento y las divisiones de México y Mercosur, excluyendo a REMIL, aportaron cerca del 30 por ciento de las ventas consolidadas incrementales. La adquisición de REMIL contribuyó con más del 20 por ciento de los ingresos incrementales, y un efecto positivo en la conversión de moneda aportó el balance.

Excluyendo a REMIL, las bebidas no-carbonatadas —apoyados por la integración de la línea de negocios de Jugos del Valle y la innovación en esta categoría— representaron cerca del 50 por ciento del volumen consolidado incremental. Nuestro negocio de agua, incluyendo garrafón, creció más de 6 por ciento, representando más del 30 por ciento de los volúmenes consolidados incrementales; el crecimiento de la marca *Coca-Cola* en la mayoría de nuestros territorios, representó el balance.

En nuestra división de México, el negocio de refrescos continuó siendo nuestra categoría más rentable, en dónde la marca *Coca-*

Deuda bruta
millones de pesos



Bajamos nuestra deuda bruta y financiamos adquisiciones por cerca de US\$ 385 millones en 2008

En México, el negocio de refrescos continuó siendo nuestra categoría más rentable, donde la marca Coca-Cola en presentaciones familiares impulsó la demanda



Evolucionamos de ser un negocio orientado al volumen de ventas para enfocarnos al crecimiento de los ingresos

Cola en presentaciones familiares impulsó la demanda. Bajo la plataforma de Jugos del Valle, en conjunto con The Coca-Cola Company, desarrollamos nuevos productos, formulaciones y capacidades en la categoría de bebidas no-carbonatadas. Esta inversión conjunta, diseñada con un claro esquema económico 50/50 nos permitirá capitalizar las nuevas avenidas de crecimiento generadas por los cambios en los hábitos de consumo en el sector de bebidas. Durante el 2008, acordamos dejar la mayoría de las utilidades en esta estructura para ser reinvertidas destinando los recursos a inversiones de capital y gasto de mercadotecnia para apoyar el desarrollo de las marcas. Como resultado de estos desarrollos, el volumen de esta categoría registró ventas de cerca de 23 millones de cajas unidad, representando más del 60 por ciento de nuestro volumen incremental, en México.

Los ingresos totales de nuestra división de México alcanzaron cerca de Ps. 34 billones, principalmente por el crecimiento de volumen. El margen operativo registró una expansión de 10 puntos base para llegar a 19.9 por ciento, a pesar de mayores costos de materia prima denominada en dólares y una menor rentabilidad del negocio de Jugos del Valle, como esperábamos para este año.

En nuestra división de Latincentro, a pesar de enfrentar condiciones operativas desafiantes a

través del año, como por ejemplo las interrupciones operativas en Venezuela y un entorno más competitivo en Colombia, mostramos un modesto incremento en el volumen de ventas. La marca *Coca-Cola* en Centro América y Venezuela y las bebidas no-carbonatadas en Colombia –debido en su mayoría al lanzamiento de los productos de Jugos del Valle, apoyaron nuestro crecimiento de volumen.

Nuestras estrategias de revenue management en Latincentro nos permitieron mitigar mayores niveles de inflación local y alcanzar un crecimiento en ventas de 30 por ciento en el año. Los incrementos de precio implementados durante el año representaron más el 80 por ciento de este crecimiento y un efecto positivo en la conversión de moneda contribuyó con el 15 por ciento de las ventas incrementales. Un mayor control de gastos operativos en combinación con un eficiente ejercicio del gasto de mercadotecnia, impulsaron el crecimiento de más de 35 por ciento en la utilidad operativa y compensaron los mayores costos de materia prima denominada en dólares, así como un mayor costo laboral en Venezuela, permitiendo una expansión en el margen operativo de 50 puntos base.

En el 2008, nuestra división Mercosur avanzó significativamente en su camino al crecimiento. Dentro de los factores a resaltar se incluyen la exitosa integración de REMIL e importantes lanzamientos de nuevos produc-

Hemos aprendido a operar en entornos desafiantes. Nuestra empresa se encuentra, más que nunca, en una posición significativamente mejor, financiera y operativamente

Ps. 83 mil millones en ingresos

tos en la categoría de bebidas no-carbonatadas, desde *Aquarius* –un agua saborizada no-carbonatada– y *PowerADE* –una bebida isotónica– en Argentina hasta un revolucionario producto hidrotónico de sabor limón en Brasil llamado *I-9 (I-Nove)*. El crecimiento de volumen de nuestra división Mercosur fue de 17 por ciento. La integración de nuestro nuevo territorio en Brasil apoyó a la división con un volumen de ventas de 66 millones de cajas unidad. Esto representó más del 20 por ciento del volumen de ventas de nuestra operación existente en Brasil y más del 10 por ciento del volumen de ventas de nuestra división de Mercosur en el 2008.

Los ingresos de Mercosur, excluyendo cerveza, se incrementaron cerca de 37 por ciento. De este crecimiento, la adquisición de REMIL representó cerca del 55 por ciento y nuestro crecimiento orgánico representó el resto. El apalancamiento operativo—impulsado por mayores ingresos—compensaron el impacto de mayores costos de materia prima denominada en dólares y los gastos relacionados con el reemplazo de nuestra flota de distribución y la instalación de equipos enfriadores en Brasil, combinado con un mayor costo laboral en Argentina. Nuestro margen operativo registró una expansión de 20 puntos base alcanzando 15.7 por ciento en el año.

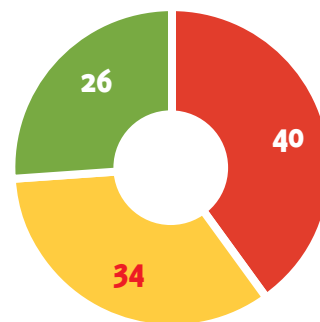
En los últimos quince años, en repetidas ocasiones y por diversos factores, nuestras

operaciones han enfrentado condiciones económicas difíciles en Latinoamérica. Hemos aprendido a operar bajo ambientes desafiantes, apoyados en un equipo profesional y talentoso con capacidades para innovar, así como en el poder de marca de nuestros productos y el perfil defensivo de nuestra industria. Nuestro extenso portafolio de productos, incluyendo nuestra amplia base de envases retornables, ofrece a nuestros consumidores diferentes alternativas de compra a precios atractivos y para múltiples ocasiones de consumo. Hacia adelante, el crecimiento orgánico de nuestras operaciones, nuestras nuevas líneas de negocio y nuestra innovación apoyarán el crecimiento sostenible de nuestros ingresos y utilidad de operación. Los tiempos de crisis siempre nos traen oportunidades; y para capitalizarlas tenemos la habilidad, flexibilidad y responsabilidad de adaptar y ajustar nuestras operaciones a las condiciones macroeconómicas que cambian continuamente.

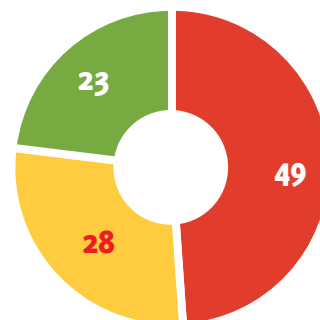
Gracias por su continuo apoyo. Nuestra empresa se encuentra en una posición significativamente mejor, financiera y operativamente, para continuar en su camino al crecimiento rentable de largo plazo. 📈

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

Ingresos por división
como porcentaje de Ps. 82,976 millones



EBITDA por división
como porcentaje de Ps. 17,116 millones



- México
- Latincentro
- Mercosur

25 *Resumen a Cinco años*
26 *Análisis y Discusión de Resultados*
30 *Gobierno Corporativo*
30 *Declaración sobre el Medio Ambiente*
30 *Responsabilidad de la Gerencia sobre el Control Interno*
31 *Informe Anual del Comité de Auditoría*
33 *Dictamen de los Auditores Independientes*
34 *Estados Consolidados de Situación Financiera*
35 *Estados Consolidados de Resultados*
36 *Estados Consolidados de Flujos Efectivo*
37 *Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera*
38 *Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable*
40 *Notas a los Estados Financieros Consolidados*
72 *Glosario*
73 *Comités del Consejo de Administración*
73 *Directores y Consejeros*
74 *Información para Analistas y Accionistas*

sección financiera



RESUMEN DE

Cinco años

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Millones de pesos, excepto información por acción

Las cifras de 2007 y años anteriores están expresados al 31 de diciembre de 2007

	2008 ⁽¹⁾	2007	2006	2005	2004
ESTADO DE RESULTADOS					
Ingresos totales	82,976	69,251	64,046	59,642	56,525
Costo de ventas	43,895	35,876	33,740	30,553	29,069
Utilidad bruta	39,081	33,375	30,306	29,089	27,456
Gastos de operación	25,386	21,889	20,013	19,074	18,324
Utilidad de operación	13,695	11,486	10,293	10,015	9,132
Resultado integral de financiamiento	3,552	345	1,195	1,590	902
Otros gastos, neto	1,831	702	1,046	705	764
Impuestos	2,486	3,336	2,555	2,698	1,006
Utilidad neta	5,826	7,103	5,497	5,022	6,460
Utilidad neta mayoritaria	5,598	6,908	5,292	4,895	6,429
Utilidad neta minoritaria	228	195	205	127	31
RAZONES A VENTAS (%)					
Margen bruto (utilidad/Ventas netas)	47.1	48.2	47.3	48.8	48.6
Margen de operación	16.5	16.6	16.1	16.8	16.2
Utilidad neta	7.0	10.3	8.6	8.4	11.4
FLUJO DE EFECTIVO					
Flujo operativo ⁽²⁾	17,116	14,434	13,278	12,925	11,922
Inversiones de capital ⁽³⁾	4,802	3,682	2,863	2,516	2,401
BALANCE					
Activo circulante	17,992	17,461	12,504	9,312	11,362
Inversión en acciones	1,797	1,476	448	509	523
Propiedad, planta y equipo	28,159	23,633	23,346	23,165	23,790
Activos intangibles, neto	47,453	42,458	41,064	40,701	40,823
Impuestos diferidos y otros activos, neto	2,557	2,150	3,065	2,527	716
Total Activo	97,958	87,178	80,427	76,214	77,214
Pasivo					
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	6,119	4,814	3,419	4,988	3,761
Intereses por pagar	267	274	281	354	351
Otros pasivos circulantes	14,947	11,222	9,623	8,862	8,871
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	12,455	14,102	16,799	16,952	24,343
Otros pasivos a largo plazo	6,554	5,985	5,850	5,730	4,378
Total Pasivo	40,342	36,397	35,972	36,886	41,704
Capital contable	57,616	50,781	44,454	39,329	35,510
Interés Minoritario en subsidiarias consolidadas	1,703	1,641	1,475	1,299	1,053
Interés Mayoritario	55,913	49,140	42,979	38,030	34,457
RAZONES FINANCIERAS (%)					
Circulante	0.84	1.07	0.94	0.66	0.88
Pasivo / Capital	0.70	0.72	0.81	0.94	1.17
Capitalización	0.27	0.29	0.33	0.39	0.47
Cobertura	9.65	9.46	7.10	5.43	4.71
INFORMACIÓN POR ACCIÓN ⁽⁴⁾					
Valor en libros	30.280	26.612	23.276	20.595	18.660
Utilidad mayoritaria	3.032	3.741	2.866	2.651	3.482
Dividendos pagados ⁽⁵⁾	0.512	0.450	0.402	0.372	0.326
Número de empleados ⁽⁶⁾	65,021	58,126	56,682	55,635	56,238

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

⁽²⁾ Utilidad de operación más partidas 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⁾ Se calculó con base en 1,846.5 millones de acciones.

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

⁽⁶⁾ Incluye personal tercerizado y de Remil.



Discusión de Resultados

Resultados para los doce meses terminados el 31 de diciembre del 2008, comparados con el mismo período del año anterior.

Resultados Consolidados de Operaciones.

Ingresos Totales

Los ingresos totales consolidados incrementaron 19.8% a Ps. 82,976 millones en 2008, en comparación con 2007, como resultado de crecimiento en todas nuestras divisiones. La división Latincentro representó más del 45% del crecimiento, México y la división Mercosur, excluyendo la adquisición de Refrigerantes Minas Gerais, Ltda. ("REMIL") en Brasil, aportaron casi el 30% de los ingresos incrementales. REMIL contribuyó más de 20% del crecimiento de ingresos y un efecto positivo de traducción de moneda representó el balance.

El volumen total de ventas creció 5.8% a 2,242.8 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con el año anterior. Excluyendo REMIL, el volumen total de ventas se incrementó 2.6% para alcanzar 2,176.7 millones de cajas unidad. Nuestro negocio de agua, principalmente impulsado por el negocio de agua de garrafón en México, y las bebidas no carbonatadas, principalmente como consecuencia de la introducción de Jugos del Valle y los productos innovadores que se derivan de esta línea de negocio, aportaron aproximadamente el 80% de estos volúmenes incrementales. Los refrescos, principalmente impulsados por la marca *Coca-Cola* y el fuerte desempeño de *Coca-Cola Zero* fuera de México, representaron el balance.

El precio por caja unidad consolidado creció 12.5%, a Ps. 35.93 en 2008, comparado con Ps. 31.95 en 2007. Los incrementos de precio implementados en la mayoría de nuestros territorios y la adición de la línea de negocio de Jugos del Valle, que posee un precio por caja unidad más alto, sustentaron este crecimiento.

Utilidad Bruta

Nuestra utilidad bruta creció 17.1% a Ps. 39,081 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como consecuencia de mayores ingresos que compensaron un mayor costo de ventas. La utilidad bruta en la división México creció 1.8%, en la división Latincentro 27.6% y en la división Mercosur creció 40.8%. El costo de ventas se incrementó 22.4% como

resultado de presiones de costo relacionadas con la devaluación de las monedas locales, en la mayoría de nuestras operaciones, aplicada al costo de insumos en US Dólares y una menor rentabilidad del negocio de Jugos del Valle en México, como se esperaba en 2008, debido al previamente acordado plan de reinversión en el "joint-venture" de Jugos del Valle. El margen bruto alcanzó 47.1% en 2008, un decremento de 110 puntos base en relación a 2007.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado para refrescos y endulzantes), 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. Los materiales de empaque, principalmente PET y aluminio, y el jarabe de alta fructosa, utilizado como endulzante en algunos países, están denominados en US Dólares.

Gastos de Operación

Los gastos de operación consolidados, como porcentaje de los ingresos, decrecieron a 30.6% en 2008 de 31.6% en 2007, como resultado de un mayor crecimiento de los ingresos que compensó mayores gastos de operación. Los gastos de operación incrementaron 16.0% en relación al año anterior, principalmente como resultado de incrementos salariales por encima de la inflación en algunos países donde operamos y mayores gastos operativos en la división Mercosur, incluyendo la consolidación de REMIL, que fueron parcialmente compensados por menores gastos de mercadotecnia en algunas de nuestras operaciones.

Utilidad de Operación

Nuestra utilidad de operación consolidada creció 19.2% a Ps. 13,695 millones en 2008, en comparación con 2007. Las divisiones de Latincentro y Mercosur aportaron, cada una, más del 40% de este crecimiento. El margen

operativo permaneció estable en 16.5% en 2008, en comparación con 16.6% en 2007.

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento en 2008 registró un gasto de Ps. 3,552 millones en comparación con Ps. 345 millones en 2007, principalmente debido a un mayor pérdida cambiaria derivada de la devaluación del Peso mexicano aplicada a nuestra deuda denominada en US Dólares y una posición monetaria menos favorable derivada de la discontinuación de la contabilidad inflacionaria en 2008 en nuestras subsidiarias de México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil.

Otros Gastos, Neto

Durante el año 2008, se registraron en la línea de otros gastos en nuestro estado de resultados consolidado un total de Ps. 1,831 millones. Estos gastos están relacionados en su mayoría con (i) la discontinuación de algunos activos fijos relacionados a la consolidación de dos de nuestras plantas de producción en México, (ii) la pérdida generada en la venta de algunos activos fijos y (iii) la participación de utilidades de los empleados registrada en la línea de otros gastos, de conformidad con lo dispuesto en las Normas de Información Financiera aplicables en México.

Impuestos

Los impuestos a la utilidad decrecieron a Ps. 2,486 millones en 2008 de Ps. 3,336 millones en 2007. Durante el 2008, los impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 29.9% en comparación a 32.0% en el 2007. La tasa efectiva de impuestos en el 2008 fue menor que en el 2007, como resultado de provisiones adicionales de impuestos registradas el año anterior en algunas operaciones.

Utilidad Neta

Nuestra utilidad neta mayoritaria fue de Ps. 5,598 millones para el año 2008, un decremento de 19.0% en relación al año anterior, reflejando principalmente la devaluación del Peso mexicano aplicada a nuestra deuda denominada en US Dólares. La UPA fue de Ps. 3.03 (Ps. 30.32 por ADR) en 2008, calculada sobre una base de 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADR representa 10 acciones locales).

Estado de Situación Financiera Consolidado

Al 31 de Diciembre de 2008, nuestro saldo en caja fue de Ps. 6,192 millones (incluyendo US\$ 209 millones denominados en US Dólares), una disminución de Ps. 1,350 millones, comparada con el 31 de Diciembre de 2007, principalmente como resultado del uso de efectivo en la adquisición de REMIL y Agua De Los Ángeles.

Al 31 de Diciembre de 2008, la deuda bancaria a corto plazo fue de Ps. 6,119 millones mientras que la deuda a largo plazo fue de Ps. 12,455 millones. La deuda total disminuyó en Ps. 342 millones en comparación con el 31 de Diciembre de 2007, principalmente como resultado del vencimiento de nuestros Certificados Bursátiles en Abril y Julio del 2008. La deuda neta incrementó Ps. 1,008 millones comparada con el 31 de Diciembre de 2007, principalmente como resultado del uso de efectivo en la adquisición de REMIL y Agua De Los Ángeles. Nuestro balance total de deuda incluye deuda denominada en US Dólares por una cantidad de US\$ 712 millones (1).

El 29 de enero de 2009, la compañía colocó exitosamente un Certificado Bursátil por Ps. 2,000 millones a un plazo de 1 año y 1 mes, con un rendimiento al vencimiento de TIE más 80 puntos base.

Al cierre de Febrero de 2009, nuestra posición de efectivo fue el equivalente a Ps. 8,865 millones incluyendo US\$ 375 millones denominados en US Dólares y los fondos recibidos a través de la oferta de bonos hecha el 29 de Enero de 2009. Estos fondos, en adición a la generación de efectivo durante el año, son suficientes para hacer frente a los vencimientos de 2009, así como a otras necesidades operativas.

Los vencimientos del 2009 incluyen, principalmente, el bono Yankee heredado con la adquisición de Panamco y el Certificado Bursátil con clave de pizarra KOF 03-6 con vencimiento el 10 de Julio de 2009,

El costo promedio ponderado de la deuda durante el año fue de 7.66%, la siguiente tabla muestra la composición de la deuda por moneda y tasa de interés, al 31 de diciembre de 2008:



Moneda	% Deuda Total ⁽¹⁾	% Tasa Interés Variable ^{(1) (2)}
Pesos Mexicanos	34.6%	79.8%
U.S. Dólares	50.3%	64.6%
Pesos Colombianos	8.9%	100.0%
Bolívares Venezolanos	1.9%	0.0%
Pesos Argentinos	4.3%	47.5%

⁽¹⁾ Después de dar efecto a los swaps de tipo de cambio y swaps de tasa de interés.

⁽²⁾ Calculado sobre la ponderación del mix de deuda remanente para cada año.

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México

Ingresos Totales. Los ingresos totales en la división México crecieron 3.8% a Ps. 33,799 millones en 2008, en comparación con el año anterior. El crecimiento de volumen generó la mayoría de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 29.30, un incremento de 0.4% en comparación con el 2007, reflejando un mayor precio promedio por caja unidad de nuestro creciente portafolio de bebidas no carbonatadas, que fue parcialmente compensado por menores precios promedio por caja unidad en refrescos de sabores y mayores volúmenes de marca *Coca-Cola* en presentaciones familiares. Excluyendo el volumen de agua *Ciel* y *Agua De Los Ángeles* en presentaciones mayores o iguales a 5 litros, el precio promedio por caja unidad fue de Ps. 34.39, un incremento de 1.2% en comparación con el 2007.

El volumen total de ventas creció 3.5% a 1,149.0 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con 1,110.4 millones de cajas unidad en 2007, como resultado de incrementos que triplicaron el volumen de la categoría de bebidas no carbonatadas, en su mayoría representada por la línea de productos de Jugos del Valle y un incremento de más de 8% en el volumen del negocio de agua embotellada, incluyendo agua de garrafón. En la categoría de refrescos, los volúmenes incrementales de la marca *Coca-Cola* compensaron parcialmente una caída en refrescos de sabores.

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad bruta creció 1.8% a Ps. 17,315 millones en el 2008, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 6.0% como resultado de una menor rentabilidad en el portafolio de Jugos del Valle, como se esperaba en 2008, y la segunda etapa del incremento de precio en el concentrado por parte de The Coca-Cola Company, que compensaron un menor costo de edulcorantes año-contra-año. El margen bruto se redujo de 52.2% en el 2007 a 51.2% en el 2008.

La utilidad de operación creció 4.3% a Ps. 6,715 millones en 2008, comparada con Ps. 6,439 millones en 2007, como resultado del crecimiento de ingresos y gastos operativos estables, que compensaron un mayor costo de ventas. Nuestro margen de operación fue de 19.9% en 2008, presentando un incremento de 10 puntos base en comparación con el año 2007.

Latincentro

Ingresos Totales. Los ingresos totales alcanzaron Ps. 27,973 millones en 2008, un incremento de 30.0% en relación al año anterior. Precios promedio por caja unidad más altos aportaron más del 80% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 52.00 en 2008, representando un incremento de 29.4% en relación al 2007. Aún cuando el Peso mexicano se devaluó frente al US Dólar, otras monedas locales se devaluaron menos, resultando en un efecto positivo de traducción de moneda que aportó

más del 15% de los ingresos incrementales en la división y el crecimiento de volumen representó el balance. Excluyendo este efecto la división Latincentro hubiera crecido 25.3%.

El volumen total de ventas de la división Latincentro creció 0.4% a 537.2 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con el 2007. La introducción de la línea de productos de Jugos del Valle en Colombia y Centro América, en combinación con incrementos de volumen de refrescos en Centro América, compensaron una caída de volumen en Venezuela como resultado de interrupciones operativas registradas durante el año.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 12,351 millones, un incremento de 27.6% en 2008, comparado con el año 2007. El costo de ventas se incrementó 31.9% impulsado principalmente por mayores costos de PET en combinación con la devaluación de algunas monedas locales aplicada al costo de empaque denominado en US Dólares y un mayor costo de edulcorantes en Venezuela y Centro América. El margen bruto se redujo de 45.0% en 2007 a 44.2% en 2008, un decremento de 80 puntos base.


Nuestra utilidad de operación incrementó 35.4% a Ps. 3,659 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como resultado de mayores ingresos en combinación con menores gastos de mercadotecnia en Colombia y Centro América, que compensaron parcialmente mayores costos laborales en Venezuela. Nuestro margen de operación alcanzó 13.1% en 2008, resultando en una expansión de 50 puntos base en relación al año anterior.

Mercosur

Ingresos Netos. Los ingresos totales se incrementaron 39.7% a Ps. 21,204 millones en 2008, comparados con el año anterior. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 1,881 millones durante el año, los ingresos totales incrementaron 38.4% a Ps. 19,323 millones, en comparación con 2007. La adquisición de REMIL representó casi 55% de este crecimiento y mayores precios promedio por caja unidad y crecimiento de volumen representaron el balance.

El volumen de ventas, sin cerveza, incrementó 17.1% a 556.6 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con el año anterior, principalmente impulsado por la adquisición de REMIL. El volumen de ventas, excluyendo REMIL y cerveza, incrementó 3.1% para alcanzar 490.4 millones de cajas unidad. El crecimiento de volumen de refrescos aportó casi 80% del crecimiento, derivado en su mayoría de la marca *Coca-Cola* y el fuerte desempeño de *Coca-Cola Zero*; el agua embotellada en Brasil y las bebidas no carbonatadas en Argentina complementan el crecimiento.

Utilidad de Operación. En 2008, nuestra utilidad bruta creció 40.8% a Ps. 9,415 millones, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 38.9% impulsado por la devaluación de las monedas locales aplicada al costo de materia prima denominado en US Dólares en combinación con un mayor costo de edulcorantes en Brasil, en comparación con el año anterior. El margen bruto de la división Mercosur registró una expansión de 30 puntos base a 44.4% en 2008.

La utilidad de operación creció 41.6% a Ps. 3,321 millones en 2008, comparada con Ps. 2,345 millones en 2007. El apalancamiento operativo, consecuencia de mayores ingresos, compensó (i) mayores gastos relacionados con la expansión de nuestra cobertura de refrigeración, (ii) la renovación de la flota de distribución en Brasil, para cumplir con el nuevo reglamento de tránsito de la ciudad de São Paulo, y (iii) mayores costos laborales y de fletes en Argentina. El margen operativo fue 15.7% en 2008, un incremento de 20 puntos base en comparación con el año anterior. 



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.



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 2008. 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 empresa a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes - Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la empresa y deberá reportar por el año 2008. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos de la Compañía, establecido para su identificación, registro, medición, evaluación y gestión, estimándose la misma apropiada.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio y en el caso particular de su programa de administración de seguros, solicitamos el apoyo y la opinión de expertos independientes, determinándose que los principales riesgos operativos han sido apropiadamente definidos y contemplados en los contratos y planes de aseguramiento existentes.

AUDITORÍA EXTERNA

Continuando con las buenas prácticas de gobierno corporativo de la Compañía, recomendamos al Consejo de Administración la rotación de los auditores externos de Coca-Cola FEMSA y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2008. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

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

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

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2008.

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.

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 Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados y suficientes y se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en



consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los cambios en la situación financiera de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2008.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificamos que éstos fueran preparados utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

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

Aprobamos la incorporación a las políticas contables de la Sociedad, los nuevos procedimientos contables que entraron en vigor en 2008, 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 empresa, para asegurar el cumplimiento de las diferentes disposiciones legales a que está sujeta, asegurándonos que estuviesen adecuadamente reveladas en la información financiera.

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

CÓDIGO DE CONDUCTA

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

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

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Llevamos a cabo reuniones regulares del Comité con la Administración para mantenernos informados de la marcha de la Sociedad y las actividades y eventos relevantes y poco usuales. También nos reunimos con los auditores externos e internos, 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.

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

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

Presidente del Comité de Auditoría

24 de febrero de 2009



Independientes



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

Hemos examinado el balance general consolidado de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2008, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que le son relativos, por el año terminado en esa fecha. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestra auditoría. Los estados financieros del ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2007 y 2006, fueron dictaminados por otra firma de Contadores Públicos, quienes expresaron una opinión sin salvedades, con fecha 20 de febrero de 2008.

Nuestro examen fue realizado 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 nuestro examen proporciona una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2008 y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo consolidados, por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Como se menciona la Nota 2a) a los estados financieros, a partir del 1 de enero del 2008, la Compañía adoptó la norma de información financiera B-2, estado de flujos de efectivo, de aplicación prospectiva, por lo que este estado no es comparable con los estados de cambios en la situación financiera. Asimismo, la Compañía adoptó los nuevos pronunciamientos de las normas de información financiera mexicanas que entraron en vigor en 2008, las cuales se mencionan en la Nota 2 a los estados financieros.

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

C.P.C. Oscar Aguirre Hernández
México, D.F.
2 de marzo de 2009



ESTADOS CONSOLIDADOS DE

Situación Financiera

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

México, D.F.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

	2008		2007
ACTIVO			
Activo Circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 448	Ps. 6,192	Ps. 7,542
Cuentas por cobrar, neto (Nota 6)	378	5,240	4,706
Inventarios, neto (Nota 7)	312	4,313	3,418
Impuestos por recuperar	68	942	450
Inversión en acciones disponibles para la venta (Nota 5)	–	–	684
Otros activos circulantes (Nota 8)	94	1,305	661
Total activo circulante	1,300	17,992	17,461
Activo No Circulante:			
Inversión en acciones (Nota 9)	130	1,797	1,476
Propiedad, planta y equipo, neto (Nota 10)	2,036	28,159	23,633
Activos intangibles, neto (Nota 11)	3,431	47,453	42,458
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar (Nota 23)	90	1,246	1,255
Otros activos, neto (Nota 12)	95	1,311	895
Total Activo No Circulante	5,782	79,966	69,717
TOTAL ACTIVO	\$ 7,082	Ps. 97,958	Ps. 87,178
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE			
Pasivo Circulante:			
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	\$ 145	Ps. 2,003	Ps. 1,062
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo (Nota 17)	298	4,116	3,752
Intereses por pagar	19	267	274
Proveedores	563	7,790	6,100
Cuentas por pagar	238	3,288	2,658
Obligaciones fiscales por pagar	136	1,877	1,861
Otros pasivos circulantes	144	1,992	603
Total pasivo circulante	1,543	21,333	16,310
Pasivo a Largo Plazo:			
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	900	12,455	14,102
Obligaciones laborales (Nota 15)	68	936	993
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar (Nota 23)	121	1,680	1,480
Contingencias (Nota 24)	150	2,076	1,784
Otros pasivos	135	1,862	1,728
Total pasivo a largo plazo	1,374	19,009	20,087
Total pasivo	2,917	40,342	36,397
Capital Contable (Nota 21):			
Interés mayoritario:			
Capital social	225	3,116	3,116
Prima en suscripción de acciones	956	13,220	13,333
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	2,453	33,935	27,930
Utilidad neta	405	5,598	6,908
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral	3	44	(2,147)
Total interés mayoritario	4,042	55,913	49,140
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas (Nota 20)	123	1,703	1,641
Total capital contable	4,165	57,616	50,781
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$ 7,082	Ps. 97,958	Ps. 87,178

Carlos Salazar Lomelín
Director GeneralHéctor Treviño Gutiérrez
Director de FinanzasLas notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de situación financiera.
México, D.F., México a 24 de Febrero de 2009.



ESTADOS CONSOLIDADOS DE

Resultados

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

México, D.F.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006. Cifras expresadas en millones de dólares (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.), excepto información por acción.

	2008		2007	2006
Ventas netas	\$ 5,962	Ps. 82,468	Ps. 68,969	Ps. 63,820
Otros ingresos de operación	36	508	282	226
Ingresos totales	5,998	82,976	69,251	64,046
Costo de ventas	3,173	43,895	35,876	33,740
Utilidad bruta	2,825	39,081	33,375	30,306
Gastos de operación:				
De administración	296	4,095	3,729	3,518
De ventas	1,539	21,291	18,160	16,495
	1,835	25,386	21,889	20,013
Utilidad de operación	990	13,695	11,486	10,293
Otros gastos, neto (Nota 18)	(132)	(1,831)	(702)	(1,046)
Resultado integral de financiamiento:				
Gasto financiero	(160)	(2,207)	(2,178)	(2,294)
Producto financiero	31	433	613	383
Fluctuación cambiaria (pérdida) ganancia, neta	(107)	(1,477)	99	(237)
Ganancia por posición monetaria, neta	48	658	1,007	1,071
(Pérdida) ganancia en valuación de instrumentos financieros derivados	(69)	(959)	114	(118)
Resultado integral de financiamiento	(257)	(3,552)	(345)	(1,195)
Utilidad neta antes de impuestos a la utilidad	601	8,312	10,439	8,052
Impuestos a la utilidad (Nota 23)	179	2,486	3,336	2,555
Utilidad neta consolidada	\$ 422	Ps. 5,826	Ps. 7,103	Ps. 5,497
Utilidad neta mayoritaria	405	5,598	6,908	5,292
Utilidad neta minoritaria	17	228	195	205
Utilidad neta consolidada	\$ 422	Ps. 5,826	Ps. 7,103	Ps. 5,497
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares americanos y pesos mexicanos)	\$ 0.23	Ps. 3.03	Ps. 3.74	Ps. 2.86



ESTADO CONSOLIDADO DE

Flujos de Efectivo

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

México, D.F.

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2008. Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos (Ps.).

2008

FLUJOS DE EFECTIVO GENERADO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:

	\$	Ps.
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	601	8,312
Partidas relacionadas con actividades de inversión		
Depreciación, incluye rotura	219	3,022
Amortización	17	240
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo	12	170
Activos en desuso	27	372
Producto financiero	(31)	(433)
Partidas virtuales operativas	11	159
Otras	39	537
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento		
Gasto financiero	150	2,080
Fluctuación cambiaria	107	1,477
Ganancia en posición monetaria	(48)	(658)
Pérdida en valuación de instrumentos financieros derivados	70	961
	1,174	16,239
Disminución en cuentas por cobrar	(13)	(179)
Disminución en inventarios	(35)	(486)
Aumento en otros activos	39	542
Aumento en cuentas por pagar	59	812
Disminución en otros pasivos	(19)	(263)
Disminución en obligaciones laborales	(12)	(167)
Impuestos a la utilidad pagados	(262)	(3,618)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	931	12,880
FLUJO DE EFECTIVO (UTILIZADO) GENERADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Adquisición Minas Gerais Ltda. ("REMIL") (Nota 5)	(263)	(3,633)
Adquisición de inversión minoritaria (Nota 5)	(16)	(223)
Adquisición de Agua de los Angeles (Nota 5)	(15)	(206)
Intereses cobrados	31	433
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(280)	(3,878)
Cobros por venta de propiedad, planta y equipo	39	532
Otros activos	38	521
Adquisición de botellas y cajas	(53)	(730)
Activos intangibles y cargos diferidos	(78)	(1,079)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	(597)	(8,263)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	334	4,617
FLUJO GENERADO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Obtención de préstamos bancarios	312	4,319
Pago de préstamos bancarios	(445)	(6,161)
Intereses pagados	(151)	(2,087)
Dividendos decretados y pagados	(68)	(945)
Pago de otros pasivos	(12)	(164)
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento	(364)	(5,038)
Decremento neto de efectivo y demás equivalentes de efectivo	(30)	(421)
Efecto de conversión	(39)	(538)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	545	7,542
Efectivo restringido al principio del periodo	(17)	(238)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	528	7,304
Cambio efectivo restringido del año	(11)	(153)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 448	Ps. 6,192

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral del presente estado consolidado de flujos de efectivo.



ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN LA

Situación Financiera

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

México, D.F.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2007 y 2006.

	2007	2006
RECURSOS GENERADOS POR (UTILIZADOS EN) LA OPERACIÓN:		
Utilidad neta consolidada	Ps. 7,103	Ps. 5,497
Depreciación	2,586	2,623
Amortización y otros cargos virtuales	747	1,275
	10,436	9,395
Capital de trabajo:		
Cuentas por cobrar, neto	(1,653)	25
Inventarios, neto	(677)	(576)
Impuestos por recuperar y otros activos circulantes	169	(165)
Inversión en acciones disponibles para la venta	(684)	—
Proveedores	334	306
Cuentas por pagar y otros pasivos circulantes	1,145	462
Obligaciones laborales	(109)	(96)
Recursos netos generados por actividades de operación	8,961	9,351
RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Propiedad, planta y equipo	(2,872)	(2,266)
Inversión en acciones	(1,070)	(490)
Otros activos, neto	(810)	(597)
Recursos netos utilizados en actividades de inversión	(4,752)	(3,353)
RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Préstamos bancarios pagados, neto	(328)	(893)
Amortización en términos reales del pasivo a largo plazo	(974)	(843)
Otros pasivos	633	(821)
Dividendos decretados y pagados	(831)	(743)
Resultado acumulado por conversión	(241)	(212)
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento	(1,741)	(3,512)
Efectivo y equivalentes de efectivo:		
Incremento, neto	2,468	2,486
Saldo inicial	5,074	2,588
Saldo Final	Ps. 7,542	Ps. 5,074



ESTADOS CONSOLIDADOS DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS DEL

Capital Contable

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

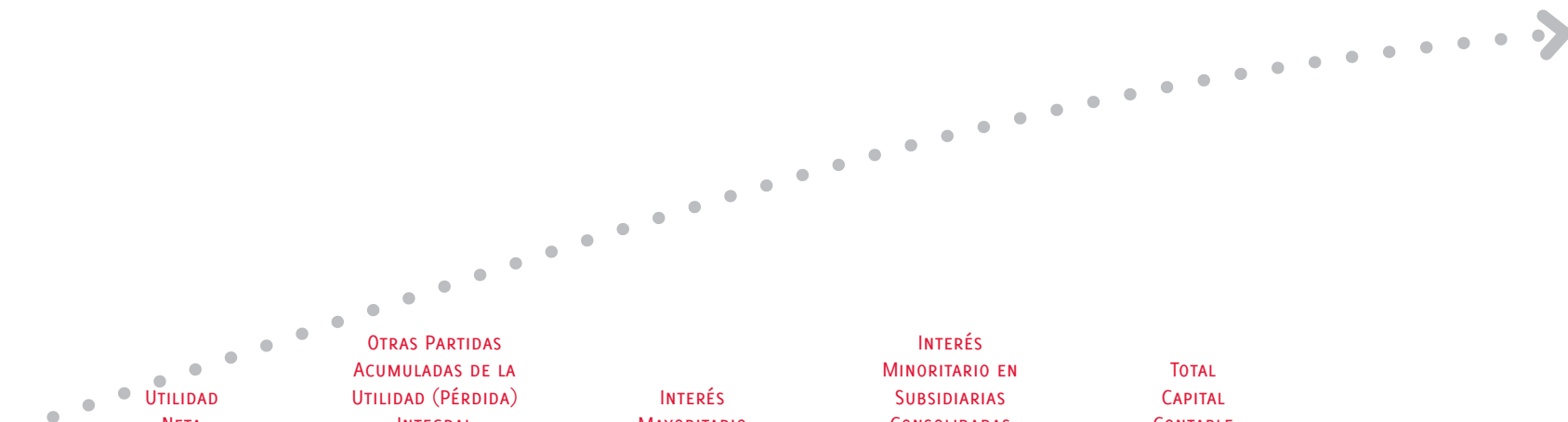
México, D.F., México

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006. Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

	CAPITAL SOCIAL	PRIMA EN SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES	UTILIDADES RETENIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES
Saldos al 31 de diciembre de 2005	Ps. 3,116	Ps. 13,333	Ps. 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	3,116	13,333	27,930
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	6,908
Cambio en principio contable de la norma NIFM B-10 (Nota 2b)	-	-	42
Efecto por la adopción de la norma NIFM D-3 (Nota 2 d)	-	-	-
Dividendos decretados y pagados	-	-	(945)
Adquisición de interés minoritario ⁽¹⁾	-	(113)	-
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2008	Ps. 3,116	Ps. 13,220	Ps. 33,935

⁽¹⁾ Industria Nacional de Gaseosas, S.A. y Panamco Bajío

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



UTILIDAD NETA	OTRAS PARTIDAS ACUMULADAS DE LA UTILIDAD (PÉRDIDA) INTEGRAL	INTERÉS MAYORITARIO	INTERÉS MINORITARIO EN SUBSIDIARIAS CONSOLIDADAS	TOTAL CAPITAL CONTABLE
Ps. 4,895	Ps. (2,631)	Ps. 38,030	Ps. 1,299	Ps. 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
6,908	(2,147)	49,140	1,641	50,781
(6,908)	-	-	-	-
-	(42)	-	-	-
-	98	98	-	98
-	-	(945)	-	(945)
-	-	(113)	(110)	(223)
5,598	2,135	7,733	172	7,905
Ps. 5,598	Ps. 44	Ps. 55,913	Ps. 1,703	Ps. 57,616



Consolidados

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006.

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

Excepto información por acción.

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 \$2.888 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.

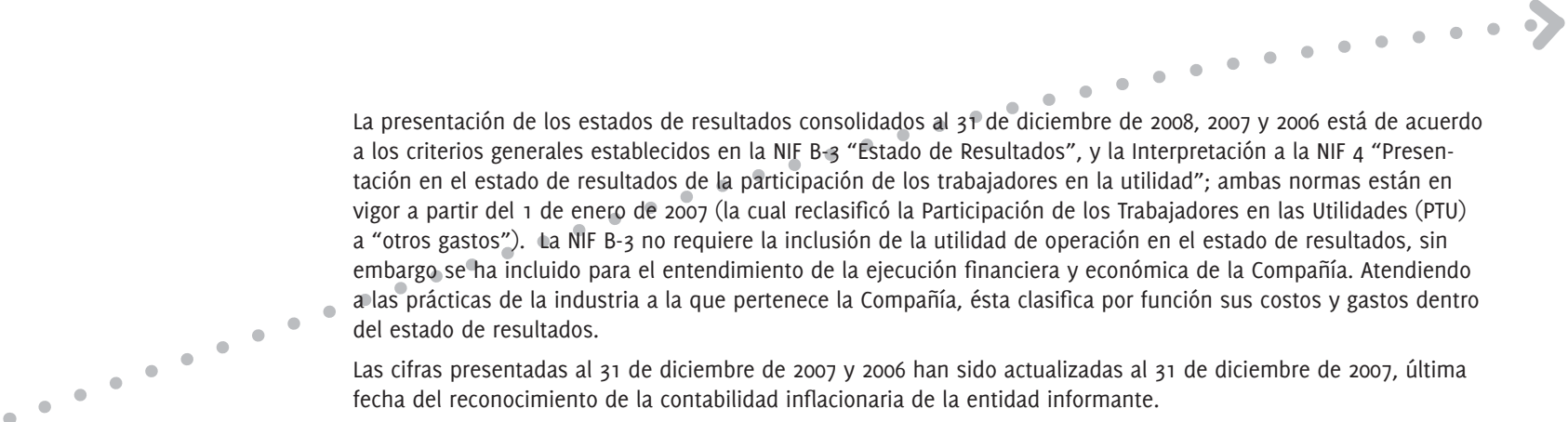
Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, las principales Compañías sobre las que se ejerce control son las siguientes:

NOMBRE	ACTIVIDAD	PAÍS	PORCENTAJE DE TENENCIA ACCIONARIA	
			2008	2007
Propimex, S.A. de C.V.	Manufactura y Distribución	México	100.00%	100.00%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Administración y Asesoría Integral, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Refrescos Latinoamericanos, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Panamco México, S.A. de C.V.	Manufactura	México	96.65%	99.24%
Kristine Oversease, S.A. de C.V.	Controladora	México	83.11%	83.11%
Dixer Distribuidora de Bebidas, S.A.	Controladora	Brasil	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y Distribución	Brasil	97.95%	97.95%

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. Todos los saldos y operaciones con las compañías que forman parte de estos estados financieros consolidados han sido eliminados.

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información Financiera Mexicanas ("NIF mexicanas") y son presentados en millones de pesos mexicanos ("Ps."). La conversión de pesos a dólares americanos ("\$") se incluye sólo para conveniencia del lector, para este efecto se utilizó la cotización del tipo de cambio de compra de mediodía publicado por el Bank of New York equivalente a Ps.13.8320 por dólar al 31 de diciembre de 2008.



La presentación de los estados de resultados consolidados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 está de acuerdo a los criterios generales establecidos en la NIF B-3 “Estado de Resultados”, y la Interpretación a la NIF 4 “Presentación en el estado de resultados de la participación de los trabajadores en la utilidad”; ambas normas están en vigor a partir del 1 de enero de 2007 (la cual reclasificó la Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU) a “otros gastos”). La NIF B-3 no requiere la inclusión de la utilidad de operación en el estado de resultados, sin embargo se ha incluido para el entendimiento de la ejecución financiera y económica de la Compañía. Atendiendo a las prácticas de la industria a la que pertenece la Compañía, ésta clasifica por función sus costos y gastos dentro del estado de resultados.

Las cifras presentadas al 31 de diciembre de 2007 y 2006 han sido actualizadas al 31 de diciembre de 2007, última fecha del reconocimiento de la contabilidad inflacionaria de la entidad informante.

Los resultados de los negocios adquiridos por Coca-Cola FEMSA se incluyen en los estados financieros consolidados desde el día de su adquisición, fecha en la cual tenían el control del negocio, sin restricciones. Como resultado de las adquisiciones realizadas (Nota 5), las cifras presentadas no son comparables con respecto a las de años anteriores.

El 24 de febrero de 2009, el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, aprobó por unanimidad los presentes estados financieros consolidados y las notas que los acompañan. Estos estados financieros deberán ser aprobados en fecha posterior por la Asamblea de Accionistas, la cual tiene la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

El 1 de enero de 2008, entraron en vigor diversas NIF mexicanas que tienen impacto tanto en el registro como en la presentación de la información financiera. A continuación se describen dichos cambios y su aplicación:

A) NIF B-2, “Estado de Flujo de Efectivo”:

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-2 “Estado de Flujos de Efectivo”. Según lo establecido en la NIF B-2, el Estado de Flujos de Efectivo Consolidado se presenta formando parte de los estados financieros al 31 de diciembre de 2008. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2007 y 2006, la NIF B-2 requiere los Estados de Cambios en la Situación Financiera, los cuales no son comparables con el Estado de Flujos de Efectivo. La adopción de la NIF B-2 generó varias revelaciones complementarias que anteriormente no eran requeridas.

En el presente estado financiero consolidado se incluye el Estado Consolidado de Flujos de Efectivo al 31 de diciembre de 2008, el cual sustituye al Estado Consolidado de Cambios en la Situación Financiera. Dado que los cambios estipulados por la NIF B-2 son prospectivos, para efectos de información de año anterior, se incluye el Estado Consolidado de Cambios en la Situación Financiera al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el cual no es comparable con el estado consolidado de Flujos de Efectivo.

B) NIF B-10, “Efectos de la Inflación”:

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-10 “Efectos de la Inflación”. Anterior al 2008, la Compañía actualizaba los estados financieros de años anteriores para reflejar el impacto de la inflación del periodo actual para efectos de comparabilidad.

La NIF B-10 establece dos tipos de entornos inflacionarios: a) entorno inflacionario; es cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios sea igual o mayor al 26%, caso en el cual se requiere el reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros aplicando el método integral como se describe en la NIF B-10. Los efectos de actualización reconocidos para entornos inflacionarios se realiza a partir del periodo en el que el entorno se convierte inflacionario; y b) entorno no inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios sea inferior al 26%, en cuyo caso, no se deben de registrar los efectos de la inflación en los estados financieros, manteniéndose los efectos de la inflación del periodo inmediato anterior en el cual se aplicó la contabilidad inflacionaria.



Al 31 de diciembre de 2008, las operaciones de la Compañía se clasifican de la siguiente forma considerando la inflación acumulada de los últimos tres años

INFLACIÓN ACUMULADA 2005-2007		ENTORNO ECONÓMICO
México	11.6%	No inflacionaria
Guatemala	24.6%	No inflacionaria
Colombia	16.0%	No inflacionaria
Brasil	13.5%	No inflacionaria
Panamá	12.3%	No inflacionaria
Venezuela	63.8%	Inflacionaria
Nicaragua	39.9%	Inflacionaria
Costa Rica	38.3%	Inflacionaria
Argentina	33.8%	Inflacionaria

Con el fin de revertir los efectos de la contabilidad inflacionaria, la NIF B-10 establece que los resultados de la tenencia de activos no monetarios (RETANM) de periodos anteriores deben ser reclasificados en las utilidades retenidas. El 1 de enero de 2008, el monto de RETANM reclasificado en las utilidades retenidas fue de Ps. 42 (ver Estado de Variaciones en el Capital Contable Consolidado).

Hasta el 31 de diciembre de 2007, la Compañía actualizaba sus inventarios a través de costos de reposición. Como resultado de la adopción de la NIF B-10, a partir de 2008, la Compañía lleva a cabo la valuación de los inventarios sobre la base de los métodos de valuación descritos en el boletín C-4 "Inventarios". Los inventarios de las subsidiarias que operan en entornos inflacionarios, son actualizados utilizando factores de inflación. El cambio en la contabilización del inventario tuvo un impacto en el estado de resultados con un incremento en el costo de ventas de Ps. 350 al 31 de diciembre de 2008.

Adicionalmente, la NIF B-10 deroga la actualización de planta y equipo de procedencia extranjera, mediante la aplicación de factores de inflación y tipo de cambio del país de procedencia del activo. A partir de 2008, estos activos son registrados al tipo de cambio de la fecha de la adquisición y en adición para aquellas entidades que operen en entornos inflacionarios, se deben de actualizar utilizando exclusivamente factores de inflación del país donde se haya adquirido dicho activo. El cambio de metodología no impactó significativamente la situación financiera consolidada de la Compañía.

C) NIF B-15, "Conversión de monedas Extranjeras"

La NIF B-15 incorpora definiciones de moneda de registro, moneda funcional y moneda de informe, estableciendo procedimientos para convertir la información financiera de una entidad extranjera con base en estas definiciones. Adicionalmente, se alinea con las nuevas disposiciones de la NIF B-10, definiendo procedimientos de conversión para subsidiarias que operan en entornos inflacionarios y no inflacionarios. Previo a la aplicación de esta norma, la conversión para subsidiarias extranjeras se hacía de acuerdo a la metodología para entornos inflacionarios (Nota 3). La aplicación de la NIF B-15 es prospectiva, por lo que los estados financieros de años anteriores no han sido modificados. La adopción de este pronunciamiento no generó un impacto relevante en la situación financiera consolidada de la Compañía.

Al 31 de diciembre de 2008, los tipos de cambio utilizados en cada país para la conversión de los estados financieros de la moneda local al peso mexicano son los siguientes:

	TIPO DE CAMBIO PROMEDIO DE 2008	TIPO DE CAMBIO DE CIERRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008
Guatemala	1.47	1.74
Costa Rica	0.02	0.02
Panamá	11.09	13.54
Colombia	0.01	0.01
Nicaragua	0.57	0.68
Argentina	3.50	3.92
Venezuela	5.20	6.30
Brasil	6.11	5.79

Los cambios en el efecto de conversión en entidades extranjeras, neto de impuesto diferido durante el año 2008, son los siguientes:

	2008
Saldo inicial	Ps. (2,101)
Efecto por conversión de subsidiarias extranjeras	2,191
Fluctuación cambiaria y resultado por posición monetaria de saldos filiales consideradas como inversiones a largo plazo	76
Efecto por conversión en estados de resultados	(48)
Saldo final	Ps. 118

D) NIF D-3, "Beneficios a los Empleados"

La Compañía adoptó la NIF D-3 en 2008, la cual deroga el reconocimiento del pasivo adicional que resulta por el diferencial entre las obligaciones por beneficios definidos y el pasivo neto proyectado. El 1 de enero de 2008, el saldo cancelado por concepto de pasivo adicional fue de Ps. 421, de los cuales, Ps. 277 corresponden al activo intangible y Ps. 98 a otras partidas de la utilidad (pérdida) integral, neto de un impuesto diferido de Ps. 45.

Hasta el 2007, el costo laboral de los servicios pasados de beneficios por terminación y beneficios al retiro se amortizaba en la vida laboral remanente de los empleados. A partir de 2008, la NIF D-3 establece un periodo de 5 años como máximo para amortizar el saldo inicial del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro, así como el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación.

Al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, se registró en resultados de operación Ps. (3), Ps. 11 y Ps. 3, respectivamente, correspondientes a la amortización del costo laboral por servicios pasados.

Hasta el año 2007, las pérdidas y ganancias actuariales de los beneficios por terminación se amortizaban en la vida laboral promedio de los empleados. A partir de 2008, las ganancias y pérdidas actuariales por terminación se registran en los resultados de operación del ejercicio en el que se generan. El saldo de pérdidas y ganancias actuariales no reconocidas al 1 de enero de 2008, se registró en "Otros Gastos" y asciende a Ps. 137 (Nota 18).

3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda funcional del país y de acuerdo a los principios contables aplicables a cada país. Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera a los estados financieros consolidados de la Compañía, estos se convierten a NIF mexicanas; posteriormente, se realiza lo siguiente según el entorno económico de la subsidiaria:

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

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

A partir del año 2003, el gobierno de Venezuela implementó un régimen sobre control cambiario fijando éste en 2.150 bolívares por dólar americano, el cual se utiliza para convertir la información financiera de la operación correspondiente a este país.

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 utilidad (pérdida) integral.



4. Principales Políticas Contables.

Las 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 en Países con Entorno Económico Inflacionario:

La Compañía reconoce los efectos de la inflación en la información financiera de sus subsidiarias que operan en entornos inflacionarios, a través del método integral, el cual consiste en (Nota 2):

- Actualizar los activos no monetarios tales como inventarios, activos intangibles y propiedades, plantas y equipo, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Actualizar el capital contable, 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; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento el resultado por posición monetaria (Nota 4 s).

La Compañía utiliza el índice de precios al consumidor correspondiente a cada país para reconocer los efectos de inflación, en las subsidiarias que operan en entornos inflacionarios.

b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no generan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo, a través de casas de bolsa cuyo vencimiento original es menor a tres meses, valuados a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar al valor de mercado de esas inversiones. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 4,303 y Ps. 5,864, respectivamente.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios representan el costo de adquisición o producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo y se valúan utilizando el método de Precios Promedio. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas se incluyen en la cuenta de inventarios.

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 y 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:

En 2007 la inversión en acciones disponibles para la venta representaba la parte de la inversión en acciones en Administración S.A.P.I. de C.V., (ahora Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ("Jugos del Valle")), la cual estaba disponible para su venta de conformidad a un acuerdo con el Sistema Mexicano de Embotelladores de Coca-Cola y TCCC (Nota 5). Los anticipos recibidos por la venta de dichas acciones se presentaban 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 y por el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados con vencimiento en el corto plazo (Nota 4 t).

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

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 que corresponden a material publicitario que vaya a servir para lanzar al mercado un nuevo producto con una campaña que aún no se inicia. Estos costos se registran como pagos anticipados y el material publicitario se aplica a resultados, en cuanto se lance el producto al mercado.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, la Compañía tiene efectivo restringido denominado en diversas monedas garantizando pasivos. Los saldos de efectivo restringido se presentan en otros activos circulantes debido a su naturaleza de corto plazo (Nota 8).

	2008	2007
Bolivares venezolanos	Ps. 337	Ps. 224
Reales brasileños	54	14
	Ps. 391	Ps. 238

f) Botellas Retornables y Cajas:

Las botellas retornables y cajas se registran a su costo de adquisición y hasta 2007 eran actualizadas por factores derivados de índices de inflación. A partir de 2008, sólo por aquellos países que son inflacionarios se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación. La Compañía las clasifica como activo fijo.

Existen dos tipos de botellas retornables y cajas propiedad de la Compañía:

- En plantas y centros de distribución; y
- Entregados a los clientes (en el mercado).

La rotura de botellas y cajas retornables en plantas, centros de distribución y en el mercado, es registrada en resultados en el momento en que se incurre. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, el gasto por rotura ascendió a Ps. 494, Ps. 536 y Ps. 560, respectivamente. La Compañía estima que el gasto por rotura en plantas y en centros de distribución y en el mercado es similar al gasto por depreciación calculado con 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.

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.

g) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas, en las cuales 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 de compañías afiliadas, en las cuales no se tiene influencia significativa, se registra al costo de adquisición.

h) Propiedad, Planta y Equipo:

Las propiedades, planta y equipo se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. El mantenimiento rutinario y los costos de reparación se aplican a resultados cuando se incurren.

Hasta diciembre de 2007, las propiedades, planta y equipo de procedencia extranjera se actualizaban aplicando los factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio aplicable al cierre de cada ejercicio.

Las inversiones en proceso están representadas por propiedad, planta y equipo que no han iniciado su operación, es decir, aún no empiezan a ser utilizados para el fin que fueron comprados o construidos.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta, sobre el valor de adquisición disminuido por su valor residual. 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 2008 y 2007, la aplicación 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 directos, ni genéricos que se atribuyan a los proyectos de inversión.



Hasta 2007 el equipo de refrigeración se presentaba formando parte de otros activos no circulantes. Al 31 de diciembre de 2008 ha sido reclasificado formando parte del rubro de propiedad, planta y equipo, de conformidad con lo dispuesto en la NIF C-6, "Inmuebles, maquinaria y equipo".

La presentación de 2007 fue reclasificada de acuerdo a este criterio para hacerla consistente con la información de 2008.

En 2006, la Compañía implementó un programa de revisión de la vida útil de su equipo de refrigeración. A partir de 2006 y durante 2007, las subsidiarias en México, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Guatemala modificaron su estimación contable de vida útil para el equipo de refrigeración de cinco a siete años prospectivamente, considerando principalmente el plan de mantenimiento y sustitución en el mercado de refrigeradores. Este cambio representó una disminución en el gasto por amortización de Ps. 43 y 132 por los años terminados al 31 de diciembre de 2007 y 2006, respectivamente.

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

	AÑOS
Edificios	40-50
Maquinaria y equipo y refacciones estratégicas	10-20
Equipo de distribución	7-15
Equipo de refrigeración	5-7
Otros equipos	3-10

i) Otros Activos:

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

- Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo. La mayoría de los acuerdos tienen una vigencia mayor a un año, y los costos relacionados son amortizados bajo el método de línea recta sobre la vigencia del contrato, con la amortización presentada como una reducción en las ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, dicha amortización fue por Ps. 383, Ps. 289 y Ps. 312, respectivamente. La porción circulante de estos acuerdos, se registra en otros activos circulantes.
- Mejoras en propiedades arrendadas, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al periodo establecido en el contrato, el que sea menor y, en aquellos países que son inflacionarios se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación. La amortización por mejoras en propiedades arrendadas reconocida al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 fue de Ps. 60, Ps. 71 y de Ps. 46, respectivamente.

j) Arrendamientos:

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo se clasifican como capitalizables si el contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento, el contrato contiene una opción de compra a precio reducido, el periodo del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado, o el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier beneficio o valor de desecho.

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

k) Activos Intangibles:

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

Los activos intangibles con vida útil definida, en los países cuya economía es inflacionaria se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación y son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por:

- Costos de implementación y desarrollo de tecnología de información y sistemas de gestión erogados en la fase de desarrollo, los cuales se amortizan en línea recta en un periodo de cuatro años o de acuerdo al plazo en el que se estima que los beneficios sean generados. Las erogaciones que no cumplen con los requisitos para su capitalización, así como los costos de investigación, se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual o en caso de que las circunstancias indiquen posibilidad de deterioro, para determinar si existe deterioro en el valor de los activos. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual la inversión fue hecha y posteriormente se convierten a pesos aplicando el tipo de cambio de cierre de cada periodo. A partir de 2008, en los países con entorno económico inflacionario, los activos intangibles de vida indefinida se actualizan aplicando los factores de inflación del país de origen y se convierten al tipo de cambio de cierre del periodo. Hasta 2007, los activos intangibles de vida indefinida se actualizaban aplicando los factores de inflación de los países de origen, independientemente del entorno inflacionario, y se convertían al tipo de cambio de cierre del periodo. La Compañía cuenta principalmente con los siguientes activos intangibles de vida indefinida:

- Contratos como embotellador en México expiran en 2013 para dos territorios y en 2015 para un territorio, renovables por 10 años. Los contratos como embotellador en Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Panamá y Colombia vencen el 31 de marzo de 2009, de acuerdo con cartas de extensión temporal. Estos contratos como embotellador son renovables según lo acordado entre las partes. El contrato como embotellador de las bebidas de la marca Coca-Cola en Panamá tiene una vigencia indefinida pero puede ser terminado con una notificación escrita por cualquiera de las partes con seis meses de anticipación. El contrato como embotellador de bebidas de la marca Coca-Cola en Venezuela vence el 31 de marzo de 2009, de acuerdo con un contrato sujeto a la realización de una carta de extensión formal. El contrato como embotellador en Argentina vence en 2014, renovable por 10 años. El contrato como embotellador en Brasil venció en diciembre de 2004. Por los contratos vencidos y los contratos que expiren este año, la Compañía está actualmente en proceso de negociar las renovaciones de los contratos correspondientes con condiciones y vigencias similares al resto de los países. The Coca-Cola Company y la Compañía continuarán con las operaciones bajo los términos de los contratos existentes.

D) Deterioro de Activos de Larga Duración:

La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración de vida indefinida para determinar si existe un deterioro en el valor contable. Cuando el valor de recuperación, que es el mayor entre el precio de venta y su valor de uso (el cual es el valor presente de los flujos de efectivo futuros que estima genere ese activo), es inferior al valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

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

Para activos de vida indefinida, la Compañía lleva a cabo pruebas de deterioro anuales y cada vez que existan indicios de que el valor de dicho activo pudiera exceder su valor recuperable. Los ajustes por deterioro en el valor de los activos de larga duración de vida indefinida que pudieran surgir del estudio, se reconocen en los resultados del periodo.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, no se reconocieron pérdidas por deterioro en los activos de larga duración mostrados en el balance general.

m) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company puede participar en los programas de publicidad y promociones, así como en el de inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables de la Compañía. En el caso de los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta y en los casos de los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y envase, se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas retornables. Las contribuciones recibidas durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 ascendieron a Ps. 1,995, Ps. 1,582 y Ps. 1,261, respectivamente.

n) 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. La última valuación actuarial se efectuó en el mes de noviembre de 2008.

Las obligaciones laborales 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.



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

Hasta 2007, el gasto financiero del pasivo laboral era registrado como parte de la utilidad de operación. A partir de 2008 la NIF D-3 permite el registro de este gasto financiero como parte del Resultado Integral de Financiamiento. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, los montos reclasificados al RIF ascienden a Ps. 81, Ps. 41 y Ps. 42, respectivamente.

o) Reconocimiento de los Ingresos:

Los ingresos se reconocen de acuerdo con los términos de embarque establecidos, de la siguiente manera:

- Las ventas de producto, al momento en que los productos se entregan al cliente y éste toma posesión de los productos (Libre a bordo (LAB) destino).

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 realizadas en años anteriores, en las que la Compañía sigue teniendo una participación continua (sigue 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 estimados. El saldo por amortizar al 31 de diciembre de 2008 y 2007 asciende a Ps. 571 y Ps. 603, respectivamente, los cuales se encuentran incluidos dentro del renglón de “Otros pasivos” y “Otros pasivos circulantes” para la porción a corto plazo que asciende a Ps. 139 y Ps. 113 al 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente.

p) Gastos de Operación:

Se integra de los gastos de administración y los gastos de venta. Los gastos de administración incluyen salarios y prestaciones para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de manufactura y venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los gastos capitalizados del sistema integral de negocio.

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 2008, 2007 y 2006, el gasto de distribución ascendió a Ps. 10,468, Ps. 9,085 y Ps. 8,494, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

q) Otros Gastos, Neto:

Los principales conceptos que se incluyen en otros gastos son la participación de los trabajadores en las utilidades, utilidad o pérdida en venta de activo fijo, deterioro en el valor de los activos de larga duración cuando aplique, reserva por contingencias, indemnizaciones por reestructura y algunos otros gastos relacionados con la reestructura, método de participación, así como los gastos que se deriven de actividades que no están relacionadas con la principal fuente de ingresos de la Compañía y que no forman parte del resultado integral de financiamiento.

La participación de los trabajadores en las utilidades (PTU) es aplicable para México y Venezuela. En México se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias, 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 de la subsidiaria, sin que exceda 4 meses de sueldo.

De acuerdo al método de activos y pasivos, la Compañía no ha registrado provisión alguna de PTU diferida debido a que en México y Venezuela no se considera que existan partidas importantes que se vayan a materializar para el cálculo de la 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.

r) Impuestos a la Utilidad:

Los impuestos a la utilidad se registran en resultados conforme se incurren, incluyendo su efecto por impuestos diferidos. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros, la Compañía realiza proyecciones prospectivas y retrospectivas a mediano plazo con el fin de determinar la base fiscal con la cual se estará gravando en el futuro, cuando existe más de una base fiscal dentro de la misma jurisdicción. El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales, aplicándoles la tasa de impuesto vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas promulgadas y establecidas en las disposiciones fiscales a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán. El impuesto diferido por recuperar está neto de la estimación de recuperabilidad que derive de la incertidumbre en la realización de ciertos beneficios. La suficiencia de la estimación de recuperabilidad se evalúa periódicamente.

El saldo de impuestos diferidos está compuesto de diferencias temporales, y se clasifican como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se revertan las diferencias temporales.

El impuesto diferido aplicable a resultados se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final y al inicio del ejercicio, 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 Impuesto Sobre la Renta ("ISR") y hasta 2007 del 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 de impuestos de Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias se determinan con base en la utilidad gravable de cada compañía en lo individual.

s) 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, excepto por el gasto financiero capitalizado de los pasivos adquiridos para financiar activos de largo plazo;
- Fluctuación Cambiaria: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en moneda funcional del país de origen al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio aplicable al cierre de cada periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria capitalizada de los financiamientos contratados para proyectos de inversión de activos de largo plazo, cuando aplique y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo (Nota 3);
- Resultado en Valuación de Instrumentos Financieros Derivados: Representa las variaciones netas en el valor razonable de la porción inefectiva de los instrumentos financieros derivados, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos; y
- Ganancia por Posición Monetaria, neta: El resultado por posición monetaria es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias, hasta 2007 por todas las subsidiarias, independientemente de su entorno económico, y a partir de 2008, sólo por aquellas subsidiarias que operan en entornos económicos inflacionarios; y se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posi-



ción monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo el financiamiento intercompañías en moneda extranjera considerando como inversiones de largo plazo por su naturaleza (Nota 3) y el resultado por posición monetaria capitalizado correspondiente a los pasivos para financiar activos de largo plazo cuando aplique.

t) Administración de Riesgos e Instrumentos Financieros Derivados:

Riesgos

Como parte de su estrategia de administración de riesgos, la Compañía utiliza instrumentos financieros derivados principalmente con los fines de (1) lograr la estructura de pasivos y capital deseada con un perfil de riesgo balanceado, (2) administrar su exposición a insumos y materias primas y (3) para cubrir exposiciones contables y de flujos en moneda extranjera. La Compañía no contrata instrumentos derivados con fines especulativos o con fin de generación de utilidades. La Compañía le da seguimiento al valor razonable de su posición de instrumentos financieros derivados y sus posibles cambios utilizando la metodología de Value at Risk, así como generando análisis de sensibilidad sobre ésta.

Instrumentos Financieros Derivados

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

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo, al inicio cuando la transacción cumple con los requisitos establecidos. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la pérdida integral en el capital contable, y posteriormente al vencer la operación, lo ejercido de la cobertura se reclasifica a resultados. La porción inefectiva se reconoce inmediatamente en resultados. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de valorar el instrumento financiero derivado a valor razonable, neto del valor razonable de la posición primaria atribuible al riesgo cubierto, se reconoce en resultados en el período en que se incurra junto con la posición primaria que se está cubriendo. Cuando los instrumentos financieros derivados no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura, el cambio en el valor razonable se reconoce inmediatamente en resultados.

Los instrumentos utilizados por la Compañía son los siguientes:

a) 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 estado de situación financiera a su valor razonable y designados como cobertura de flujo 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 período. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La porción inefectiva de este instrumento financiero derivado se reclasifica dentro del resultado integral de financiamiento.

b) Forwards para Compra/Venta de Monedas Extranjeras

La Compañía tiene contratos forward de tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de la fluctuación cambiaria, a través de los cuales cambia deuda denominada en dólares a deuda denominada en pesos, o fija la paridad de un flujo futuro denominado en dólares. El cambio en el valor razonable de estos instrumentos se reconoce en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

La Compañía tiene contratos forward de tipo de cambio, con la finalidad de lograr estructura deseada de pasivos, a través de los cuales cambia deuda denominada en pesos a deuda denominada en dólares. El cambio en el valor razonable de estos instrumentos se reconoce en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento.

c) Swaps de Tipo de Cambio y Tasa de Interés

La Compañía tiene contratos swaps de tipo de cambio y tasa de interés, con la finalidad de administrar su estructura de pasivos, a través de los cuales cambia deuda denominada en pesos a deuda denominada en dólares. El valor razonable de estos instrumentos se calcula con los tipos de cambio y tasas de interés cotizados en el mercado para dar por terminado dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable estimado de estos contratos se reconocen en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento.

d) Contratos de Precio de Materias Primas

La Compañía tiene contratados futuros listados en el Intercontinental Exchange (“ICE”) para cubrir el riesgo de fluctuaciones en el precio del azúcar. El cambio en el valor razonable de estas coberturas se registra como parte de los resultados de operación impactando en el costo de materias primas y se compensa contra los movimientos en los precios realizados del azúcar.

e) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos

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 no cobertura. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos se reconocen en el resultado consolidado del periodo.

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.

u) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral:

La utilidad integral es el incremento del capital ganado en el periodo, derivado de la utilidad neta, más otras partidas integrales. En nuestro caso las partidas integrales se componen, entre otros, de la pérdida o ganancia en cobertura de flujo de efectivo, el efecto de impuestos diferidos que se aplica directamente al capital contable y el efecto del interés minoritario. Hasta 2007, incluía el resultado por tenencia de activos no monetarios.

Los saldos acumulados de otras partidas de la utilidad (pérdida) integral se presentan a continuación:

	2008	2007
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	Ps. -	Ps. 42
(Pérdida) ganancia en coberturas de flujo de efectivo, neto de impuesto diferido	(74)	10
Resultado acumulado por conversión, neto de impuesto diferido	118	(2,101)
Pasivo adicional sobre las obligaciones por servicios pasados por amortizar, neto de impuesto diferido	-	(98)
	Ps. 44	Ps. (2,147)

v) Provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos:

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación que es probable que requiera la salida de recursos económicos para liquidar dicha operación, 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. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

w) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:

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

x) Utilidad por acción:

La utilidad neta por acción resulta de dividir de la utilidad neta mayoritaria del año entre el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio.



5. Adquisiciones.

i) REMIL

El 31 de mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA completó en Brasil, la adquisición de la franquicia de Minas Gerais Ltda., "REMIL" en Brasil a The Coca-Cola Company por un total de US\$597, Ps. 3,633, neto del efectivo recibido, asumiendo pasivos por Ps. 1,966, adquiriendo el 100% de las acciones con derecho a voto. REMIL produce y distribuye bebidas de la marca Coca-Cola en Brasil. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida de Ps. 2,242 que consisten en derechos de distribución.

A continuación se presenta el balance de REMIL con cifras preliminares del balance de adquisición al 31 de diciembre de 2008, de conformidad con las normas de información financiera aplicables en México.

BALANCE

Total activo circulante	Ps. 881
Total activo no circulante	1,902
Total activo	2,783
Total pasivo circulante	1,152
Total pasivo a largo plazo	814
Total pasivo	1,966
Total capital contable	817
Total pasivo y capital contable	2,783

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de REMIL por el período de 7 meses comprendido desde el 1 de junio de 2008 hasta el 31 de diciembre de 2008:

ESTADO DE RESULTADOS

Ingresos totales	Ps. 3,169
Utilidad de operación	334
Pérdida antes de impuestos	(10)
Pérdida neta	(45)

ii) Agua de los Angeles

El 17 de julio de 2008 se completó la adquisición de una nueva operación del segmento de garrafón en Valle de México, en conjunto con The Coca-Cola Company, llamada Agua de los Ángeles, la tercera marca más conocida en venta al hogar, en una transacción valuada en Ps. 206. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 18 que consisten en derechos de distribución, así como activos intangibles de vida definida por Ps. 15 que consisten en derechos de no competencia los cuales se amortizan en 5 años.

iii) Adquisición de Participación Minoritaria

Con fecha 21 de enero de 2008, se realizó el perfeccionamiento del acuerdo de escisión de Industria Nacional de Gaseosas, S.A. (INDEGA, S.A.), con los accionistas minoritarios. En virtud de la escisión INDEGA, S.A. trasladó a una sociedad colombiana de nueva creación llamada Palo Bajo, S.A., recursos determinados por el número de acciones poseídas por accionistas minoritarios.

El monto total pagado a los accionistas minoritarios por esta operación fue por Ps. 216.

iv) Administración, S.A.P.I. de C.V.

El 8 de noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I. de C.V. ("Administración"), una operación conjunta cuyo 50% pertenece a la Compañía y el resto a The Coca-Cola Company, adquirió 58,350,908 acciones las cuales representan el 100% del capital social de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. ("Jugos del Valle") por US\$370 (Ps. 4,020) pagados en efectivo y asumiendo pasivos de US\$86 (Ps. 934).

El 30 de junio de 2008, se llevó a cabo la fusión entre Administración SAPI y Jugos del Valle, subsistiendo esta última.

Posterior a la adquisición de Jugos del Valle por parte de Administración SAPI, Coca-Cola FEMSA ofreció a la venta el 30% de Administración SAPI a otros embotelladores de Coca-Cola en México. Al 31 de diciembre de 2008, Coca-Cola FEMSA registró una inversión en acciones equivalente al 20% del capital social de Jugos del Valle; esto representa la inversión de Coca-Cola FEMSA después de la venta del 30% de participación en Jugos del Valle al resto de los embotelladores. Al 31 de diciembre de 2007, el saldo de acciones disponibles para venta registrado fue de Ps. 783 neto de los anticipos otorgados por los embotelladores. Durante 2008 el saldo por Ps. 684 fue pagado por los

embotelladores y adicionalmente se cobraron Ps. 99 por pago en el incremento en el capital contable de Jugos del Valle en 2008. Con fecha diciembre de 2008, Coca-Cola FEMSA transfirió las acciones de Jugos del Valle a los otros embotelladores.

v) CICAN

El 5 de Noviembre de 2007, la subsidiaria argentina llegó a un acuerdo definitivo para la adquisición del total de las acciones con derecho a voto 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 de 2008 y 2007.

BALANCE GENERAL	2008	2007
Total activo	Ps. 278	Ps. 147
Total pasivo	Ps. 103	Ps. 68
Total capital contable	175	79
Total pasivo y capital contable	Ps. 278	Ps. 147

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de CICAN por el año terminado al 31 de diciembre de 2008 y por el periodo de un mes terminado el 31 de diciembre de 2007.

ESTADO DE RESULTADOS	2008	2007
Ingresos totales	Ps. 558	Ps. 73
Utilidad de operación	25	4
Utilidad antes de impuestos	25	4
Utilidad neta	17	4

6. Cuentas por Cobrar, neto.

	2008	2007
Clientes	Ps. 3,339	Ps. 2,668
Documentos por cobrar a clientes a corto plazo	200	192
Estimación de cuentas incobrables	(185)	(152)
Anticipos de viajes para empleados	16	19
Préstamos a empleados	66	51
Reclamos de seguros ⁽¹⁾	14	140
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 13)	959	719
Préstamo por cobrar a Jugos del Valle (antes Administración S.A.P.I) (parte relacionada) (Notas 5 y 13)	368	589
FEMSA y subsidiarias (Nota 13)	143	336
Otras partes relacionadas (Nota 13)	12	23
Gastos por terceros	34	-
Otros	274	121
	Ps. 5,240	Ps. 4,706

⁽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 incluyeron en propiedad, planta y equipo.



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

	2008	2007	2006
Saldo inicial	Ps. 152	Ps. 145	Ps. 143
Estimación del año	184	33	53
Aplicaciones y cancelaciones de estimación de cuentas incobrables	(150)	(3)	(16)
Actualización de saldos iniciales	(1)	(23)	(35)
Saldo final	Ps. 185	Ps. 152	Ps. 145

7. Inventarios, neto.

	2008	2007
Productos terminados	Ps. 1,250	Ps. 946
Materias primas	2,127	1,477
Anticipos a proveedores	78	81
Producción en proceso	26	22
Refacciones	404	394
Material de empaque	84	58
Mercancías en tránsito	376	479
Artículos promocionales	17	2
Estimación de inventarios obsoletos	(72)	(63)
Otros	23	22
	Ps. 4,313	Ps. 3,418

8. Otros Activos Circulantes.

	2008	2007
Publicidad y gastos promocionales	Ps. 209	Ps. 94
Instrumentos financieros derivados (Nota 19 g)	407	194
Efectivo restringido (Nota 4 e)	391	238
Seguros pagados por anticipado	26	23
Pagos anticipados	28	11
Anticipos para servicios	93	51
Otros	151	50
	Ps. 1,305	Ps. 661

El monto total de publicidad y gastos promocionales cargado a los estados consolidados de resultados por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, fue de Ps.2,376, Ps.2,034 y Ps.1,963, respectivamente.

9. Inversión en Acciones.

COMPAÑÍA	ACTIVIDAD	TENENCIA	2008	2007
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ⁽¹⁾	Manufactura	23.11%	112	115
Jugos del Valle ⁽¹⁾ (Nota 5)	Manufactura	20.00%	1,101	978
KSP Participacoes, LTDA. ⁽¹⁾	Controladora	38.74%	62	69
Holdfab Participacoes LTDA ⁽¹⁾ ⁽³⁾	Manufactura	11.05%	181	113
Sucos del Valle Do Brasil, LTDA. ⁽¹⁾ ⁽⁴⁾	Manufactura	25.46%	178	-
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	Manufactura	35.00%	79	76
Compañía de Servicios de Bebidas Refrescantes S.A. de C.V. ("Salesko") ⁽¹⁾	Manufactura	26.00%	7	51
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") ⁽²⁾	Manufactura	2.54%	69	69
Otras inversiones ⁽²⁾	Varios		8	5
			Ps. 1,797	Ps. 1,476

Método de valuación:

- (1) Método de participación.
- (2) Costo de adquisición actualizado.
- (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) En diciembre 2008, Coca-Cola FEMSA adquirió el 25.46% de las acciones del capital social de Sucos del Valle Do Brasil, LTDA, compañía que produce y vende jugos en Brasil.

10. Propiedad, Planta y Equipo, neto.

	2008	2007
Terrenos	Ps. 3,546	Ps. 3,089
Edificios, maquinaria y equipo	37,312	32,890
Depreciación acumulada	(18,966)	(16,654)
Equipo de refrigeración	7,756	6,720
Depreciación acumulada	(5,336)	(5,010)
Botellas retornables y cajas	2,117	1,711
Depreciación acumulada	(495)	(536)
Refacciones estratégicas	400	124
Depreciación acumulada	(101)	(25)
Inversiones en proceso ⁽¹⁾	1,532	1,230
Activos de larga duración a valor neto de realización	394	94
	Ps. 28,159	Ps. 23,633

⁽¹⁾ La capitalización de las inversiones no exceden un período de 12 meses.

El monto de la depreciación por los edificios, maquinaria y equipo y equipo de refrigeración cargados a resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 asciende a Ps. 2,528, Ps. 2,050 y Ps. 2,063, respectivamente.

La Compañía tiene identificados activos de larga duración que no son considerados estratégicos para la operación actual y futura del negocio. 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 y se integran como sigue:

	2008	2007
México	Ps. 276	Ps. –
Brasil	18	–
Venezuela	100	81
Costa Rica	–	13
	Ps. 394	Ps. 94
Terrenos	Ps. 97	Ps. 18
Edificios	297	76
	Ps. 394	Ps. 94



11. Activos Intangibles, neto.

	2008	2007
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. 44,037	Ps. 41,713
Buenos Aires, Argentina	313	259
Tapachula, Chiapas	132	132
Compañía Latinoamericana de Bebidas, Costa Rica	136	109
CICAN, Argentina	14	12
Derechos de distribución Agua de los Angeles (Nota 5)	18	-
Derechos para producir y distribuir en territorios de REMIL Brasil (Nota 5)	2,242	-
Activos intangibles de vida útil definida:		
Costo por implementación y desarrollo de sistemas, neto	547	233
Otros	14	-
	Ps. 47,453	Ps. 42,458

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

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

	INVERSIÓN		AMORTIZACIÓN			
	ACUMULADO AL INICIO DEL AÑO	ADICIONES	ACUMULADO AL INICIO DEL AÑO	POR EL AÑO	TOTAL	AMORTIZACIÓN ESTIMADA ANUAL
2008:						
Costo por implementación y desarrollo de sistemas	Ps. 482	Ps. 409	Ps. (249)	Ps. (95)	Ps. 547	Ps. 107
Otros	-	15	-	(1)	14	-
2007:						
Costo por implementación de sistemas	Ps. 408	Ps. 74	Ps. (182)	Ps. (67)	Ps. 233	70

12. Otros Activos, neto.

	2008	2007
Acuerdos con clientes, neto	Ps. 146	Ps. 157
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	44	45
Cuentas por cobrar a largo plazo	15	11
Activo intangible por obligaciones laborales (Nota 15)	-	277
Instrumentos financieros derivados (Nota 19 g)	4	16
Comisiones y gastos por colocación de deuda, neta	10	18
Publicidad pagada por anticipado a largo plazo	82	-
Créditos fiscales	186	-
Depósitos en garantía	160	66
Bonos por devengar	91	87
Tarimas plásticas	77	76
Otros	496	142
	Ps. 1,311	Ps. 895

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

El 1 de enero de 2007, entró en vigor la NIF C-13 "Partes relacionadas" la cual amplía el concepto de partes relacionadas e incluye: a) todos los negocios en los que participa la entidad que reporta, b) familiares cercanos de los ejecutivos clave, y c) cualquier fondo creado en conexión con algún plan de compensaciones a los empleados. De acuerdo a lo establecido en la NIF C-13, la información deberá ser presentada en notas comparativas con los años anteriores.

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

SALDOS	RELACIÓN	2008	2007	
Activos (incluido dentro de las cuentas por cobrar)				
FEMSA y subsidiarias	Controladora y Subsidiarias	Ps. 143	Ps. 336	
The Coca-Cola Company	Controladora y Subsidiarias	959	719	
Otros	Subsidiarias	380	612	
		Ps. 1,482	Ps. 1,667	
Pasivos (incluidos dentro de los proveedores otros pasivos y préstamos)				
FEMSA y subsidiarias	Controladora y Subsidiarias	Ps. 1,803	Ps. 324	
The Coca-Cola Company	Controladora y Subsidiarias	2,659	3,401	
BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾	Directores	1,000	1,000	
Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾	Directores	500	500	
Otros	Afiliadas	230	146	
		Ps. 6,192	Ps. 5,371	
OPERACIONES				
		2008	2007	2006
Ingresos:				
Ventas de bebidas no carbonatadas a Salesko		Ps. 3	Ps. 7	Ps. 27
Otras ventas a partes relacionadas		1,065	856	733
Egresos:				
Compras de materia prima, activos, cerveza y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias		5,010	4,184	4,012
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company		13,518	12,239	10,322
Publicidad reembolsada a The Coca-Cola Company		931	940	933
Compras de azúcar a Beta San Miguel		687	845	536
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.		525	723	865
Compras a Jugos del Valle		863	-	-
Compras de productos enlatados a IEQSA y CICAN ⁽²⁾		333	518	816
Intereses pagados a The Coca-Cola Company		27	29	65
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)		42	37	34
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾		86	92	22
Intereses pagados por deuda a Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾		43	47	53
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A. C. ⁽¹⁾		24	39	42
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽¹⁾		32	-	-
Otros		15	5	12

⁽¹⁾ Al 31 de diciembre de 2008, 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.

⁽²⁾ En noviembre de 2007, la Compañía adquirió el 100% de CICAN (Nota 5).



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

	2008		2007	
Beneficios pagados a corto y largo plazo	Ps.	665	Ps.	584
Beneficios por terminación		10		8

14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

De acuerdo a la NIF B-15, los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras, distintas a las monedas funcionales de cada unidad reportada. Al 31 de diciembre de 2008 los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras, expresadas en pesos son los siguientes:

	DÓLARES AMERICANOS		EUROS	TOTAL
Activos				
Circulante	Ps.	2,759	-	Ps. 2,759
No Circulante		32	-	32
Pasivos				
Circulante	Ps.	5,326	-	5,326
Largo plazo		2,944	-	2,944

OPERACIONES	DÓLARES AMERICANOS		EUROS	TOTAL
Ingresos	Ps.	418	Ps. -	Ps. 418
Egresos:				
Compra de materia prima		6,354	-	6,354
Intereses		238	-	238
Compra de Activo Fijo		530	39	569
Otros		400	-	400
	Ps.	7,522	Ps. 39	Ps. 7,561

Los tipos de cambio del peso mexicano por dólar americano utilizados para valuar la moneda extranjera al 31 de diciembre de 2008 y 2007 fueron de 13.5383 y 10.8662, respectivamente.

Al 24 de febrero de 2009, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio de cierre fue de 14.8528 pesos mexicanos por dólar americano. La posición en moneda extranjera de la Compañía a la fecha de emisión de los estados financieros es muy similar a la del 31 de diciembre de 2008.

15. Obligaciones Laborales.

El 1 de enero de 2008, entró en vigor la NIF D-3 "Beneficios a los empleados" la cual considera los siguientes cambios:

- Incorpora la PTU causada y diferida como parte de su normatividad, aclarando que la PTU diferida deberá determinarse con la misma metodología de la NIF D-4, excepto por la materialización de las partidas que no se admiten para ISR o IETU; y
- Se incluye el concepto de carrera salarial y modifica el periodo de amortización del pasivo en transición como sigue:
- Se amortizan en 5 años o menos, si la vida laboral remanente es menor:
 - El saldo inicial del pasivo de transición de beneficios por terminación y de beneficios al retiro;
 - El saldo inicial de servicios anteriores y modificaciones al plan de beneficios por terminación;
 - El saldo inicial de las ganancias y pérdidas actuariales de beneficios por terminación, como parte de otros gastos; y
 - El saldo inicial de las ganancias y pérdidas actuariales del plan de pensiones y prima de antigüedad, se amortiza en 5 años (neto del pasivo de transición), mientras que el saldo inicial de las ganancias y pérdidas actuariales de las indemnizaciones se amortizó en su totalidad contra los resultados de 2008.

Estos cambios tienen un efecto en el valor del pasivo (anteriormente pasivo adicional), así como en los resultados consolidados, por la reducción a 5 años en el periodo de amortización de algunas partidas de los pasivos.

a) 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, utilizaron los siguientes supuestos a largo plazo en 2008:

	TASAS NOMINALES ⁽¹⁾	TASAS REALES ⁽²⁾
Tasa de descuento anual	8.2%	4.5%
Incremento de sueldos	5.1%	1.5%
Tasa de rendimiento de la inversión	11.3	4.5%
Fecha de la medición: Diciembre 2008		

⁽¹⁾ Para economías no inflacionarias.

⁽²⁾ Para economías inflacionarias.

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 ⁽²⁾
Tasa de descuento anual	4.5%
Incremento de sueldos	1.5%
Tasa de rendimiento de la inversión	4.5%
Fecha de la medición: Diciembre 2007	

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	
2009	Ps.	118	Ps.	5	Ps.	82
2010		25		5		70
2011		36		5		66
2012		36		6		63
2013		41		6		60
2014 al 2017		258		55		319



b) Saldos de las Obligaciones:

	2008	2007
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. -	Ps. 311
Obligaciones por personal activo	-	737
Obligaciones por beneficios actuales	1,351	1,048
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales	-	140
Obligaciones por beneficios proyectados	1,351	1,188
Fondos del plan de pensiones a valor de mercado	(517)	(566)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	834	622
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	1	-
Pérdida actuarial por amortizar	(212)	(99)
Pasivo adicional	-	108
Total	623	631
Prima de antigüedad:		
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	-	18
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años	-	52
Obligaciones por beneficios actuales	79	70
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales	-	7
Obligaciones por beneficios proyectados	79	77
Pérdida actuarial por amortizar	(16)	(41)
Pasivo adicional	-	36
Total	63	72
Indemnizaciones:		
Obligaciones por beneficios actuales	-	290
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales	-	18
Obligaciones por beneficios proyectados	392	308
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(142)	(148)
Pérdida actuarial por amortizar	-	(147)
Pasivo adicional	-	277
Total	250	290
Total obligaciones laborales	Ps. 936	Ps. 993

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

c) Activos del Fondo

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

	2008	2007
Rendimiento Fijo:		
Instrumentos bursátiles	6%	20%
Instrumentos bancarios	4%	-
Instrumentos del Gobierno Federal de México	80%	34%
Rendimiento Variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	10%	46%
	100%	100%

La Compañía sigue 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.

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

	2008	2007
Portafolio:		
FEMSA	Ps. 2	Ps. -
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 Compañía.

d) Costo del Año:

	2008	2007	2006
Plan de pensiones y jubilaciones:			
Costo laboral	Ps. 78	Ps. 69	Ps. 49
Costo financiero	97	48	44
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(54)	(21)	(21)
Amortización del pasivo de transición	(2)	-	(1)
Amortización de la pérdida neta actuarial	10	9	1
	129	105	72
Prima de antigüedad:			
Costo laboral	11	10	8
Costo financiero	6	3	4
Pérdida actuarial reconocida en otros gastos y productos	17	-	-
Amortización de la pérdida neta actuarial	1	2	1
	35	15	13
Indemnizaciones:			
Costo laboral	57	28	46
Costo financiero	32	11	15
Pérdida actuarial reconocida en otros gastos y productos	143	-	-
Amortización del pasivo de transición	37	14	14
Amortización de la pérdida neta actuarial	17	5	4
	286	58	79
	Ps. 450	Ps. 178	Ps. 164



e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

	2008	2007
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 1,188	Ps. 1,114
Costo laboral	78	69
Costo financiero	97	48
Pérdida actuarial	12	3
Pagos de beneficios	(24)	(46)
Saldo final	Ps. 1,351	Ps. 1,188
Prima de antigüedad:		
Saldo inicial	Ps. 77	Ps. 70
Costo laboral	11	10
Costo financiero	6	3
Pérdida actuarial	(8)	10
Pagos de beneficios	(7)	(16)
Saldo final	Ps. 79	Ps. 77
Indemnizaciones:		
Saldo inicial	Ps. 308	Ps. 259
Costo laboral	57	28
Costo financiero	32	11
Pérdida actuarial	64	77
Pagos de beneficios	(69)	(67)
Saldo final	Ps. 392	Ps. 308

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

	2008	2007
Plan de pensiones:		
Saldo inicial	Ps. 566	Ps. 441
Rendimiento de los activos del fondo	(28)	60
Aportaciones de la empresa	-	76
Beneficios pagados	(21)	(11)
Saldo final ⁽ⁱ⁾	Ps. 517	Ps. 566

⁽ⁱ⁾ Valor real de los activos al 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente.

16. Programa de Bonos.

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

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

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo 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. En los ejercicios de 2008, 2007 y 2006, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 525, Ps. 526 y Ps. 367, 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.

17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, 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⁾	2008	% TASA DE INTERÉS ⁽¹⁾	2007
Pesos argentinos				
Préstamos bancarios	19.6%	Ps. 816	11.0%	Ps. 500
Dólares americanos				
Préstamos bancarios	-	-	5.5%	132
Documentos por pagar	7.0%	4	7.0%	5
Bolívares venezolanos				
Préstamos bancarios	22.2%	365	15.7%	425
Pesos colombianos				
Préstamos bancarios	15.2%	797	-	-
Reales brasileños				
Documentos por pagar	-	21	-	-
		Ps. 2,003		Ps. 1,062

⁽¹⁾ Tasa anual promedio ponderada.

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

	% TASA DE INTERÉS ⁽¹⁾	2008	% TASA DE INTERÉS ⁽¹⁾	2007
Tasa de interés fija:				
Dólares Americanos:				
Bonos Yankee	7.3%	Ps. 3,606	7.3%	Ps. 3,199
Pesos Mexicanos:				
Certificados bursátiles	10.2%	1,500	10.2%	1,500
Tasa de interés variable:				
Dólares Americanos:				
Préstamos bancarios	3.3%	2,978	5.1%	1,847
Arrendamiento financiero	3.8%	26	8.5%	2
Pesos Mexicanos:				
Préstamos bancarios	9.0%	4,550	8.0%	4,550
Certificados bursátiles	8.7%	3,000	8.3%	6,750
Pesos Colombianos:				
Préstamos Bancarios	15.4%	905	-	-
Dólares Americanos:				
Documentos por pagar	7.0%	3	7.0%	6
Reales Brasileños				
Documentos por pagar	-	3	-	-
Deuda largo plazo		16,571		17,854
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		4,116		3,752
		Ps. 12,455		Ps. 14,102



La posición cubierta de la deuda con instrumentos financieros derivados es como sigue:

INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS DE COBERTURA	% TASA DE INTERÉS ⁽¹⁾	2008	% TASA DE INTERÉS ⁽¹⁾	2007
Swaps de tasa de interés variable a fijo:				
Pesos Mexicanos:				
Préstamos bancarios:		Ps. 12		Ps. 996
Tasa de interés pagada	10.9%		11.3%	
Tasa de interés recibida	8.8%		8.1%	
Certificados bursátiles:		129		5,950
Tasa de interés pagada	8.1%		8.6%	
Tasa de interés recibida	8.7%		8.3%	

⁽¹⁾ Tasa anual promedio ponderada.

Los vencimientos de los préstamos bancarios al 31 de diciembre de 2008, se integran de la siguiente manera:

Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	
2009	Ps. 4,116
2010	1,923
2011	4
2012	3,946
2013 en adelante	6,582
	Ps. 16,571

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.

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía tiene líneas de crédito no comprometidas denominadas en pesos y dólares, con varias instituciones de crédito por un total de Ps. 4,779.

18. Otros Gastos, neto.

A continuación, la integración de Otros Gastos, por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006:

	2008	2007	2006
Participación de los trabajadores en la utilidad (Nota 2)	Ps. 664	Ps. 300	Ps. 300
Pérdida en venta de activo fijo, neto	170	186	151
Contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	174	193	(88)
Indemnizaciones de reestructura y modificaciones al plan de pensiones	232	53	734
Pérdida neta actuarial pendiente de amortizar (Nota 2d)	137	-	-
(Utilidad) pérdida en participación en asociadas	(104)	(13)	23
Activos en desuso	372	-	-
Otros	186	(17)	(74)
Total	Ps. 1,831	Ps. 702	Ps. 1,046

En 2006, la Compañía implementó un programa de reestructuración estratégica del área comercial y reconoció costos de Ps. 689, registrados en otros gastos en el estado consolidado de resultados. Dichos costos consisten en Ps. 556 por pagos por indemnizaciones asociados con un programa de beneficios preestablecidos y Ps. 133 de otros costos relacionados al programa de reestructura. Durante 2008, la Compañía reconoció Ps. 88 relativos a programas de reestructuración estratégica y consisten en pagos por indemnizaciones asociados con un programa de beneficios preestablecidos. Durante 2008 y 2007, los pagos por este concepto ascienden a Ps. 155 y Ps. 522, respectivamente.

19. Instrumentos Financieros Derivados.

La Compañía calcula el valor razonable de los instrumentos financieros derivados utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados a valor presente.

Los niveles de jerarquía para el cálculo del valor razonable son los siguientes:

Nivel 1: Información en el mercado para activos o pasivos idénticos.

Nivel 2: Información en el mercado para activos o pasivos similares, o en un mercado en donde hay pocas transacciones o poca información disponible.

Nivel 3: Es información no observable en el mercado y que debe de ser desarrollada por la Compañía para el cálculo del valor razonable.

La Compañía utiliza nivel 1 y 2 de información para determinar el valor razonable de sus activos financieros.

A continuación se presenta una tabla que muestra en nivel de jerarquía de los activos financieros de la Compañía, al 31 de diciembre de 2008:

	NIVEL 2
Instrumentos financieros derivados activo	Ps. 411
Instrumentos financieros derivados (pasivo)	(1,170)

a) Deuda a Largo Plazo:

El valor razonable de los préstamos bancarios a largo plazo y 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.

	2008	2007
Valor en libros	Ps. 16,571	Ps. 17,854
Valor razonable	16,571	17,989

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 estado de situación financiera a su valor razonable y se encuentran designados como cobertura de flujo 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 pérdida integral.

Los contratos vigentes al 31 de diciembre de 2008 son los siguientes:

FECHA DE VENCIMIENTOS	VALOR DE REFERENCIA	VALOR RAZONABLE PASIVO
2009	Ps. 165	Ps. -
2010	150	(3)
2012	2,277	(33)
2013	745	(13)
2015	50	-
	Ps. 3,387	Ps. (49)

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, el efecto neto de los contratos vencidos ascendió a Ps. 26, Ps. 131 y Ps. 107, respectivamente registrándose en la cuenta de gasto financiero en el estado consolidado de resultados.

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 instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento. Los contratos vencidos durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 generaron una ganancia de Ps. 24, y Ps. 34 y una pérdida de Ps. 39, respectivamente.

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

La Compañía tiene contratos forwards para la compra de monedas extranjeras con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Estos instrumentos son reconocidos en el estado consolidado de situación financiera a su valor razonable el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía tiene contratos forward para la compra de monedas extranjeras con un valor de referencia de Ps. 228. Dichos contratos vencen en 2009 y al 31 de diciembre de 2008 se genera un activo de Ps. 44.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008 se reconocieron efectos por contratos forward vencidos por Ps. 523 los cuales fueron registrados como parte del costo integral de financiamiento.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008, ciertos contratos forwards para compra de monedas extranjeras no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados dentro del resultado integral de financiamiento. Los contratos vigentes a la fecha de los estados financieros consolidados tienen un valor de referencia de Ps. 799 los cuales vencen en el año 2008 y generaron una pérdida de Ps. 242. Los contratos vencidos al 31 de diciembre de 2008, que no cumplieron con los criterios contables de cobertura, generaron una pérdida de Ps. 706 registrada en la cuenta de valuación de instrumentos financieros derivados. Al 31 de diciembre de 2007, el efecto en resultados de este tipo de contratos fue una ganancia de Ps. 22

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

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación del tipo de cambio de sus créditos denominados en dólares y otras monedas, los cuales no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse 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	2011	Ps. 1,483	Ps. 343
Pesos mexicanos a dólares americanos	2012	357	126
		Ps. 1,840	Ps. 469

e) Contratos de Precio de Materias Primas:

La Compañía tiene contratados futuros para cubrir las variaciones en el precio del azúcar. El valor razonable de estos contratos, se calcula con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. El resultado neto de dichos contratos fue una pérdida de Ps. 68, Ps. 24 y Ps. 55 por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, respectivamente los cuales se registraron en los resultados de operación. El valor de referencia de estos contratos fueron de Ps. 906 y Ps. 244 al 31 de diciembre de 2008 y 2007, 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 los instrumentos financieros derivados.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 el efecto neto de los derivados implícitos de estos contratos de arrendamiento en dólares americanos fueron activos a valor razonable de Ps. 53, Ps. 16 y Ps. 28, respectivamente.

g) Valores Contables de los Instrumentos Financieros Derivados

La Compañía mantiene las siguientes posiciones en instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2008 y 2007 como sigue:

INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS	2008		2007	
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio	Ps.	12	Ps.	66
Forwards para compra de monedas extranjeras		380		10
Swaps de tasa de interés		8		97
		400		173
Instrumentos Financieros Derivados Implícitos corto plazo		7		21
Activo Corto Plazo (Nota 8)	Ps.	407	Ps.	194
Instrumentos Financieros Derivados Implícitos largo plazo	Ps.	4	Ps.	16
Activo Largo Plazo (Nota 12)	Ps.	4	Ps.	16
Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio	Ps.	480	Ps.	9
Forwards para compra de monedas extranjeras		605		-
Swaps de tasa de interés		57		114
		1,142		123
Instrumentos Financieros Derivados Implícitos corto plazo		9		1
Pasivo Corto Plazo	Ps.	1,151	Ps.	124
Instrumentos Financieros Derivados Implícitos largo plazo	Ps.	19	Ps.	-
Pasivo Largo Plazo	Ps.	19	Ps.	-

20. Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas.

	2008		2007	
México	Ps.	1,417	Ps.	1,403
Colombia		20		61
Brasil		266		177
	Ps.	1,703	Ps.	1,641

El activo intangible por territorios que se encuentra registrado en México correspondiente al territorio de Brasil, se le asignó la porción respectiva al interés minoritario. El saldo correspondiente al interés minoritario al 31 de diciembre de 2008 y 2007 asciende a Ps. 332 y Ps. 314, respectivamente.

21. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 2008 y 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 2008 y 2007, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

SERIE DE ACCIONES	MILES DE ACCIONES
A	992,078
D	583,546
L	270,906
Total	1,846,530

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

	2008		
	SALDO HISTÓRICO	ACTUALIZACIÓN	SALDO ACTUALIZADO
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones	9,593	3,627	13,220
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	27,935	6,000	33,935
Utilidad neta mayoritaria	5,481	117	5,598
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral	44	-	44

	2007		
	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 utilidad (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. A la fecha de los presentes estados financieros 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 impuesto sobre la renta (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 piramidata 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 2008, el saldo de CUFIN de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 3,346 .

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 8 de abril de 2008, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 945, el cual se pagó en mayo de 2008.

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.

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 2008, 2007 y 2006 fue de 1,846,530,201.

23. Entorno Fiscal.

a) Impuestos a la Utilidad:

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

Las tasas de impuestos a la utilidad aplicables por el año terminado el 31 de diciembre de 2008 en los países en donde opera la Compañía, el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales y los ejercicios anteriores sujetos a revisión se mencionan a continuación:

	TASA ISR	VIGENCIA DE LAS PÉRDIDAS FISCALES (AÑOS)	PERIODOS ABIERTOS (AÑOS)
México	28%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4
Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	30%	5	3
Colombia	33%	8	2
Venezuela	34%	3	4
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

La tasa de ISR causada en México fue de 28% para el 2008 y el 2007, y del 29% para el 2006.

En Colombia las pérdidas fiscales 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:

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. En el 2007, se modifica la tasa de 1.8% a 1.25%, así como la base del cálculo eliminando las deducciones de pasivos. A partir de 2008 el impuesto al activo desapa-



rece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única (Nota 23 C). Los montos pagados de impuesto al activo correspondientes a periodos previos a la introducción del IETU, pueden ser acreditables contra el ISR generado durante el periodo, sólo si el ISR es mayor al IETU generado en el mismo periodo, en la medida en que sea equivalente o menor al 10% del impuesto al activo pagado durante 2007, 2006 o 2005.

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

c) Impuesto Empresarial a Tasa Única (“IETU”):

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

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

d) ISR Diferido:

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

ISR DIFERIDO:	2008	2007
Inventarios	Ps. 4	Ps. 62
Propiedad, planta y equipo ⁽¹⁾	2,077	1,822
Inversión en asociadas no consolidadas	(4)	11
Intangibles y otros activos	643	975
Obligaciones laborales	(196)	(103)
Pérdidas fiscales por amortizar	(1,117)	(776)
Otros pasivos diferidos	(1,717)	(1,865)
Impuesto diferido (activo) pasivo	(310)	126
Estimación de impuestos diferidos activos por pérdidas fiscales no recuperables	45	99
Estimación para activos diferidos de dudosa recuperación	699	-
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	434	225
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	1,246	1,255
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 1,680	Ps. 1,480

⁽¹⁾ Incluye rotura de botellas retornables y cajas

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

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

	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 225	Ps. (382)
Provisión del año	(1,153)	294
Cambio en la tasa impositiva de ISR	-	(6)
Efecto por actualización en países inflacionarios	(9)	-
Reserva por actualización fiscal del intangible por territorios (registrado dentro del efecto de conversión en capital)	698	-
Otras partidas de utilidad integral (registradas dentro del capital)	673	319
Saldo final	Ps. 434	Ps. 225

e) Provisión del Periodo:

	2008	2007	2006
Impuesto a la utilidad causado	Ps. 3,639	Ps. 3,047	Ps. 2,308
Impuesto a la utilidad diferidos	(1,153)	294	286
Cambio en la tasa impositiva de ISR	-	(5)	(39)
ISR	Ps. 2,486	Ps. 3,336	Ps. 2,555

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

Al 31 de diciembre de 2008, las subsidiarias en México, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar. Las fechas en que expiran las pérdidas fiscales se presentan a continuación:

AÑO	PÉRDIDAS FISCALES POR AMORTIZAR	IMPUESTO AL ACTIVO POR RECUPERAR
2009	Ps. 2	Ps. -
2010	-	-
2011	-	-
2012	-	-
2013	100	-
2014	232	-
2015	1	-
2016	-	1
2017 y años subsecuentes	2,128	29
Indefinidas (Brasil Nota 23 a)	1,257	-
	Ps. 3,720	Ps. 30

Debido a la incertidumbre en la realización de algunas pérdidas fiscales, la Compañía creó una reserva de estimación para activos de dudosa recuperación. Los cambios en el saldo de la estimación de impuestos diferidos activos por pérdidas fiscales no recuperables que reducen el activo diferido se presentan a continuación:

	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 99	Ps. 220
Cancelación de estimación	(51)	(76)
Actualización del saldo inicial	(3)	(45)
Saldo final	Ps. 45	Ps. 99



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

	2008	2007	2006
Tasa impositiva de ISR en México	28.00%	28.00%	29.00%
ISR de ejercicios anteriores	0.12	0.04	(0.66)
Ganancia por posición monetaria, neta	(2.22)	(2.70)	(3.91)
Ajuste anual por inflación	3.69	1.92	3.30
Gastos no deducibles	2.64	1.36	2.13
Ingresos no acumulables	(0.62)	-	-
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	3.69	2.49	2.01
Efecto por actualización de valores fiscales	(2.21)	-	-
Liberación de estimación de impuesto diferido activos por pérdidas fiscales no recuperables	(0.42)	-	-
Cambios en las tasas impositivas	-	(0.06)	0.49
Otros ⁽ⁱ⁾	(2.77)	0.90	(0.63)
Tasa efectiva de ISR consolidada	29.90%	31.95%	31.73%

⁽ⁱ⁾ Incluye la reexpresión de años anteriores.

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 2008 y 2007:

	TOTAL 2008	TOTAL 2007
Fiscales	Ps. 953	Ps. 1,194
Legales	243	249
Laborales	880	341
Total	Ps. 2,076	Ps. 1,784

Los cambios en los pasivos por contingencias son los siguientes:

	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 1,784	Ps. 1,755
Actualización por multas y recargos	50	128
Nuevas contingencias ⁽ⁱ⁾	947	282
Cancelación y expiración	(189)	(118)
Pagos	(472)	(158)
Actualización del saldo inicial	(44)	(105)
Saldo final	Ps. 2,076	Ps. 1,784

⁽ⁱ⁾ Incluye contingencias derivadas de la adquisición de Remil.

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 \$ 204 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.

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. 1,853 y Ps. 1,172 al 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente, a través de activos dados en garantía y de fianzas que cubren dichas contingencias.

d) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2008, 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 2008, se integran de la siguiente forma:

	PESOS MEXICANOS	DÓLARES AMERICANOS	OTRAS MONEDAS
2009	Ps. 133	Ps. 615	Ps. 74
2010	128	3	77
2011	121	-	21
2012	124	-	-
2013 y años subsecuentes	805	-	-
TOTAL	Ps. 1,311	Ps. 618	Ps. 172

El gasto por rentas fue de Ps. 438, Ps. 411 y Ps. 350 por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, respectivamente.



25. Información por Segmentos.

La información analítica por segmentos se presenta considerando las áreas geográficas en las cuales opera la Compañía y se presenta de acuerdo a la información que se utiliza para la toma de decisiones de la administración.

A partir del primer trimestre de 2008, se decidió alinear la información financiera trimestral por segmentos de acuerdo a la forma en que se administra la Compañía: (i) división México; (ii) división Latincentro, integrada por los territorios que comprenden la región de Centroamérica y Colombia; (iii) Venezuela; y (iv) división Mercosur, integrada por los territorios de Brasil y Argentina. La presentación de 2007 y 2006 fue modificada para ser agrupada de forma consistente con la nueva presentación de segmentos.

Venezuela opera en una economía con control de cambios, lo cual es limitante para que sea integrada a otro segmento de acuerdo a lo establecido en el Boletín B-5 “Información por Segmentos.”

2008	INGRESOS TOTALES	INVERSIONES DE CAPITAL	ACTIVOS DE LARGO PLAZO	TOTAL ACTIVOS
México	Ps. 33,799	Ps. 1,926	Ps. 44,830	Ps. 53,238
Latincentro ⁽¹⁾	12,791	1,209	16,160	18,437
Venezuela	15,182	715	6,895	9,537
Mercosur ⁽²⁾	21,204	952	12,081	16,746
Consolidado	Ps. 82,976	Ps. 4,802	Ps. 79,966	Ps. 97,958

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
Latincentro ⁽¹⁾	11,741	971	13,254	15,072
Venezuela	9,785	(9)	4,159	6,148
Mercosur ⁽²⁾	15,175	775	7,410	12,624
Consolidado	Ps. 69,251	Ps. 3,682	Ps. 69,717	Ps. 87,178

2006	INGRESOS TOTALES	INVERSIONES DE CAPITAL
México	Ps. 31,540	Ps. 1,521
Latincentro ⁽¹⁾	11,018	664
Venezuela	7,993	221
Mercosur ⁽²⁾	13,495	457
Consolidado	Ps. 64,046	Ps. 2,863

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

⁽²⁾ Incluye Brasil y Argentina.

26. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables.

En diciembre 2008, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (“CINIF”) emitió las siguientes NIF con aplicación según se describe. La Compañía adoptará estos pronunciamientos a partir del 1 de enero de 2009 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, sin embargo no espera impactos materiales en sus resultados.

- **NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios”**

Esta norma sustituye al Boletín B-7 Adquisiciones de Negocios, y establece las reglas generales para el reconocimiento inicial a la fecha de adquisición, de los activos netos en un proceso de adquisición, así como de la participación no controladora y de otras partidas que puedan resultar en el proceso. Esta nueva norma establece que los gastos de compra y de reestructura en un proceso de adquisición, no deben formar parte de la contraprestación por no tratarse de un monto intercambiado por el negocio adquirido. Por otra parte señala que la participación no controladora se deberá reconocer a valor razonable a la fecha en que se realice la adquisición. Los cambios propuestos en la NIF B-7 son aplicables a adquisiciones futuras.

- **NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados”**
Esta norma reemplaza al Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados, y describe las normas generales para la elaboración y presentación de los estados financieros consolidados o combinados, así como las revelaciones correspondientes. Entre los principales cambios están los siguientes: a) define a las Entidades con Propósito Específico (EPE) y establece que en los casos en que la entidad ejerza control sobre una EPE, ésta debe considerarse como una subsidiaria y por lo tanto consolidarse, b) señala que se deben analizar los derechos de voto potenciales al analizar la existencia de control sobre una entidad, c) y modifica los términos interés mayoritario por participación controladora e interés minoritario por el de participación no controladora.
- **NIF C-7 “Inversión en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”**
La NIF C-7 describe el tratamiento contable para las inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes que anteriormente estaba incluido en el Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados. Entre sus principales cambios, requiere reconocer a una Entidad con Propósito Específico en la que tenga influencia significativa aplicando el método de participación, establece que para definir la existencia de influencia significativa se deben considerar los derechos de voto potenciales. Además la NIF C-7 define un procedimiento y un límite para el reconocimiento de pérdidas en una asociada.
- **NIF C-8 “Activos Intangibles”**
Esta norma sustituye al Boletín C-8 Activos Intangibles. Define a los activos intangibles como partidas no monetarias y amplía los criterios de identificación señalando que un activo intangible debe ser separable, es decir, que puede ser vendido, transferido o licenciado por la entidad y que además surge de derechos contractuales o legales independientemente de si esos derechos son transferibles o separables de la entidad. Por otra parte establece que los costos preoperativos a la fecha deberán ser eliminados del saldo capitalizado afectando las utilidades retenidas sin reformular estados financieros de periodos anteriores. Dicho movimiento deberá ser presentado como cambio contable en los estados financieros consolidados.
- **NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones”**
Esta norma tiene por objeto establecer las normas que deben seguirse en el reconocimiento de los pagos basados en acciones en la información financiera. Cuando las transacciones basadas en acciones son liquidables con instrumentos del capital la NIF D-8 requiere que la entidad reconozca los bienes o servicios recibidos a su valor razonable y el correspondiente aumento del capital contable. En caso de que no se pueda determinar confiablemente el valor razonable de los bienes o servicios recibidos la entidad debe determinar estos valores de forma indirecta. Para lo anterior la NIF D-8 señala algunos aspectos a considerar.

27. Eventos Relevantes.

El 28 de enero de 2009, Coca-Cola FEMSA emitió Ps. 2,000 en certificados bursátiles. Una porción de los recursos obtenidos se aplicará para el pago de una parcialidad de certificado bursátil KOF 03-6. El resto de los recursos será utilizado por Coca-Cola FEMSA para aspectos corporativos generales y capital de trabajo.

En Febrero de 2009, Coca-Cola FEMSA en conjunto con The Coca-Cola Company cerraron la adquisición de Brisa de Bavaria, subsidiaria de SABMiller. El precio de compra establecido fue de US\$92 y fue compartido de forma equitativa entre Coca-Cola FEMSA y The Coca-Cola Company.



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. The Coca-Cola Company es propietaria y licencia cerca de 500 marcas. Las oficinas centrales de The Coca-Cola Company se encuentran en Atlanta, con operaciones locales en más de 200 países por todo el mundo.

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA): 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 tiene presencia en tres de los más grandes y rentables mercados de cerveza en el mundo: México, Brasil y los Estados Unidos. Sus marcas principales incluyen Sol, Dos Equis, Tecate y Bohemia; Coca-Cola FEMSA; y FEMSA Comercio, la cadena de tiendas de conveniencia con la red más extensa en América Latina, con más de 6,300 tiendas en México.

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

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

Categorías Emergentes: Incluye nuevas categorías de bebidas como hidro-tónicos, bebidas energéticas, isotónicos, etc.

Cliente: 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.

Hot-Fill: procedimiento de llenado de envases de bebida en caliente. Este procedimiento tiene el beneficio de eliminar la necesidad de añadir conservadores a las bebidas.

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

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.

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

Comités del Consejo de Administración.

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

2. Comité de Auditoría. El Comité de Auditoría es responsable de revisar la confiabilidad e integridad de la información financiera trimestral y anual, de acuerdo con los requerimientos contables, de control interno y de auditar 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 adicionales de este 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 (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 adicionales de este Comité son: Helmut Paul y Karl Frei. Los secretarios del Comité de Prácticas Societarias son Gary Fayard y Alfonso Garza Garza.



COCA-COLA FEMSA S.A.B. DE C.V.

Directores y Consejeros

Directores.

Carlos Salazar Lomelín

Presidente Ejecutivo
8 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga

Vicepresidente
15 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración
15 Años como Director

John Santa María Otazúa ⁽¹⁾

Director de Planeación Estratégica
y Desarrollo Comercial
13 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer ⁽¹⁾

Director de Operaciones - México
12 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel

Director de Operaciones - Latín Centro
15 Años como Director

Miguel Angel Peirano ⁽¹⁾

Director de Operaciones - Mercosur
1 Año como Director

Eulalio Cerda Delgadillo

Director de Recursos Humanos
8 Años como Director

Alejandro Duncan Ancira

Director de Tecnología
7 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz

Director de Nuevos Negocios
6 Años como Director

Consejeros.

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie A Eugenio Garza Lagüera+

(Fallecido el 24 de Mayo de 2008)
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

José Antonio Fernández Carbajal

Presidente del Consejo de Administración de KOF, Director General y Presidente de FEMSA
16 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú ⁽²⁾

Alfonso Garza Garza

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

Carlos Salazar Lomelín

Presidente Ejecutivo KOF
8 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

Ricardo Guajardo Touché

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

Mariana Garza de Treviño

Inversionista Privado
2 Años como Consejera
Suplente: Bárbara Garza de Braniff

Federico Reyes García

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

Javier Astaburuaga Sanjines

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

Alfonso González Migoya ⁽²⁾

Consultor Independiente
3 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano ⁽²⁾

Daniel Servitje Montul ⁽²⁾

Director General de Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V.
11 Años como Consejero
Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi ⁽²⁾

Enrique Senior Hernández

Director de Banca de Inversión Allen & Company, Inc
5 Años como Consejero
Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale

Director General Sucofritico Cutrale, Ltda.
5 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
6 Años como Consejero
Suplente: David Taggart

Irial Finan

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

Charles H. McTier ⁽²⁾

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

Eva Garza de Fernández

Inversionista Privado
2 Años como Consejera
Suplente: Geoffrey J. Kelly

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie L Alexis E. Rovzar de la Torre ⁽²⁾

Socio Ejecutivo de White & Case S.C.
16 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor ⁽²⁾

José Manuel Canal Hernando ⁽²⁾

Consultor Independiente
6 Años como Consejero
Suplente: Helmut Paul ⁽²⁾

Francisco Zambrano Rodríguez ⁽²⁾

Vice-Presidente Desarrollo de Fondos Inmobiliarios
6 Años como Consejero
Suplente: Karl Frei Buechi ⁽²⁾

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira

Director Legal, FEMSA y Coca-Cola FEMSA
16 Años como Secretario
Suplente: Carlos Díaz Saenz

⁽¹⁾ Nombrado al puesto actual a partir del 1º de Enero de 2009

Relación:

⁽²⁾ Independiente



Información para analistas y accionistas.

Relación con inversionistas

Alfredo Fernández

alfredo.fernandez@kof.com.mx

Gonzalo García

gonzalose.garciaa@kof.com.mx

Roland Karig

roland.karig@kof.com.mx

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

Guillermo González Camarena No. 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,
México, D.F. México

Tel: (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 Fe 01210,
México, D.F. México

Tel: (5255) 5081 5297

Auditores Independientes

Mancera, S.C.

Miembro de Ernst & Young Global
Antara Polanco
Av. Ejercito Nacional Torre Paseo 843-B Piso 4
Colonia Granada 11520
México, D.F. México

Tel: (5255) 5283 1400

Información de acciones

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

Banco depositario

Bank of New York

101 Barclay Street 22W
New York, New York 10286
U.S.A.

Tel: (212) 815 2206

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York
Información Trimestral por ADR

Dólares americanos por ADR

2008

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 44.34	\$ 43.14	\$ 43.51
Septiembre 30	50.81	47.44	50.46
Junio 30	56.54	54.86	56.39
Marzo 31	57.58	55.78	56.33

Dólares americanos por ADR

2007

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 49.37	\$ 48.16	\$ 49.28
Septiembre 30	42.93	41.96	42.92
Junio 30	44.50	44.00	44.28
Marzo 31	36.63	36.07	36.12

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores
Información Trimestral por acción

Pesos mexicanos por acción

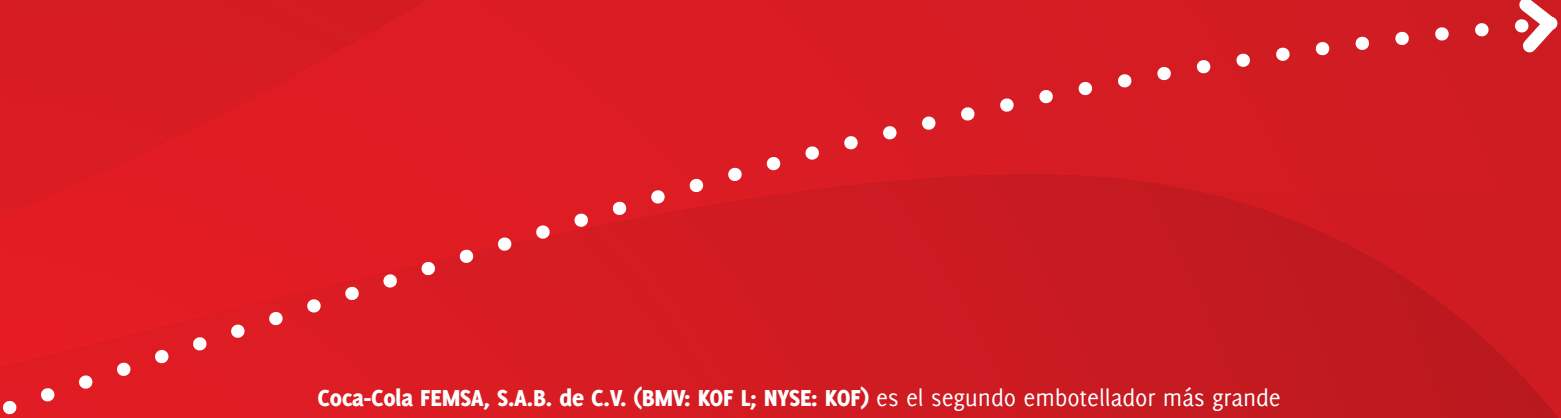
2008

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 60.93	\$ 60.00	\$ 60.22
Septiembre 30	55.66	52.43	55.63
Junio 30	58.36	56.91	58.36
Marzo 31	60.95	59.64	60.41

Pesos mexicanos por acción

2007

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 53.65	\$ 53.45	\$ 53.65
Septiembre 30	47.00	45.75	46.93
Junio 30	47.82	47.57	47.82
Marzo 31	40.67	39.75	39.94



Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (BMV: KOF L; NYSE: KOF) es el segundo embotellador más grande de productos Coca-Cola en el mundo, representando cerca del 10% del volumen de ventas global de The Coca-Cola Company. KOF es el embotellador más grande de productos Coca-Cola en Latinoamérica, distribuyendo más de 2,200 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, parte del estado de Goias y Minas Gerais) 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: KOF L) 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.



KOF L



**EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE**

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