

Adelante





Cada paso y acción que emprendemos se basa en la disciplinada ejecución de nuestro marco estratégico. Hemos mejorado nuestra posición en la industria global de bebidas, constantemente transformando desafíos complejos en oportunidades.



de la

Curva

Nuestra industria constantemente nos proporciona oportunidades para crecer el extraordinario negocio que tenemos el privilegio de dirigir.



El claro enfoque en nuestro marco estratégico guiará nuestras acciones ahora y en el futuro.

Adelante por *nuestros resultados*

Millones de pesos y U.S. dólares al 31 de diciembre de 2010 (excepto la información de volumen de ventas y por acción.)

	(U.S.)\$ 2010 ⁽¹⁾	(Ps.) 2010	(Ps.) 2009	% cambio
Volumen de Ventas (millones de cajas unidad)		2,499.5	2,428.6	2.9%
Ingresos Totales	8,355	103,456	102,767	0.7%
Utilidad Operativa	1,379	17,079	15,835	7.9%
Utilidad Neta de la Participación Controladora	791	9,800	8,523	15.0%
Activos Totales	9,211	114,061	110,661	3.1%
Deuda Largo Plazo y Documentos por pagar	1,253	15,511	10,498	47.8%
Participación Controladora	5,756	71,279	66,176	7.7%
Inversión en Activo Fijo	604	7,478	6,282	19.0%
Valor en Libros de la Acción ⁽²⁾	3.12	38.60	35.84	7.7%
Utilidad Neta de la Participación Controladora por Acción ⁽²⁾	0.43	5.31	4.62	15.0%

⁽¹⁾ Las cantidades en pesos mexicanos han sido convertidas a U.S. dólares utilizando el tipo de cambio publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos el 30 de diciembre de 2010, el cual fue de Ps. 12.3825 por cada \$1.00.

⁽²⁾ Calculado con base en 1,846.5 millones de acciones en circulación, lo que equivale a 184.7 millones de ADSs.



A pesar de un difícil entorno mundial de consumo y en el costo de las materias primas, mejoramos los resultados de nuestra empresa en el año.



+2.9%

Volumen Ventas

millones de cajas unidad

10	2,500
09	2,429
08	2,243
07	2,121
06	1,998

+0.7%

Ingresos Totales

millones de pesos

10	103,456
09	102,767
08	82,976
07	69,251
06	64,046

+7.9%

Utilidad Operativa

millones de pesos

10	17,079
09	15,835
08	13,695
07	11,486
06	10,293

+93.7%

Dividendos por Acción

pesos por acción

10	1.41
09	0.73
08	0.51
07	0.45
06	0.40

Marco Estratégico



Adelante

en nuestra
estrategia

**... para alcanzar
nuestro pleno
potencial operativo**

evolucionamos de un modelo comercial enfocado al volumen a uno orientado al valor.

**... para impulsar
la innovación**

tenemos el compromiso de satisfacer las necesidades particulares de hidratación de nuestros consumidores.

**... de adquisiciones
que generen
valor**

nuestra industria fragmentada ofrece oportunidades para seguir creciendo.

... de sustentabilidad

para mejorar nuestra posición en base al manejo proactivo del entorno.

**para consolidar a nuestra
empresa como un líder
multi-categorías**

15.0%

**Crecimiento
de la participación
controladora
consolidada**



Estimados accionistas:

Cada paso y acción que emprendemos está enfocado en la ejecución disciplinada de nuestro marco estratégico. Hemos mejorado nuestra posición en la industria global de bebidas, al transformar constantemente desafíos complejos en oportunidades.

En 2010, nuestra compañía registró un sólido crecimiento de doble dígito en ingresos, excluyendo los efectos de traducción de moneda, a pesar de un difícil entorno mundial de consumo y en el costo de las materias primas. Mejoramos los resultados de nuestra empresa en el año, apoyados en la sólida preferencia que mostraron nuestros consumidores hacia el amplio portafolio de bebidas que tenemos, así como nuestro compromiso para desarrollar habilidades para el manejo de las diversas dinámicas que nuestros mercados presentan. En el año, el volumen total de ventas creció casi 3%, a 2,500 millones de cajas unidad. Los ingresos consolidados aumentaron 1%, a Ps. 103,456 millones, a pesar del efecto de la devaluación del bolívar venezolano. La utilidad operativa consolidada creció cerca de 8%, a Ps. 17,079 millones, y nuestra participación controladora consolidada creció 15% a Ps. 9,800 millones, lo que representa una utilidad por acción de Ps. 5.31.

Alcanzando el pleno potencial operativo del negocio

Dado nuestro rol en el sistema global de embotelladores de Coca-Cola, asumimos la responsabilidad de administrar una empresa en crecimiento, con la máxima eficiencia operativa—enfocándonos en incrementar nuestra con-

tribución al crecimiento del sistema y consolidar nuestra posición dentro del mismo. En este sentido, evolucionamos de un modelo comercial enfocado al volumen a uno orientado al valor para capturar el potencial de la industria de bebidas. Durante el año, convertimos el equivalente a más del 60% de nuestro volumen de ventas consolidado al nuevo modelo comercial Gestión de Valor del Cliente (GVC). Este nuevo modelo nos permite capturar mayores ingresos de la industria y mejorar el desempeño de nuestros clientes del canal tradicional de ventas. Durante 2011, continuaremos con la implementación de esta iniciativa comercial de gran escala, que nos permitirá asignar los recursos de mercadotecnia de manera más eficiente y sentar las bases para el futuro crecimiento orgánico de nuestra compañía.

Adicionalmente, para apoyar un proceso de transformación de esta magnitud, implementamos el proyecto HVKOF (Homologación Versión KOF). Este proyecto—basado en una nueva plataforma de SAP—está diseñado para alinear los procesos de nuestro negocio, mejorar la flexibilidad de nuestras operaciones y facilitar numerosas transacciones diarias. Entendemos que la tecnología, cuando se utiliza de forma apropiada, es una poderosa herramienta que brinda máxima eficiencia operativa a nuestra plataforma comercial e incrementa nuestra capacidad de aprendizaje continuo.

En septiembre de 2010, inauguramos un nuevo centro de distribución en Buenos Aires, Argentina, que representa un referente para el sistema de embotelladores de Coca-Cola en términos de tecnología y productividad. Con una

Adelante de la curva

inversión de aproximadamente US\$30 millones, este centro de distribución de alta tecnología consolidará la operación de dos centros de distribución existentes atendiendo a más de 25,000 clientes y entregando 150 mil cajas unidad de bebidas cada día.

Estamos enfocados en incrementar la eficiencia de nuestra cadena de valor y desarrollar las capacidades de nuestra operación para implementar iniciativas de gran escala, creando valor para nuestros clientes, nuestra empresa y nuestros accionistas.

Impulsando el crecimiento por medio de innovación

A través de nuestra constante dedicación hacia la innovación, extendemos nuestro compromiso de atender continuamente las cambiantes preferencias de nuestros más de 200 millones de consumidores en Latinoamérica. En 2010, iniciamos en conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, el despliegue de un prometedor negocio en nuestras operaciones en México. En menos de un año, instalamos 5,000 máquinas de café marca *Blak* en el ca-

nal de ventas tradicional, duplicando la oferta de máquinas disponible en pequeñas tiendas del canal moderno en el Valle de México, sirviendo en promedio el equivalente a más de 27 millones de tazas al año. Como resultado de esto, proporcionamos a estos puntos de venta una alternativa adicional para igualar la oferta disponible en este formato del canal moderno, satisfacer esta relevante ocasión de consumo y generar una nueva fuente de ingresos para este importante canal de distribución. En 2011, esperamos ampliar significativamente esta plataforma en México y extender este modelo a otros países, lo que resalta el dinámico potencial que vemos en esta categoría.

En el frente de empaques, ofrecemos a nuestros consumidores una creciente variedad de alternativas. La introducción de nuevas presentaciones personales de 250 ml para marcas como *Coca-Cola* y *Fanta* en el mercado brasileño, reforzó nuestra oferta de empaques personales y jugó un importante rol complementario con nuestra estrategia de envases familiares retornables. Tan sólo en 2010, las presenta-

ciones personales de 250 ml. en lata y PET de precio accesible, combinadas con la de 2 litros retornable, representaron cerca del 50% del volumen incremental en nuestras operaciones en Brasil. En apoyo a nuestra estrategia de empaques retornables en Brasil, en noviembre de 2010, invertimos US\$17 millones para instalar la línea de producción de envases retornables más grande del sistema de embotelladores de Coca-Cola, con una capacidad de producción de más de 50 millones de cajas unidad al año. Además, en México, lanzamos una versión accesible de *Coca-Cola* en 200 ml. de PET, diseñada para replicar el éxito de nuestros envases personales en Brasil.

Nuestra habilidad para diseñar alternativas de portafolio innovadoras y rentables, y herramientas comerciales apropiadas para satisfacer las necesidades particulares de nuestros clientes y consumidores, desempeñan un papel clave en el posicionamiento de nuestra empresa adelante de la curva, apoyándonos en el poderoso motor de innovación para impulsar el crecimiento orgánico de nuestra empresa.



**José Antonio
Fernández Carbajal**
Presidente
del Consejo

**Carlos Salazar
Lomelín**
Director General
Ejecutivo



El acuerdo preliminar para adquirir Grupo Industrias Lácteas en Panamá, ampliará nuestro portafolio de productos en aproximadamente 600 SKUs en las categorías de leche, productos lácteos de valor agregado y jugos.



Creciendo a través de adquisiciones que generan valor

Nuestra posición como líder multicategorías en la industria de bebidas, es el resultado de un largo trayecto que iniciamos hace varios años. Cuando emprendimos este camino, decidimos aprender tanto de nuestros éxitos como de nuestros errores, manteniendo un enfoque muy claro: forjar una mejor y más grande compañía, orientada a satisfacer a más consumidores y entregar un mayor valor para nuestros accionistas.

Hace tres años empezamos a participar de manera significativa en el segmento subdesarrollado y con alto potencial de crecimiento de las bebidas no-carbonatadas en Latinoamérica, posicionando a nuestra empresa adelante de la curva. A través de la adquisición de Jugos Del Valle, en conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company y el resto de los embotelladores del sistema Coca-Cola en México y Brasil, hemos incrementado de manera significativa nuestra posición de mercado en estas categorías en un periodo muy corto de tiempo, convirtiéndonos en un participante muy relevante en este segmento. En el proceso de aprendizaje e implementación de este nuevo modelo de negocio, adquirimos la flexibilidad necesaria para desarrollar nuevos productos más rápido, preparando a nuestra empresa para el futuro.



Congruentes con esta estrategia, en octubre de 2010, firmamos un acuerdo preliminar para adquirir Grupo Industrias Lácteas, en Panamá. Esta adquisición, representa la primera incursión de un embotellador de productos Coca-Cola en este segmento de la industria de bebidas en Latinoamérica. Posiciona a nuestra empresa adelante de la curva a nivel nacional, en las categorías de leche y productos lácteos de valor agregado, en uno de los segmentos más dinámicos en términos de crecimiento, escala y valor en la industria global de bebidas no-alcohólicas. Particularmente, ampliaremos nuestro portafolio de productos con aproximadamente 600 SKU's, reforzando importantemente nuestra oferta en la categoría de jugos en Panamá.

Este paso transformacional también representa una gran oportunidad para aprender, construir y refinar nuestra capacidad para manejar un sistema de distribución en frío y complementar la cadena de suministro de nuestra empresa. Esta adquisición nos permitirá también identificar sinergias potenciales, capitalizar nuestra amplia cobertura de refrigeración en el punto de venta y maximizar el potencial de este nuevo portafolio de marcas sólidas, con más de 60 años de tradición en Panamá.

En octubre de 2010, en conjunto con el sistema de embotelladores de Coca-Cola en Brasil, completamos una transacción con una filial brasileña de The Coca-Cola Company, para producir, vender y distribuir productos de té *Matte Leão*. Esta transacción reforzará nuestra oferta de bebidas no-carbonatadas por medio de esta línea de productos de tes ampliamente reconocida y con más de 100 años de historia. Capitalizando la fortaleza de nuestro

extenso sistema de distribución, ampliaremos nuestras avenidas de crecimiento en el mercado brasileño. De hecho, esta línea de más de 40 SKU's diferentes de productos listos para beber, ha contribuido importantemente al crecimiento de esta categoría desde su incorporación a nuestro portafolio.

Estas transacciones representan más eslabones en la amplia cadena de valiosas adquisiciones que hemos realizado en los últimos años. Hoy son parte del trayecto que transformó a un embotellador mexicano de refrescos, en un líder multicategorías de la industria de bebidas en Latinoamérica, posicionando claramente a nuestra empresa adelante de la curva. La fragmentación de nuestra industria ofrece más oportunidades para seguir creciendo a través de adquisiciones. Pero más importante aún, nos ofrece oportunidades para incorporar talento valioso a nuestra organización y crear valor para nuestros accionistas.

Promoviendo el desarrollo sostenible de nuestra empresa

Nuestra posición en la industria de bebidas está apoyada en nuestro desarrollo sostenible, uno de los pilares más importantes de nuestro marco estratégico. A medida que extendemos nuestra trayectoria de crecimiento, ampliamos nuestro compromiso con la responsabilidad social en Latinoamérica. Para ello, desarrollamos programas de vanguardia, diseñados para reforzar las habilidades de nuestras futuras generaciones para llevar una vida responsable. Nuestras iniciativas fomentan la calidad de vida de nuestros colaboradores, promueven una cultura de salud y bienestar, apoyan a nuestras comunidades, y contribuyen a minimizar el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente.

Durante 2010, más de 170,000 niños de más de 1,100 escuelas en México participaron en Juntos por Tu Bienestar, un programa diseñado para promover un estilo de vida saludable entre nuestros jóvenes, a través de obras de teatro, clínicas deportivas y brigadas escolares que les permiten aprender los beneficios de una adecuada actividad física, nutrición e hidratación. Aprovechando nuestra capacidad para llegar a numerosas escuelas en nuestros territorios en México, brindamos a nuestros niños las herramientas necesarias para valorar y forjar su bienestar, hoy y hacia el futuro.

A través de los Centros Comunitarios de Aprendizaje, nuestra empresa, representantes de las comunidades locales, autoridades gubernamentales y la universidad mexicana Tecnológico de Monterrey (ITESM) en Colombia, unieron esfuerzos, tiempo y recursos para ayudar a las comunidades colombianas a mejorar su perfil de educación, en una campaña social para revertir los efectos de la pobreza y la guerra. En 2010, más de 1,800 personas recibieron un promedio de siete clases individuales por mes. Como resultado, el 30% de ellos fueron reintegrados con éxito en la sociedad. Además, en agosto de 2010, en reconocimiento al programa Banco de Tiempo, nuestra empresa recibió el premio de Mejores Prácticas de Responsabilidad Social de 2010, en el área de vinculación con la comunidad, por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI). Este programa, reconocido por la Presidencia de Colombia, brinda educación a ex miembros de grupos guerrilleros, permitiéndoles asumir roles empresariales y productivos en la sociedad.

Nuestra estrategia ambiental está ejemplificada por nuestra capacidad para mitigar el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente y proteger los recursos naturales. En especial, nos enfocamos en tres áreas principales: el manejo del agua, la mitigación del cambio climático y la sostenibilidad en empaques.

En los últimos tres años, junto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, sembramos más de 12 millones de árboles en un área de 13,000 hectáreas en nuestros territorios en México. Esta

iniciativa—una de las más grandes en el país—ayudará a reabastecer más de 4.5 millones de metros cúbicos de agua a los mantos acuíferos al año. Adicionalmente, en 2010, establecimos un programa internacional en colaboración con The Nature Conservancy para identificar y mejorar las condiciones de cinco cuencas de agua en nuestros territorios, a fin de implementar planes para un adecuado manejo de este recurso natural y compartir estas evaluaciones con autoridades locales.

En el área de empaques sostenibles, logramos avances significativos a través de varios programas. Entre nuestras iniciativas de reciclaje, continuamos siendo el principal contribuyente de recursos para el programa Ecología y Compromiso Empresarial (ECO-CE) en México. Esta iniciativa permite acopiar más de 100,000 toneladas de botellas de PET post-consumo al año y trabaja en colaboración estrecha con escuelas locales para crear conciencia sobre los beneficios del reciclaje. Adicionalmente, en 2010, en conjunto con The Coca-Cola Company, lanzamos *Plant Bottle*, una innovadora alternativa elaborada con 30% de materiales renovables y cuya huella de carbono es 15% menor que la de un envase de PET convencional. Más allá de esto, para minimizar el impacto ambiental de nuestros empaques, hemos desarrollado botellas de PET que son 25% más ligeras que las utilizadas en 2004.

Con respecto a la mitigación del cambio climático, en los últimos seis años, nuestras plantas—que están entre las más eficientes en el consumo de energía, dentro del sistema Coca-Cola—evitaron la emisión de más de 200,000 toneladas de dióxido de carbono (CO₂). Este ahorro, equivale a las emisiones de CO₂ generadas por el consumo promedio de energía de 100,000 familias de cinco miembros durante un año. Para el 2015, el objetivo de nuestras plantas es generar emisiones de CO₂ equivalentes a las generadas en 2004.

El uso de la energía verde es un pilar de nuestra estrategia de sostenibilidad. Para el 2013, más del 70% de la energía utilizada en las operaciones de Coca-Cola FEMSA provendrá de fuentes renovables. Con el arranque, en



En los últimos seis años, nuestras plantas evitaron emisiones de dióxido de carbono (CO₂) equivalentes al consumo promedio de energía de 100,000 familias de cinco miembros durante un año.



abril de 2010, del campo eólico Bii Nee Stipa, en el sureste de México, que abastecerá a nuestra empresa con 100 millones de KWh de energía al año, estamos en camino de alcanzar este objetivo, permitiéndonos estar a la vanguardia en el crecimiento de nuestro negocio, pero no en el aumento de nuestra huella de carbono.

El desarrollo sostenible es parte integral de nuestro marco estratégico para el crecimiento del negocio. Nuestra posición al frente de la industria de bebidas, compromete a nuestra empresa a desarrollar continuamente programas que aseguren la creación de valor económico y social para nuestros colaboradores, comunidades y el medio ambiente, así como marcar la senda para futuras generaciones responsables.

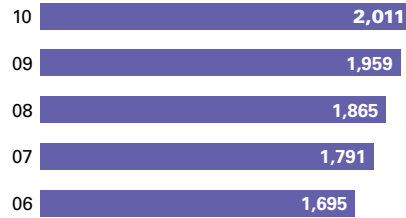
Al expresar nuestro profundo aprecio por la confianza que ustedes depositan en las capacidades de nuestro equipo, acogemos con beneplácito las oportunidades que nuestra industria nos proporciona constantemente para crecer el extraordinario negocio que tenemos el privilegio de dirigir. El enfoque claro en nuestro marco estratégico guiará nuestras acciones ahora y en el futuro, permitiéndonos estar adelante de la curva y generar valor para ustedes.

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo

Carlos Salazar Lomelín
Director General Ejecutivo

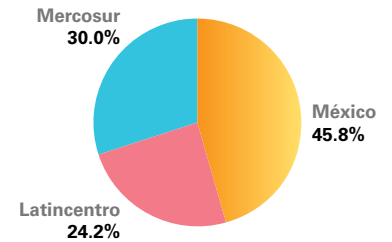
Volumen de refrescos

millones de cajas unidad



Volumen de refrescos

% por región



Asumimos la responsabilidad de administrar una empresa en crecimiento, reconociendo la importancia de operar con la máxima eficiencia.

Adelante

Asumimos la responsabilidad de administrar una empresa en crecimiento, reconociendo la importancia de operar con la máxima eficiencia. Con este fin, en 2010, evolucionamos de un modelo comercial enfocado al volumen a un modelo orientado al valor. En este proceso hemos adaptado nuestro negocio para atender a nuestra base de clientes altamente fragmentada en nuestros territorios y para satisfacer las preferencias y hábitos cada vez más exigen-

tes de nuestros consumidores. En base a esto, nuestro objetivo es capturar el mayor potencial de la industria de bebidas en los nueve países en donde operamos en Latinoamérica. Durante el año, convertimos el equivalente a más del 60% de nuestro volumen consolidado de ventas al nuevo modelo comercial GVC (Gestión del Valor del Cliente). Esta nueva clasificación de nuestros clientes, enfocada en el valor, permite mejorar no sólo el desempeño de nuestros

**por medio
del pleno**

potencial

operativo



Asumimos la responsabilidad de administrar una empresa en crecimiento, reconociendo la importancia de operar con la máxima eficiencia.

clientes en el canal tradicional de ventas, sino también los ingresos de nuestra empresa y los de la industria. En 2011, continuaremos ejecutando esta iniciativa comercial de gran escala, que nos permitirá asignar los recursos de mercadotecnia de manera más eficiente y sentar las bases para el futuro crecimiento orgánico de nuestra compañía.



Continuamos invirtiendo en tecnología de información relevante, para alcanzar el pleno potencial operativo de nuestro negocio. Esta plataforma de tecnología de información, una ventaja competitiva que nos distingue, proporciona a nuestra compañía las capacidades tecnológicas necesarias para aprovechar los beneficios del proceso de segmentación multidimensional que se requiere para la implementación de nuestro nuevo

modelo comercial. Por lo tanto, en 2010, iniciamos el despliegue del proyecto HVKOF (Homologación Versión KOF). Este proyecto está diseñado para alinear nuestros procesos de negocio, mejorar la flexibilidad de nues-

tras operaciones y facilitar las numerosas transacciones diarias que procesamos. Una parte importante de nuestras instalaciones de producción y distribución en México están ya alineadas a este proyecto, mientras que continuamos integrando al resto de nuestras operaciones bajo la nueva plataforma SAP en la que opera HVKOF. A fin de implementar exitosamente este proyecto, hemos entrenado a más de 3,600 colaboradores en México a través de 385 cursos.

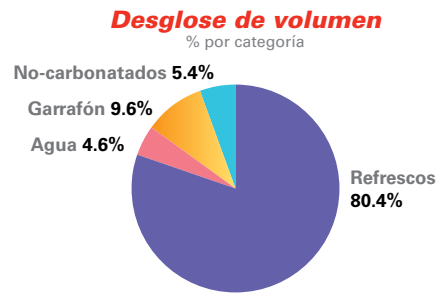
En septiembre de 2010, inauguramos un nuevo centro de distribución en Buenos Aires, Argentina. Con una inversión de aproximadamente US\$30 millones, este centro utiliza equipos de logística automatizados, incluyendo vehículos eléctricos que son guiados por láser y sistemas activados por voz, que permiten a los operadores generar órdenes sin ningún formato escrito. Esta unidad consolidará la operación de dos centros de distribución existentes. Cuenta con capacidad para atender a más de 25,000 clientes, entregar 150,000 cajas unidad de bebidas y recibir más de 100 camiones de nuestras instalaciones productivas cada día, lo que representa un referente para el sistema de embotelladores de Coca-Cola.

Mientras continuamos ampliando nuestro negocio, mantendremos el enfoque en mejorar la eficiencia a través de toda la cadena de valor. En los últimos seis años, hemos intensificado nuestros esfuerzos para maxi-

mizar el potencial de nuestro portafolio de activos: hemos mejorado nuestra eficiencia productiva, medida en cajas unidad por planta, en más de 140%; y nuestra eficiencia en distribución, medida en cajas unidad por centro de distribución, en más de 95%.

Continuaremos desarrollando las capacidades de nuestra organización para reinventarnos, mejorando los modelos de negocio, sistemas y asociaciones que podamos implementar con éxito a gran escala, creando valor para nuestros clientes, nuestro negocio y nuestros accionistas.





11%

**Crecimiento
de volumen
en bebidas
no-carbonatadas
en 2010**

En conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company instalamos máquinas de café marca Blak en el canal tradicional, vendiendo en promedio el equivalente a más de 27 millones de tazas en un año.

Adelante

A medida que nuestros consumidores evolucionan y sus gustos, hábitos y preferencias son cada vez más exigentes, tenemos el compromiso de estimular y satisfacer sus necesidades particulares de hidratación, aprovechando el conocimiento que obtenemos al atender a más de 200 millones de consumidores diariamente en toda Latinoamérica.

La innovación es un impulsor integral en la estrategia de cre-

cimiento y desarrollo de nuestra empresa. Por ello, en 2010, en conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, iniciamos la implementación de un prometedor negocio en nuestras operaciones en México. Iniciamos la instalación de máquinas de café marca *Blak* en el canal de ventas tradicional. De esta manera, proporcionamos a los propietarios de estos puntos de venta una alternativa adicional para satisfacer esta ocasión de consumo, ayudándoles a

a través de
innovación



En conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company instalamos máquinas de café marca Blak en el canal tradicional, vendiendo en promedio el equivalente a más de 27 millones de tazas en un año.

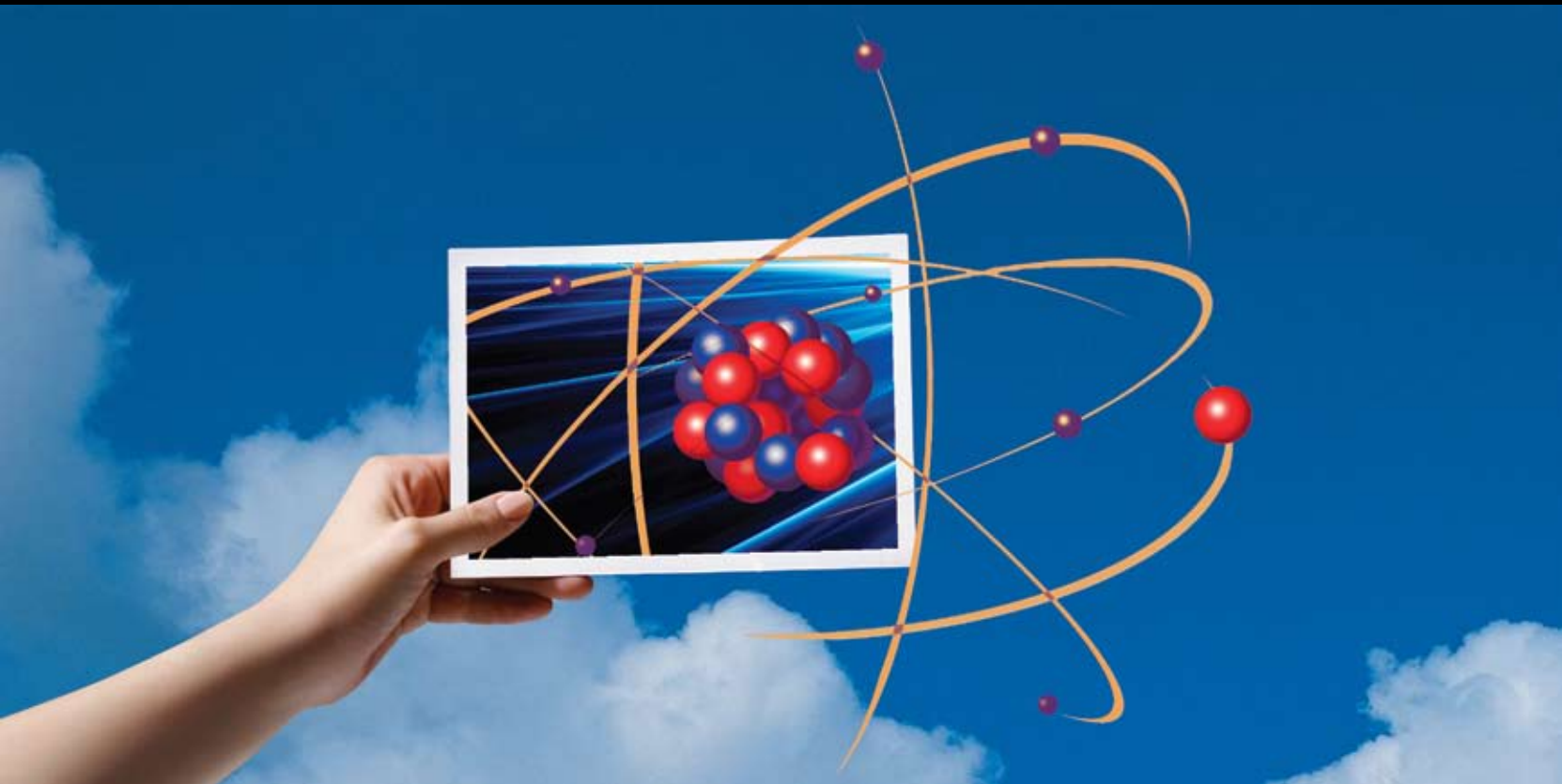


ampliar su plataforma de bebidas, de manera que puedan competir mejor contra la oferta de café que habitualmente se encuentra en ciertos formatos del canal moderno. A través de esta iniciativa de gran escala, en menos de un año, superamos el número de máquinas de café instaladas en pequeñas tiendas del canal moderno en nuestros territorios de México. En promedio, las 5,000 máquinas de café instaladas en 2010 registran 75,000 transacciones diarias, lo que equivale a más de 27 millones de tazas al año. En 2011, consolidare-

mos este proyecto en México y lo extenderemos a Colombia, Costa Rica y Brasil, destacando el gran potencial que vemos en esta categoría. A través de importantes experiencias de aprendizaje como ésta, refinamos la capacidad de nuestra empresa y sus colaboradores para identificar y capturar nuevas ocasiones de consumo, asegurando así una presencia creciente en las preferencias de nuestros consumidores para consolidar nuestra posición como referente multicategorías en la industria de bebidas no alcohólicas.

12.1%

**Crecimiento de volumen
en presentaciones
personales en Brasil
en 2010**



5,000

**Enfriadores
instalados en
Brasil en 1 día**

En la innovación de empaques, seguimos adelante con el esfuerzo de ofrecer a nuestros consumidores una creciente variedad de alternativas. La introducción de presentaciones personales para marcas como *Coca-Cola* y *Fanta* en el mercado brasileño, representó una innovadora forma de capturar una importante ocasión de consumo. Diseñados para satisfacer la sed de nuestros consumidores en ocasiones de consumo inmediato, estas alternativas ofrecen una atractiva oportunidad para degustar estas bebidas durante el día, desempeñando un rol importante de apoyo a nuestra estrategia de envases familiares retornables.

En conjunto con nuestro lanzamiento estratégico de empaques personales, a finales de 2009, iniciamos el refuerzo de nuestra base de envases retornables en las operaciones de Brasil. Con la reintroducción de la presenta-

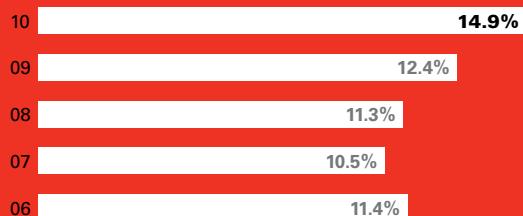
ción de 2 litros retornable para marca *Coca-Cola*, brindamos a los consumidores una atractiva oportunidad de compra, tomando en cuenta el sólido entorno económico de Brasil, cuyo fenómeno de movilidad social ascendente atrajo a más consumidores a la categoría, y presentamos una valiosa alternativa frente a las marcas de precio bajo. En apoyo a nuestra iniciativa de envases retornables en Brasil, en noviembre de 2010, completamos la instalación de la línea de producción de envases retornables más grande en el sistema de embotelladores de Coca-Cola, con una inversión de US\$17 millones. Esta nueva línea tiene capacidad para producir más de 50 millones de cajas unidad al año.

Tan sólo en 2010, las presentaciones personales de 250 ml. en lata y PET de precio accesible, combinadas con nuestra presentación de 2 litros retornable, representaron cerca del 50%



Mezcla de presentaciones retornables en Brasil

% de refrescos



+250

Crecimiento en puntos base en la mezcla de retornables



del volumen incremental en nuestras operaciones en Brasil. Además, en México, lanzamos una presentación accesible de marca *Coca-Cola* de 200 ml. de PET, diseñada para replicar el éxito de nuestros envases personales en Brasil.

Consistentes con nuestro compromiso de ofrecer a los consumidores la bebida de su preferencia a la temperatura adecuada, y como parte de nuestro nuevo modelo comercial, realizamos importantes mejoras a nuestra cobertura de refrigeración en el mercado brasileño. Por medio de la iniciativa llamada "Invasión Fría" establecimos un récord en el sistema Coca-Cola, al instalar 5,000 enfriadores de alta eficiencia energética en tan sólo un día. Más allá de esto, en agosto introdujimos en México el primer "Enfriador Multicategoría". Diseñado para ayudar a nuestros consumidores en el punto de venta, este innovador desarro-

llo permite identificar visualmente nuestras bebidas al asignarles un color diferente a cada categoría. Esta iniciativa de enfriadores eficientes refuerza nuestra ejecución en el punto de venta y fortalece las capacidades de nuestros colaboradores para ejecutar estrategias a gran escala de forma precisa.

Nuestra refinada capacidad para desarrollar velozmente nuevos productos, junto con nuestra habilidad para diseñar alternativas de portafolio que sean innovadoras y rentables, así como las herramientas comerciales apropiadas que nos ayuden a satisfacer a nuestros clientes y consumidores en ocasiones de consumo relevantes, desempeñan un papel clave en el posicionamiento adelante de la curva de nuestra empresa, apoyándonos en el poderoso motor que representa la innovación para impulsar el crecimiento orgánico de nuestro negocio.



En 2010 nuestras estrategias de envase retornable y presentaciones personales, representaron cerca del 50% del volumen incremental en Brasil.





Hemos mantenido un enfoque muy claro: forjar una mejor y más grande compañía, diseñada para satisfacer más consumidores y ofrecer mayor valor a nuestros accionistas.

Adelante

Nuestra posición como líder multicategorías en la industria de bebidas, es el resultado de un largo trayecto que iniciamos hace varios años. Cuando emprendimos este viaje, decidimos aprender de todo lo que encontraríamos en el camino, tanto de nuestros éxitos, como de nuestros errores. Siempre manteniendo un enfoque muy claro: forjar una mejor y más grande compañía, orientada a satisfacer a más consumidores y ofrecer mayor valor a nuestros accionistas.

Como parte de este trayecto, hace tres años empezamos a participar de manera significativa en el segmento subdesarrollado y con alto potencial de crecimiento de las bebidas no carbonatadas en Latinoamérica, posicionando a nuestra empresa adelante de la curva. A través de la adquisición de Jugos Del Valle, en conjunto con nuestro socio, The Coca-Cola Company y el resto de los embotelladores del sistema Coca-Cola en México y Brasil, nos hemos convertido en un participante importante en

a través de

adquisiciones



Hemos mantenido un enfoque muy claro: forjar una mejor y más grande compañía, diseñada para satisfacer más consumidores y ofrecer mayor valor a nuestros accionistas.



este segmento. En este proceso de aprendizaje, adquirimos la flexibilidad necesaria para desarrollar nuevos productos más rápido, bajo este nuevo modelo de negocio, preparando así a nuestra empresa para el futuro.

Congruentes con esta estrategia, en octubre de 2010, firmamos un acuerdo preliminar para adquirir la empresa Grupo Industrias Lácteas, en Panamá. Esta adquisición, representa la primera incursión de un embotellador de productos *Coca-Cola* en este segmento de la industria de bebidas en Latinoamérica. Posiciona a nuestra empresa un paso adelante a nivel nacional en el mercado panameño en la categoría de leche y productos lácteos de valor agregado, uno de los segmentos más dinámicos en términos de crecimiento, escala y valor en la industria global de bebidas no alcohólicas. Con el cierre de esta transacción, también reforzaremos de forma significativa nuestra oferta en la categoría de jugos en Panamá. Particularmente, ampliaremos nuestro portafolio de productos en aproximadamente 600 SKUs, ubicándonos en una posición más favorable en términos de integración de categorías para enfrentar a nuestro principal competidor en ese mercado.

Este paso transformacional también representa una gran oportunidad para impulsar nuestra capacidad de manejar un sis-

tema de distribución en frío y complementar la cadena de suministro de nuestra empresa. Esta adquisición nos permitirá también identificar sinergias potenciales, capitalizar nuestra amplia cobertura de refrigeración en el punto de venta y maximizar el potencial de este nuevo portafolio de marcas sólidas, con más de 60 años de tradición en Panamá.

En octubre de 2010, en conjunto con el sistema de embotelladores de Coca-Cola en Brasil, completamos una transacción con una filial brasileña de The Coca-Cola Company, para producir, vender y distribuir productos de té de la marca *Matte Leao*. Esta transacción reforzará nuestra oferta de productos no-carbonatados, a través de la plataforma conjunta que operamos con nuestro socio, The Coca-Cola Company y el resto de su sistema de embotelladores en Brasil. Con más de 100 años de historia, esta línea de productos de té ampliamente reconocida, no sólo complementa nuestro actual portafolio de bebidas, sino que también nos permite participar de manera significativa en una categoría muy importante. A través de la fortaleza de nuestro extenso sistema de distribución, llegamos y atendemos a una gama más amplia de consumidores y, en última instancia, ampliamos nuestras avenidas de crecimiento en el mercado brasileño. Esta línea de más de 40 SKUs diferentes de productos de té contribuyó al importante crecimiento de esta categoría desde su incorporación a nuestro negocio.



Estas transacciones representan más eslabones en la amplia cadena de adquisiciones valiosas que hemos realizado en los últimos años. Son hoy parte del trayecto que transformó a un embotellador mexicano de refrescos, en un líder multicategorías de la industria de bebidas en Latinoamérica, posicio-

nándonos adelante de la curva. La fragmentación de nuestra industria ofrece más oportunidades para seguir creciendo a través de adquisiciones. Pero más importante aún, nos ofrece oportunidades para incorporar talento valioso a nuestra organización y crear valor para nuestros accionistas.





+170,000

**Niños que participaron
en programas que
promueven un estilo
de vida saludable**

El desarrollo sostenible es uno de los pilares más importantes de nuestro marco estratégico.

Adelante

Nuestra posición en la industria de bebidas está apoyada en nuestro desarrollo sostenible, uno de los pilares más importantes de nuestro marco estratégico. La sostenibilidad no es un destino, es un viaje que emprendemos con nuestros empleados, nuestras comunidades y nuestros accionistas. A medida que extendemos nuestra trayectoria de crecimiento, ampliamos nuestro compromiso con la responsabilidad social en toda Latinoamérica. Para ello, desarrollamos programas e iniciativas de vanguardia, diseñadas para fortale-

cer las capacidades de nuestras futuras generaciones para llevar una vida responsable. Por lo anterior, nuestras iniciativas fomentan la calidad de vida de nuestros colaboradores, promueven una cultura de salud y bienestar, apoyan a nuestras comunidades, y minimizan el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente.

Durante 2010, más de 170,000 niños de más de 1,100 escuelas en México participaron en nuestro programa *Juntos por Tu Bienestar*, diseñado para promover un estilo de vida sa-

a través
del desarrollo
sostenible



El desarrollo sostenible es uno de los pilares más importantes de nuestro marco estratégico.

ludable para nuestros jóvenes. Este programa utiliza una variedad de actividades como obras de teatro, clínicas deportivas y brigadas escolares que permiten a los estudiantes aprender los beneficios de la actividad física, la nutrición y la hidratación apropiadas. Aprovechando nuestra capacidad para llegar a numerosas escuelas en nuestros territorios en México, brindamos a nuestros niños las herramientas necesarias para forjar un estilo de vida saludable, hoy y hacia el futuro.

Además de México, extendimos las ventajas de este programa a Centroamérica, Colombia y Venezuela, a través de *Apúntate a Jugar* y *Vamo a Jugar*. En alianza con autoridades gubernamentales y civiles, capacitamos a maestros de educación física para multiplicar el impacto positivo de este programa y asegurar en forma exitosa la transmisión exponencial de estilos de vida saludables. En conjunto, más de 130,000 niños se beneficiaron de este programa.

A través de nuestros *Centros Comunitarios de Aprendizaje*, nuestra empresa, representantes de las comunidades locales, autoridades gubernamentales y la universidad mexicana Tecnológico de Monterrey (ITESM) en

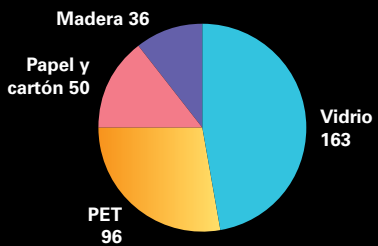
Colombia, unieron esfuerzos, tiempo y recursos para ayudar a las comunidades colombianas a mejorar su perfil de educación, en una campaña social para revertir los efectos de la pobreza y la guerra. En 2010, más de 1,800 personas recibieron un promedio de siete clases individuales por mes. Como resultado, el 30% de ellos fueron reintegrados con éxito a la sociedad.

En septiembre de 2010, por quinto año consecutivo, más de 700 de nuestros colaboradores y sus familias en Venezuela, unieron sus esfuerzos en el *Día Mundial de Limpieza de Costas*. Promovido por la organización internacional Ocean Conservancy, este evento está diseñado para elevar la consciencia de la población acerca de la disposición apropiada de los desechos sólidos en las playas, ríos y lagos. En 2010, nuestros colaboradores de Caracas, Valencia, Maracaibo y Barcelona recolectaron más de 25 toneladas de desechos sólidos, superando la cifra recolectada en 2009. La participación en esta iniciativa internacional ha probado ser un importante vehículo educativo para toda la sociedad, estableciendo extensas alianzas entre las comunidades, autori-



Material reciclado

miles de toneladas 2004-2010



345 mil

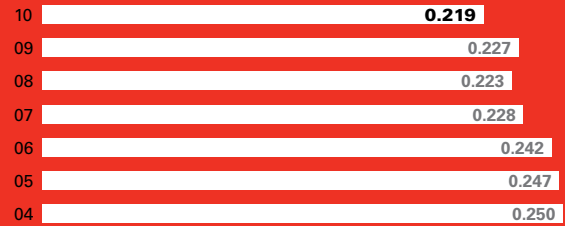
Toneladas recicladas por nuestras plantas desde 2004





Eficiencia energética en plantas de producción

mega joules por litro producido



12.4%

Incremento de la eficiencia en el consumo de energía

dades gubernamentales y empresas públicas y privadas.

Nuestra estrategia ambiental es impulsada por nuestra capacidad para minimizar el impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente y proteger los recursos naturales. En especial, nos enfocamos en tres áreas principales: el manejo del agua, la mitigación del cambio climático y la sostenibilidad en empaques.

En los últimos tres años, junto con nuestro socio, The Coca-Cola Company, sembramos más de 12 millones de árboles en un área de 13,000 hectáreas en nuestros territorios en México. Esta iniciativa, una de las más grandes en el país, forma parte de nuestra estrategia para apoyar en la disponibilidad de agua en nuestras comunidades. De esta forma, se reabastecerán más de 4.5 millones de metros cúbicos de agua al año a los mantos acuíferos. Además, en 2010, establecimos un programa internacional en colaboración con The Nature Conservancy para identificar cinco cuencas de agua en México, Colombia, Brasil y Centro Améri-

ca, a fin de implementar planes para un adecuado manejo de este recurso natural y compartir estas evaluaciones con autoridades locales.

Con respecto a la sostenibilidad en empaques, logramos avances significativos a través de varios programas. En promedio, los envases de PET que utilizamos hoy son 25% más ligeros que los que utilizábamos en 2004, lo que nos ayuda a disminuir el impacto ambiental que generan estas botellas. Entre las iniciativas de reciclaje, nuestra empresa es el principal contribuyente de recursos para el programa Ecología y Compromiso Empresarial (ECOCE) en México. Este programa acopia más de 100,000 toneladas de botellas de PET post-consumo al año y trabaja en colaboración estrecha con escuelas locales para crear conciencia sobre los beneficios del reciclaje. Además, en 2010, como parte de los esfuerzos para ofrecer a nuestros consumidores nuevas alternativas de empaques sostenibles, lanzamos la botella "Plant Bottle," un empaque innovador que es elaborado con 30% de materiales renovables y cuya huella



Para el 2013, más del 70% de la energía utilizada en las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Latinoamérica provendrá de fuentes renovables.



25.0%

**Botellas
de PET
más ligeras**



de carbono es 15% menor que la de un envase de PET convencional.

Con respecto a la mitigación del cambio climático, nuestras instalaciones productivas son de las más eficientes por su consumo de energía en el sistema de embotelladoras de Coca-Cola. En los últimos seis años, estas instalaciones energéticamente eficientes evitaron la emisión de más de 200,000 toneladas de dióxido de carbono (CO₂). Este ahorro, equivale a las emisiones de CO₂ que generan 100,000 familias de cinco miembros durante un año por su consumo promedio de energía.

Queremos estar adelante de la curva en el crecimiento de nuestro negocio, pero no en el aumento de nuestra huella de carbono. Para el 2015, el objetivo de nuestras instalaciones productivas es generar emisiones de CO₂ equivalentes a las generadas en 2004. Con el arranque, en abril de

2010, del campo eólico Bii Nee Stipa, en el sureste de México que abastecerá a nuestra empresa con 100 millones de KWh de energía al año, estamos en camino de alcanzar este objetivo.

El uso de la energía verde es un pilar de nuestra estrategia de sostenibilidad. Para el 2013, más del 70% de la energía utilizada en las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Latinoamérica provendrá de fuentes renovables.

El desarrollo sostenible es parte integral de nuestro marco estratégico para el crecimiento de nuestro negocio. Nuestra posición adelante de la curva en la industria de bebidas, compromete a nuestra empresa a desarrollar continuamente programas que aseguren la creación de valor social y económico para nuestros colaboradores, comunidades y medio ambiente, así como marcar la senda para las futuras generaciones responsables.



Información Operativa

	Población atendida (millones)	Consumo per cápita de refresco	Puntos de venta	Plantas	Centros de distribución
México	49.9	443	621,053	9	83
Centroamérica	19.2	148	104,275	5	25
Colombia	46.3	91	370,112	6	32
Venezuela	29.0	159	211,568	4	32
Brasil	44.1	235	191,847	4	27
Argentina	12.2	339	77,502	2	5
Total	200.7	240	1,576,357	30	204

refrescos
2,010.5
millones de
cajas unidad

2.6%

incremento
vs. 2009

agua y garrafón
353.4
millones de
cajas unidad

1.6%

incremento
vs. 2009

no-carbonatados
135.6
millones de
cajas unidad

11.1%

incremento
vs. 2009

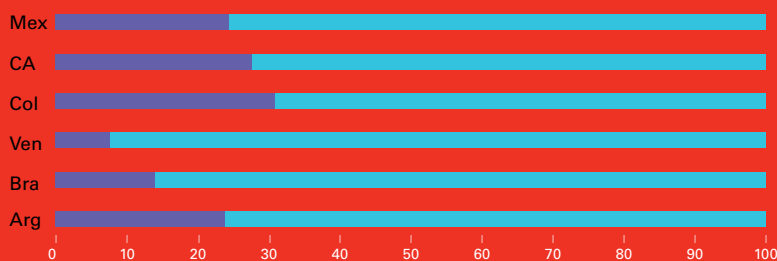
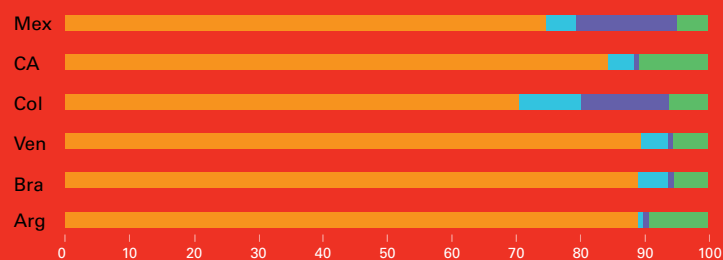


Volumen total (millones de cajas unidad)

México	1,242.3
Centroamérica	137.0
Colombia	244.3
Venezuela	211.0
Brasil	475.6
Argentina	189.3
Total	2,499.5

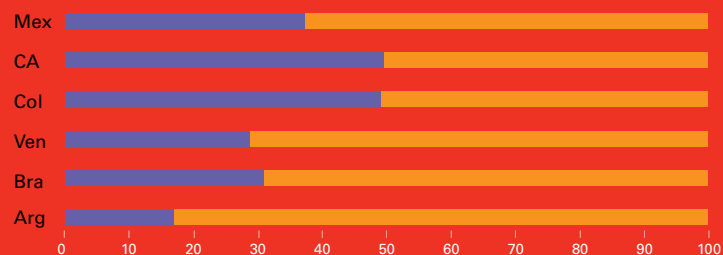
Mezcla por Categoría⁽¹⁾

	Refrescos	Agua ⁽⁴⁾	Garrafón ⁽⁵⁾	No-carbonatados ⁽⁶⁾
México	74.1%	4.1%	16.4%	5.3%
Centroamérica	86.5%	4.4%	0.3%	8.9%
Colombia	71.5%	9.5%	11.9%	7.1%
Venezuela	91.3%	4.2%	1.2%	3.4%
Brasil	90.8%	4.9%	0.5%	3.8%
Argentina	90.8%	0.6%	0.5%	8.0%



Mezcla por Empaque⁽¹⁾

Retornable No-retornable⁽²⁾



(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) Otros incluye agua saborizada

Mezcla por Tamaño⁽¹⁾

Personal⁽²⁾
Familiar⁽³⁾

Presencia Geográfica Balanceada

➤ MÉXICO

Embotellador
más grande

➤ LATINCENTRO

Creciente presencia

➤ MERCOSUR

Sólido Crecimiento



7.9%

Incremento
en utilidad
operativa



En 2010, la fortaleza de nuestro perfil defensivo de negocios y la disciplinada capacidad de nuestros operadores para adaptar nuestra compañía a un complejo entorno de mercado, nos permitió reportar sólidas ganancias, lo que resultó en un aumento de doble dígito en la utilidad por acción en el año. Nuestra empresa continuó ampliando su trayectoria de crecimiento rentable, a pesar del reto que representaron las condiciones climáticas inusualmente desfavorables observadas en nuestras divisiones de México y Latinoamérica durante una parte importante del año, así como el efecto de la devaluación del bolívar en Venezuela. Los principales impulsores de este positivo desempeño fueron el sólido comportamiento de nuestro amplio portafolio de bebidas, nuestra capacidad para incrementar en forma selectiva los precios a lo largo de nuestros territorios, la creciente escala de nuestra plataforma de productos no-carbonatados y nuestra balanceada y geográficamente diversificada fuente de flujos de efectivo. En 2010 alcanzamos los siguientes resultados:

- Los ingresos consolidados crecieron 1% a Ps. 103,456 millones
- La utilidad operativa consolidada aumentó cerca de 8% a Ps. 17,079 millones
- La participación controladora consolidada creció 15%, a Ps 9,800 millones, lo que resultó en una utilidad por acción de Ps. 5.31 o Ps. 53.07 por ADS
- La deuda neta total del año fue de Ps. 4,817 millones

Durante el año, la mayor utilidad operativa, combinada con la fuerte posición de efectivo que hemos generado en los últimos años, nos brindó la flexibilidad necesaria para ejecutar con precisión nuestro marco estratégico para el crecimiento.

Mientras buscamos crecer nuestro negocio, tanto orgánicamente, como a través de adquisiciones que generen valor, continuamos en la búsqueda de eficiencias a lo largo de la cadena de valor, para alcanzar el pleno potencial operativo. La exitosa implementación de nuestro marco estratégico nos ha permitido consolidar nuestra posición en la industria de bebidas, reducir el apalancamiento financiero y aumentar nuestra capacidad de entregar a nuestros accionistas un mayor dividendo. En abril de 2010, duplicamos el monto del dividendo que pagamos a nuestros accionistas comparado con el año anterior, alcanzando Ps. 2,604 millones. Además, continuamos invirtiendo para el largo plazo, preparando a nuestra compañía, no sólo para participar activamente en la consolidación de nuestra industria, sino también para reforzar la posición de nuestra empresa adelante de la curva con respecto a las tendencias de la industria de bebidas no-alcohólicas.

Nuestro sólido balance refleja la flexibilidad financiera y la calificación crediticia de nivel grado de inversión que tenemos. Al 31 de diciembre de 2010, registramos una posición de efectivo de Ps. 12,534 millones, incluyendo cerca de US\$ 600 millones denominados en US dólares, un incremento de Ps. 2,580 millones en comparación

Estimados accionistas

con el cierre de 2009. Nuestra deuda bancaria de corto plazo fue de Ps. 1,840 millones, mientras que la de largo plazo fue de Ps. 15,511 millones. Año contra año, incrementamos nuestro EBITDA en cerca de 7% a Ps. 21,022 millones. En consecuencia, en 2010 redujimos nuestra razón de cobertura de deuda neta a EBITDA a 0.2 veces y aumentamos nuestra cobertura de intereses netos a EBITDA a más de 14 veces.

En 2010, avanzamos en nuestra estrategia de crecimiento de negocio a través de adquisiciones que generan valor. En octubre anunciamos que nuestra empresa llegó a un acuerdo preliminar para adquirir el capital accionario de Grupo Industrias Lácteas, en Panamá. Esta transacción permitiría a nuestra compañía ingresar a la categoría de leche y productos lácteos de valor agregado, uno de los segmentos más dinámicos en términos de crecimiento, escala y valor en la industria global de bebidas no alcohólicas. De hecho, recientemente recibimos la aprobación por parte de las autoridades de competencia económica de Panamá para continuar con el proceso de adquisición. Asumiendo que esta operación se concrete exitosamente, este negocio se incorporará a la plataforma de bebidas no-carbonatadas que operamos de manera conjunta con nuestro socio, The Coca-Cola Company.

Durante el tercer trimestre de 2010, concretamos una transacción con una filial brasileña de The Coca-Cola Company, para producir, vender y distribuir los productos marca *Matte Leão*. Esta transacción fortalece nuestra oferta de productos no-carbonatados, a través de la plataforma operada por The Coca-Cola Company y sus socios embotelladores en Brasil. La incorporación de esta extensa línea de tes listos para beber no sólo amplía nuestra oferta de productos no-carbonatados en Brasil, sino que también capitaliza la fortaleza de marca, la preferencia de los consumidores y el alto potencial de crecimiento de este portafolio con más de 100 años de existencia. Como

parte de este acuerdo, a partir del tercer trimestre de 2010, hemos estado activamente vendiendo y distribuyendo el portafolio completo de tes listos para beber *Matte Leão*.

En 2010, nuestro volumen total de ventas año contra año creció 3%, a 2,500 millones de cajas unidad. La categoría de refrescos, impulsada por el crecimiento de 4% de la marca *Coca-Cola*, contribuyó con más del 70% de nuestro volumen incremental de ventas consolidado. La categoría de bebidas no-carbonatadas, apoyada principalmente por el desempeño positivo de la línea de productos de *Jugos del Valle* a lo largo de nuestros territorios, representó cerca del 20% de nuestro volumen incremental de ventas consolidadas. Nuestro portafolio de agua embotellada, impulsado principalmente por la consolidación de la marca *Brisa* en Colombia, aportó el balance. Excluyendo el efecto no comparable de *Brisa*, nuestro volumen total de ventas creció más de 2% a 2,480 millones de cajas unidad.

Durante 2010, la división de México sobresalió por la fortaleza de nuestro defensivo portafolio de negocios, a pesar del alza en los costos del azúcar y de las condiciones climáticas inusualmente desfavorables que afectaron nuestra red de distribución durante una parte importante del año. La fuerte preferencia de los consumidores por nuestro portafolio de refrescos, combinado con nuestra creciente plataforma de bebidas no-carbonatadas nos permite ofrecer uno de los portafolios de bebidas más amplios en la industria. Adicionalmente, nuestra afinada estrategia de revenue management, que incluye la implementación de incrementos de precio de forma selectiva durante el año, nuestra disciplina en costos, la apreciación del peso mexicano aplicada a nuestros costos de materias primas denominados en US dólares y la capacidad de nuestras operaciones para balancear nuestras necesidades de endulzantes con jarabe de alta fructuosa de maíz, nos ayudó a mitigar el efecto de los mayores costos del azúcar.



Continuamos invirtiendo para el largo plazo, preparando a nuestra compañía, no sólo para participar activamente en la consolidación de nuestra industria, sino también para reforzar la posición de nuestra empresa adelante de la curva con respecto a las tendencias de la industria de bebidas no-alcohólicas.





Nuestra mayor rentabilidad resalta los beneficios de nuestro balanceado y geográficamente diversificado portafolio de franquicias.



Nuestra división de México generó un crecimiento de 1.2% de volumen en el año. La marca *Coca-Cola*, en presentaciones personales y familiares, apoyó el crecimiento de la categoría de refrescos, lo cual aportó la mayor parte del volumen incremental de ventas de la división en 2010. Nuestra categoría de bebidas no-carbonatadas, apoyada por la línea de productos de *Jugos del Valle*, reportó un aumento en el volumen de casi 5%. Sin embargo, nuestro portafolio de agua registró una reducción de 3% en volumen, en donde el crecimiento de las presentaciones personales fue compensado por una disminución de 4% en el volumen de agua de garrafón.

Los ingresos totales de nuestra división de México crecieron más de 5% a Ps. 38,782 millones. Este crecimiento fue impulsado principalmente por los aumentos de precios implementados de forma selectiva en los últimos 12 meses; por el mayor volumen de la marca *Coca-Cola*, que posee un precio promedio más alto por caja unidad y los menores volúmenes del portafolio de agua de garrafón. Nuestros gastos operativos aumentaron principalmente como resultado de los recursos invertidos a lo largo de nuestros territorios en México para apoyar nuestra creciente plataforma de bebidas no-carbonatadas, mejorar la ejecución en el punto de venta, reforzar nuestra base de envases retornables y ampliar nuestra cobertura de refrigeración. Como resultado, la utilidad de operación de la división de México disminuyó cerca de 4% a Ps. 6,605 millones. Hemos seguido invirtiendo a fin de brindar a nuestros consumidores uno de los portafolios de bebidas más amplios que existen en el mundo. Creemos que las iniciativas que hemos desarrollado e implementado exitosamente en nuestra división de México para atender a una creciente base de consumidores, nos ubican en el camino correcto para capturar los beneficios de las tendencias de consumo.

En 2010, nuestra división Latincentro enfrentó un entorno operativo más complejo y desafiante. La devaluación del bolívar en Venezuela y las condicio-

nes climáticas inusualmente desfavorables en Colombia y Centroamérica durante una parte importante del año, fueron oportunamente enfrentadas por nuestros operadores. En moneda local, nuestras operaciones registraron sólidos crecimientos en ingresos y rentabilidad, impulsados principalmente por los aumentos selectivos de precio implementados en los últimos 12 meses y que fueron diseñados para compensar la inflación local y los mayores costos de azúcar. Además, a través de la expansión de la categoría de productos no-carbonatados en la división y de la integración del negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia, reforzamos nuestra posición en el segmento de bebidas no-carbonatadas, el cual al cierre del 2010 representó más del 12% de nuestra mezcla de volumen, excluyendo agua de garrafón. Estos esfuerzos ubican a nuestra empresa adelante de la curva en las tendencias de salud y bienestar en Latinoamérica.

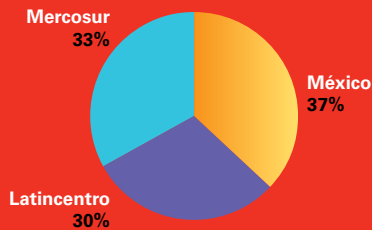
El volumen de ventas de la división Latincentro se mantuvo sin cambio en 2010 en comparación con 2009, a pesar de las condiciones climáticas inusualmente desfavorables que enfrentamos en el año. Excluyendo el efecto no comparable de *Brisa*, el volumen de la división disminuyó 3.5%. Los ingresos totales bajaron cerca de 19% a Ps. 31,314 millones. Esta disminución se debió principalmente al efecto de la devaluación del bolívar en Venezuela. Excluyendo los efectos de traducción de moneda, los ingresos totales de la división Latincentro crecieron más de 20%, impulsados por los mayores precios promedio por caja unidad en nuestras operaciones.

La utilidad de operación de la división Latincentro aumentó 15% a Ps. 5,466 millones. El apalancamiento operativo, derivado de mayores ingresos en moneda local, combinado con menores inversiones en mercadotecnia en toda la división y la apreciación del peso colombiano, al aplicarse a los costos de materias primas denominados en US dólares, compensaron mayores costos de azúcar en la división y mayores costos laborales en



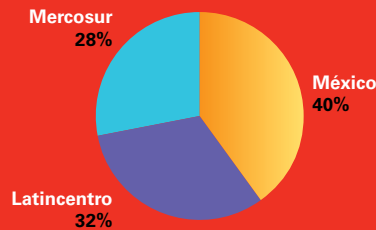
Desglose de ingresos

% por división



Desglose de EBITDA

% por división



20.3%

**Margen
EBITDA
consolidado**

Venezuela, resultando en una expansión de 510 puntos base en el margen de operación de nuestra división, a 17.5%.

En 2010, la división Mercosur generó sólidos resultados. En Brasil, la preferencia entre los consumidores por nuestros productos, especialmente la marca *Coca-Cola* resultó en una mayor demanda en todo nuestro portafolio de bebidas. Nuestra estrategia de construir una amplia gama de productos y presentaciones para estimular y satisfacer los gustos de nuestros consumidores continuó demostrando ser la adecuada. En particular, la exitosa reintroducción de la presentación de 2 litros de PET retornable, junto con nuestros innovadores empaques personales de 250 ml. de la marca *Coca-Cola*, contribuyeron significativamente a nuestros volúmenes incrementales, generando en conjunto más de 24 millones de cajas unidad. Estas dos presentaciones, por sí solas, representaron cerca del 50% de nuestro volumen incremental en Brasil. La categoría de bebidas no-carbonatadas, apoyada por la incorporación de la línea de bebidas de *Jugos del Valle* creció doble dígito. Por otra parte, la reciente integración de productos de té marca *Matte Leão* refuerzó aún más nuestra oferta de bebidas no-carbonatadas en Brasil.

Nuestra división Mercosur reportó en el año un crecimiento de volumen de más de 9%. Nuestras operaciones en Brasil generaron un crecimiento de volumen superior al 12%, impulsadas principalmente por la marca *Coca-Cola*

y los favorables resultados de la línea de bebidas de *Jugos del Valle*. En Argentina, el volumen creció cerca de 3%, como resultado del buen desempeño de nuestra categoría de bebidas no-carbonatadas, apoyada por *Aquarius*, nuestra marca de agua saborizada y el desempeño favorable de la marca *Coca-Cola*.

Los ingresos totales de la división Mercosur aumentaron 21% a Ps. 33,360 millones. Los mayores volúmenes y precios promedio por caja unidad representaron la mayoría de los ingresos incrementales. El efecto positivo de traducción de moneda debido a la devaluación del peso mexicano con respecto al real brasileño, contribuyó el balance.

La utilidad de operación de la división Mercosur aumentó más de 18% a Ps. 5,008 millones. Los mayores costos laborales y de fletes en Argentina fueron parcialmente compensados por el apalancamiento operativo, derivado de los mayores ingresos en Brasil. El margen de operación disminuyó 40 puntos base, a 15.0% en 2010.

En conjunto, nuestras operaciones reportaron un año de resultados positivos. Nuestra mayor rentabilidad resalta los beneficios de nuestro balanceado y geográficamente diversificado portafolio de franquicias. A pesar de las difíciles condiciones climáticas en nuestras divisiones de México y Latincentro, el sólido desempeño de nuestras operaciones en Brasil, en conjunto con nuestras

iniciativas de incremento de precios en todos nuestros mercados, apoyaron la mayor rentabilidad en el año. Nuestro claro enfoque para ejecutar de manera precisa nuestro marco estratégico para el crecimiento, combinado con nuestra capacidad para operar con éxito el negocio bajo entornos retadores, son las competencias claves que preparan a nuestra empresa para el futuro. A medida que seguimos analizando las oportunidades que se presentan en la industria de bebidas, mantendremos nuestros esfuerzos disciplinados y eficientes para crecer nuestro negocio, tanto de forma orgánica como a través de adquisiciones que generen valor para nuestros accionistas.

Agradecemos su continua confianza y apoyo. Estamos seguros de que la preferencia de los consumidores por nuestros productos, las capacidades operativas de nuestro talentoso equipo de profesionales y la fortaleza financiera que hemos alcanzado nos permitirá mantenernos adelante de la curva, al frente de nuestra industria.

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración

Sección Financiera

29	Resumen a Cinco años
30	Análisis y Discusión de Resultados
34	Gobierno Corporativo
34	Declaración sobre el Medio Ambiente
34	Responsabilidad de la Gerencia sobre el Control Interno
35	Informe Anual del Comité de Auditoría
37	Dictamen de los Auditores Independientes
38	Estados Consolidados de Situación Financiera
40	Estados Consolidados de Resultados
41	Estados Consolidados de Flujos Efectivo
42	Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable
44	Notas a los Estados Financieros Consolidados
86	Glosario
86	Comités del Consejo de Administración
87	Directores y Consejeros
88	Información para Analistas y Accionistas

Resumen de cinco años

Millones de pesos, excepto información por acción.

Las cifras de 2007 y años anteriores están expresados a pesos constantes al 31 de diciembre de 2007.

ESTADO DE RESULTADOS	2010	2009	2008⁽¹⁾	2007	2006
Ingresos totales	103,456	102,767	82,976	69,251	64,046
Costo de ventas	55,534	54,952	43,895	35,876	33,740
Utilidad bruta	47,922	47,815	39,081	33,375	30,306
Gastos de operación	30,843	31,980	25,386	21,889	20,013
Utilidad de operación	17,079	15,835	13,695	11,486	10,293
Costo integral de financiamiento	1,228	1,373	3,552	345	1,195
Otros gastos, neto	1,292	1,449	1,831	702	1,046
Impuestos a la utilidad	4,260	4,043	2,486	3,336	2,555
Utilidad neta consolidada	10,299	8,970	5,826	7,103	5,497
Utilidad neta de la participación controladora	9,800	8,523	5,598	6,908	5,292
Utilidad neta de la participación no controladora	499	447	228	195	205
RAZONES A VENTAS (%)					
Margen bruto (utilidad/Ventas netas)	46.3	46.5	47.1	48.2	47.3
Margen de operación	16.5	15.4	16.5	16.6	16.1
Utilidad neta	10.0	8.7	7.0	10.3	8.6
FLUJO DE EFECTIVO					
Flujo operativo ⁽²⁾	21,022	19,746	17,116	14,434	13,278
Inversiones de capital ⁽³⁾	7,478	6,282	4,802	3,682	2,863
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	12,534	7,841	6,583	7,780	5,380
Valores negociables	-	2,113	-	-	-
Total de efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables	12,534	9,954	6,583	7,780	5,380
BALANCE					
Activo circulante	26,436	23,639	17,992	17,461	12,504
Inversión en acciones	2,108	2,170	1,797	1,476	448
Propiedad, planta y equipo, neto	32,100	31,242	28,236	23,709	23,362
Activos intangibles, neto	51,213	50,898	47,453	42,458	41,064
Impuestos diferidos y otros activos, neto	2,204	2,712	2,480	2,074	3,049
Total Activo	114,061	110,661	97,958	87,178	80,427
Pasivo					
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	1,840	5,427	6,119	4,814	3,419
Intereses por pagar	151	61	267	274	281
Otros pasivos circulantes	15,655	17,960	14,947	11,222	9,623
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	15,511	10,498	12,455	14,102	16,799
Otros pasivos a largo plazo	7,023	8,243	6,554	5,985	5,850
Total Pasivo	40,180	42,189	40,342	36,397	35,972
Capital contable	73,881	68,472	57,616	50,781	44,454
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	2,602	2,296	1,703	1,641	1,475
Participación controladora	71,279	66,176	55,913	49,140	42,979
RAZONES FINANCIERAS (%)					
Circulante	1.50	1.01	0.84	1.07	0.94
Pasivo / Capital	0.54	0.62	0.70	0.72	0.81
Capitalización	0.19	0.20	0.27	0.29	0.33
Cobertura	14.37	12.27	9.65	9.46	7.10
INFORMACIÓN POR ACCIÓN⁽⁴⁾					
Valor en libros	38.602	35.838	30.280	26.612	23.276
Utilidad neta de la participación controladora	5.307	4.616	3.032	3.741	2.866
Dividendos pagados ⁽⁵⁾	1.410	0.728	0.512	0.450	0.402
Número de empleados ⁽⁶⁾	68,449	67,502	65,021	58,126	56,682

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

(2) Utilidad de operación más partidas virtuales operativas.

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

(4) Se calculó con 1,846.5 millones de acciones.

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

(6) Incluye personal tercerizado.

Análisis y discusión de resultados

Resultados de Operaciones por el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2010 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2009.

Resultados Consolidados de Operaciones

Ingresos Totales

Nuestros ingresos totales consolidados crecieron 0.7% a Ps. 103,456 millones en el 2010, en comparación con el año anterior, como resultado de crecimientos de ingresos en nuestras divisiones de Mercosur y México, y a pesar de la devaluación del Bolívar venezolano. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y la adquisición de Brisa en Colombia, los ingresos totales crecieron aproximadamente 15% en el año 2010.

El volumen total de ventas se incrementó 2.9% a 2,499.5 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con el año anterior. La categoría de refrescos, impulsada por un crecimiento de 4% en la marca *Coca-Cola*, contribuyó con más de 70% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas, principalmente impulsada por el desempeño de la línea de productos de *Jugos de Valle* en nuestros territorios, creció 11%, representando aproximadamente 20% del volumen incremental. La consolidación de la marca de agua *Brisa* en Colombia impulsó un crecimiento de 8% en el portafolio de agua embotellada, contribuyendo el balance. Excluyendo el efecto no comparable de Brisa, el volumen total de ventas creció 2.1% a 2,479.6 millones de cajas unidad.

El precio promedio por caja unidad consolidado decreció 2.6%, a Ps. 39.89 en 2010, comparado con Ps. 40.95 en 2009 como consecuencia de la devaluación del Bolívar venezolano. En moneda local, el precio promedio por caja unidad creció en todos nuestros territorios, principalmente impulsado por incrementos de precio implementados durante el año y mayores volúmenes de la categoría de refrescos, que posee un precio promedio por caja unidad más alto.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta creció 0.2% a Ps. 47,922 millones en 2010, en comparación con el año anterior, a pesar de la devaluación del Bolívar venezolano. El costo de ventas se incrementó 1.1% principalmente como resultado de un mayor costo de edulcorantes año-contra-año en nuestros territorios, que fue parcialmente compensado por la apreciación del Real brasileño, el Peso colombiano y el Peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en US Dólares. El margen bruto alcanzó 46.3% en 2010, un decremento de 20 puntos base en comparación con el año 2009.

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 29.8% en 2010 desde 31.1% en 2009. Los gastos de operación en términos absolutos decrecieron 3.6%, principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. En moneda local, los gastos de operación crecieron principalmente como resultado de (i) inversiones en mercadotecnia en México para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable, (ii) mayores costos laborales y de fleteo en Argentina y (iii) mayores costos laborales en Venezuela.

Utilidad de Operación

Nuestra utilidad de operación consolidada creció 7.9% a Ps 17,079 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Nuestra división de Mercosur y Venezuela, aportaron más del 90% de este crecimiento en 2010, mientras que Colombia y Centroamérica representaron el balance. Estos incrementos compensaron una caída en la utilidad de operación de la división México. Nuestro margen de operación fue de 16.5% en 2010, una expansión de 110 puntos base en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Otros Gastos, Neto

Durante el año 2010, se registraron un total de Ps. 1,292 millones en otros gastos, netos. Estos gastos están relacionados en su mayoría con la participación de utilidades de los empleados y la pérdida en venta de algunos activos fijos.

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento en 2010 registró un gasto de Ps. 1,228 millones en comparación con un gasto de Ps. 1,373 millones en 2009, principalmente debido a un menor gasto financiero, neto.

Impuestos

El impuesto sobre la renta creció a Ps. 4,260 millones en 2010 desde Ps. 4,043 millones en 2009. Durante el 2010, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 29.3% en comparación a 31.1% en el 2009.

Participación Controladora

Nuestra participación controladora consolidada se incrementó 15.0% a Ps. 9,800 millones en 2010, comparada con el año 2009, reflejando principalmente una mayor utilidad de operación. La participación controladora por acción ("PCPA") fue de Ps. 5.31 (Ps. 53.07 por ADS) en el periodo, calculada sobre una base de 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones locales).

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2010, nuestro saldo en caja fue de Ps. 12,534 millones, incluyendo US\$ 593 millones denominados en US Dólares, un incremento de Ps. 2,580 millones, comparado con el 31 de diciembre de 2009, principalmente como resultado del flujo de efectivo generado por nuestras operaciones, neto de pagos de deuda y dividendos hechos durante el año.

Al 31 de diciembre de 2010, la deuda bancaria a corto plazo fue de Ps. 1,840 millones mientras que la deuda a largo plazo fue de Ps. 15,511 millones. La deuda total se incrementó en Ps. 1,426 millones en comparación con el cierre del año 2009. Durante febrero de 2010 colocamos un *Bono Yankee* por la cantidad de US\$ 500 millones. Utilizamos estos recursos para hacer frente a los vencimientos de Certificados Bursátiles por las cantidades de Ps. 2,000 millones y Ps. 1,000 millones, en febrero de 2010 y abril de 2010, respectivamente, y para prepagar US\$ 202 millones de créditos bilaterales. Durante el año, se incrementó nuestra deuda denominada en Pesos colombianos por un monto neto equivalente a US\$ 127 millones. Nuestro balance total de deuda incluye deuda denominada en US Dólares por una cantidad de US\$ 673 millones.⁽¹⁾

El costo promedio ponderado de la deuda durante el 2010 fue de 5.7%. Las siguientes tablas muestran la composición de la deuda de la Compañía por moneda y tipo de tasa de interés, al 31 de diciembre de 2010:

Moneda	% Deuda Total⁽¹⁾	% Tasa Interés Variable⁽¹⁾⁽²⁾
Pesos Mexicanos	33.5%	38.1%
U.S. Dólares	47.4%	4.6%
Pesos Colombianos	11.8%	100.0%
Reales Brasileños	0.6%	0.0%
Pesos Argentinos	6.8%	6.9%

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

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

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México

Ingresos Totales

Los ingresos totales en la división México crecieron 5.4% a Ps. 38,782 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Mayores precios promedio por caja unidad representaron cerca de 80% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 31.12, un incremento de 4.2% en comparación con el 2009, principalmente reflejando incrementos selectivos de precio implementados durante el año, mayores volúmenes en la marca *Coca-Cola*, que tiene un mayor precio promedio por caja unidad, y en menor medida, precios promedio por caja unidad más altos de nuestro creciente portafolio de bebidas no carbonatadas. Excluyendo el volumen de agua *Ciel* en presentaciones mayores o iguales a 5 litros, el precio promedio por caja unidad fue de Ps. 36.06, un incremento de 3.4% en comparación con el 2009.

El volumen total de ventas creció 1.2% a 1,242.3 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con 1,227.2 millones de cajas unidad en 2009, como resultado de volúmenes incrementales de la marca *Coca-Cola*, que creció cerca de 3%, y un incremento de aproximadamente 5% en la categoría de bebidas no carbonatadas, impulsada por la línea de productos de *Jugos del Valle* y *Nestea*, nuestra línea de té listo para beber. Estos incrementos compensaron una caída de 4% en la categoría de agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros.

Utilidad de Operación

Nuestra utilidad bruta creció 3.6% a Ps. 19,049 millones en el 2010, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 7.3% como resultado de mayores costos de edulcorantes y PET, que fueron parcialmente compensados por la apreciación del peso Mexicano aplicada nuestro costo de materia prima denominado en US Dólares. El margen bruto se redujo de 50.0% en el 2009 a 49.1% en el 2010.

La utilidad de operación decreció 3.6% a Ps. 6,605 millones en 2010, comparada con Ps. 6,849 millones en 2009. Los gastos de operación crecieron 7.8% como resultado de inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable. Nuestro margen de operación fue de 17.0% en 2010, presentando un decremento de 160 puntos base en comparación con el año 2009, principalmente como resultado de presiones a nivel margen bruto.

Latinoamérica (Colombia y Centroamérica)

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Colombia y Centroamérica alcanzaron Ps. 17,281 millones en 2010, un incremento de 8.1% en relación al año anterior. Precios promedio por caja unidad más altos contribuyeron cerca de 55% de los ingresos totales incrementales durante este periodo. El precio promedio por caja unidad consolidado de Colombia y Centroamérica alcanzó Ps. 45.30 en 2010, representando un incremento de 4.2% en relación al 2009. Excluyendo los efectos de conversión de moneda y la adquisición de *Brisa* en Colombia, los ingresos totales de Colombia y Centro América crecieron aproximadamente 6% en el año 2010.

El volumen total de ventas consolidado de Colombia y Centro América creció 3.6% a 381.3 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con el 2009. El crecimiento de volumen fue impulsado por (i) un crecimiento de 23% en la categoría de agua, principalmente derivado de la consolidación de *Brisa* en Colombia, que contribuyó aproximadamente 80% de los volúmenes incrementales, (ii) volumen incremental de la categoría de refrescos, impulsado por la marca *Coca-Cola*, que creció 1%, aportando aproximadamente 10% del volumen incremental y (iii) un crecimiento de 4% en la categoría de bebidas no-carbonatadas, impulsada por la línea de bebidas de *Jugos del Valle*, representando el balance. Estos incrementos compensaron una caída en refrescos de sabores.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta alcanzó Ps. 8,126 millones, un incremento de 5.7% en 2010, comparado con el año 2009. El costo de ventas se incrementó 10.3% impulsado principalmente por un mayor costo de edulcorantes en la región, que fue parcialmente compensado por la apreciación de algunas monedas locales aplicada al costo de materia prima denominado en US Dólares. El margen bruto se redujo de 48.1% en 2009 a 47.0% en 2010, un decremento de 110 puntos base.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 2.9% a Ps. 3,022 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Los gastos de operación se incrementaron 7.4% principalmente debido a la integración del portafolio de *Brisa* en Colombia y la expansión de la línea de *Jugos del Valle* en Colombia y Centroamérica, ambas durante la primera mitad del 2010. Nuestro margen de operación alcanzó 17.5% en 2010, resultando en un decremento de 90 puntos base en relación al año anterior.

Venezuela

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 14,033 millones en 2010, un decremento de 37.4% en relación al año anterior, principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 66.41 en 2010, representando un decremento de 33.2% en relación al 2009. En moneda local, mayores precios promedio por caja unidad aportaron el crecimiento de ingresos. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de Venezuela crecieron aproximadamente 32% en el año 2010.

El volumen total de ventas en Venezuela decreció 6.3% a 211.0 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con 225.2 millones de cajas unidad en el 2009. El volumen de la categoría de refrescos decreció aproximadamente 7%, mientras que el segmento de bebidas no-carbonatadas decreció 3% y la categoría de agua, incluyendo presentaciones mayores o iguales a 5 litros, permaneció estable.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta alcanzó Ps. 6,472 millones en 2010, un decremento de 35.0% comparado con el año 2009, principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. El costo de ventas decreció 39.4%. En moneda local, el costo de ventas creció impulsado principalmente por mayores costos de edulcorantes. El margen bruto se incrementó de 44.4% en 2009 a 46.1% en 2010, una expansión de 170 puntos base.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 34.7% a Ps. 2,444 millones en 2010, en comparación con el año anterior. Los gastos de operación decrecieron 50.5% principalmente como resultado de la devaluación del Bolívar venezolano. En moneda local, mayores costos laborales fueron parcialmente compensados por menores gastos de mercadotecnia y administración. El margen de operación alcanzó 17.4% en 2010, en comparación con 8.1% en 2009.

Mercosur

Ingresos Totales

Los ingresos totales se incrementaron 21.0% a Ps. 33,360 millones en 2010, comparados con el año anterior. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 3,313 millones durante el año, los ingresos se incrementaron 21.3% a Ps. 30,047 millones, en comparación con 2009. Mayores precios promedio por caja unidad aportaron aproximadamente 55% de los ingresos incrementales. Excluyendo los efectos de conversión de moneda, los ingresos totales de la división Mercosur crecieron aproximadamente 19% en el año 2010.

El volumen de ventas, sin cerveza, incrementó 9.3% a 664.9 millones de cajas unidad en 2010, en comparación con el año anterior. La categoría de refrescos creció 8%, principalmente impulsada por un incremento de 9% en la marca *Coca-Cola*, aportando cerca del 80% del volumen incremental. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció 41%, como resultado de incrementos en el volumen de la línea de productos de *Jugos de Valle* en Brasil y de la marca de agua saborizada *Aquarius* en Argentina, contribuyendo más de 15% del volumen incremental. La categoría de agua embotellada creció 13%, representando el balance.

Utilidad de Operación

En 2010, nuestra utilidad bruta creció 21.1% a Ps. 14,275 millones, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 21.0% impulsado por un mayor costo de edulcorantes en la división y un mayor costo de PET en Argentina; estos efectos fueron parcialmente compensados por la apreciación del Real brasileño aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en U.S. Dólares. El margen bruto de la división Mercosur permaneció estable en 42.8% en 2010.

La utilidad de operación creció 18.3% a Ps. 5,008 millones en 2010, comparada con Ps. 4,234 millones en 2009. Los gastos operativos crecieron 22.7% principalmente por mayores costos laborales y de fletes en Argentina. El margen operativo fue 15.0% en 2010, un decremento de 40 puntos base en comparación con el año anterior.

Gobierno Corporativo

Coca-Cola FEMSA se enorgullece de sus estándares de gobierno corporativo y la exactitud en la divulgación de información. Nuestras prácticas de gobierno corporativo se regulan por nuestros estatutos, la Ley del Mercado de Valores (LMV) y las disposiciones publicadas por la CNBV. Consideramos importante revelar nuestro grado de adhesión al Código de Mejores Prácticas Corporativas, el cual fue creado por un grupo de líderes empresariales mexicanos y que fue adoptado por la BMV. En nuestras operaciones, tanto las actuales como las nuevas 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 registros financieros sean confiables como base de la preparación de los estados financieros consolidados y que los activos estén protegidos contra pérdidas debidas a usos o disposiciones no autorizados.

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

Informe Anual del Comité de Auditoría

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

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2010. 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 2010. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento, 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, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos de Coca-Cola FEMSA y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2010. 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, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2010.

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. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes – Oxley.

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

Dimos seguimiento a las observaciones y sugerencias que desarrollaron 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.

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 2010.

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. Nuestra revisión incluyó el satisfacernos, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

Revisamos el adecuado tratamiento contable de las transacciones significativas que se llevaron a cabo durante el año.

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 2010, que hayan sido emitidos por el organismo responsable de la normatividad contable en México.

Recibimos reportes periódicos de los avances en el proceso que está llevando a cabo la empresa, para la adopción de las normas internacionales de contabilidad, en los términos establecidos por la circular emitida al respecto, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En su oportunidad, les presentaremos nuestras recomendaciones para su implementación a partir del 2012, año en el que es obligatoria su adopción de acuerdo a las reglas establecidas por la citada Comisión.

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, 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.

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

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

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

Atentamente

Presidente del Comité de Auditoría
18 de febrero de 2011



Dictamen de los Auditores *Independientes*

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

Hemos examinado los balances generales consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

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

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009 y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo consolidados, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010, de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (ver notas 26 y 27 de los estados financieros consolidados).

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



C.P.C. Oscar Aguirre Hernández
México, D.F.
25 de febrero de 2011

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009.

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

	2010		2009			
Activo						
Activo Circulante:						
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$	1,012	Ps.	12,534	Ps.	7,841
Valores negociables (Nota 4c)		-		-		2,113
Cuentas por cobrar, neto (Nota 6)		514		6,363		5,931
Inventarios, neto (Nota 7)		414		5,130		5,002
Impuestos por recuperar		134		1,658		1,776
Otros activos circulantes (Nota 8)		61		751		976
Total activo circulante		2,135		26,436		23,639
Inversión en acciones (Nota 9)		170		2,108		2,170
Propiedad, planta y equipo, neto (Nota 10)		2,592		32,100		31,242
Activos intangibles, neto (Nota 11)		4,136		51,213		50,898
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)		28		345		1,019
Otros activos, neto (Nota 12)		150		1,859		1,693
TOTAL ACTIVO	\$	9,211	Ps.	114,061	Ps.	110,661

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas

	2010		2009			
Pasivo y Capital Contable						
Pasivo Circulante:						
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	\$	130	Ps.	1,615	Ps.	2,416
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo (Nota 17)		18		225		3,011
Intereses por pagar		12		151		61
Proveedores		726		8,988		9,368
Cuentas por pagar		302		3,743		4,733
Obligaciones fiscales por pagar		156		1,931		2,974
Otros pasivos circulantes (Nota 24a)		81		993		885
Total pasivo circulante		1,425		17,646		23,448
Pasivo a Largo Plazo:						
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)		1,253		15,511		10,498
Obligaciones laborales (Nota 15b)		98		1,210		1,089
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)		154		1,901		2,659
Contingencias y otros pasivos (Nota 24b)		315		3,912		4,495
Total pasivo a largo plazo		1,820		22,534		18,741
Total pasivo		3,245		40,180		42,189
Capital Contable:						
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas (Nota 20)		210		2,602		2,296
Participación controladora:						
Capital social (Nota 21)		252		3,116		3,116
Prima en suscripción de acciones		1,069		13,239		13,220
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores (Nota 21)		3,562		44,108		38,189
Utilidad neta (Nota 21)		791		9,800		8,523
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral		82		1,016		3,128
Total participación controladora		5,756		71,279		66,176
Total capital contable		5,966		73,881		68,472
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$	9,211	Ps.	114,061	Ps.	110,661

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.

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

	2010		2009		2008			
Ventas netas	\$	8,317	Ps.	102,988	Ps.	102,229	Ps.	82,468
Otros ingresos de operación		38		468		538		508
Ingresos totales		8,355		103,456		102,767		82,976
Costo de ventas		4,485		55,534		54,952		43,895
Utilidad bruta		3,870		47,922		47,815		39,081
Gastos de operación:								
De administración		359		4,449		5,308		4,095
De venta		2,132		26,394		26,672		21,291
		2,491		30,843		31,980		25,386
Utilidad de operación		1,379		17,079		15,835		13,695
Otros gastos, neto (Nota 18)		104		1,292		1,449		1,831
Resultado integral de financiamiento:								
Gastos financieros		141		1,748		1,895		2,207
Productos financieros		(23)		(285)		(286)		(433)
Pérdidas por fluctuación cambiaria, neta		34		423		370		1,477
Ganancia por posición monetaria en subsidiarias en entorno inflacionario		(33)		(414)		(488)		(658)
(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados		(20)		(244)		(118)		959
		99		1,228		1,373		3,552
Utilidad antes de impuestos a la utilidad		1,176		14,559		13,013		8,312
Impuestos a la utilidad (Nota 23)		344		4,260		4,043		2,486
Utilidad neta consolidada	\$	832	Ps.	10,299	Ps.	8,970	Ps.	5,826
Utilidad neta de la participación controladora	\$	791	Ps.	9,800	Ps.	8,523	Ps.	5,598
Utilidad neta de la participación no controladora		41		499		447		228
Utilidad neta consolidada	\$	832	Ps.	10,299	Ps.	8,970	Ps.	5,826
Utilidad neta de la participación controladora (dólares americanos y pesos):								
Utilidad por acción	\$	0.43	Ps.	5.31	Ps.	4.62	Ps.	3.03

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.

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

	2010		2009		2008			
Actividades de operación:								
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$	1,176	Ps.	14,559	Ps.	13,013	Ps.	8,312
Partidas virtuales operativas		17		208		170		159
Participación en resultado de asociadas		(18)		(217)		(142)		(104)
Ganancia no realizada en valores negociables		-		-		(112)		-
Otras partidas relacionadas con actividades operativas		-		-		-		641
Partidas relacionadas con actividades de inversión:								
Depreciación		269		3,333		3,472		3,022
Amortización		56		694		307		240
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo		19		231		186		170
Bajas de planta y equipo		4		47		124		372
Productos financieros		(23)		(285)		(286)		(433)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:								
Gastos financieros		128		1,579		1,850		2,080
Fluctuación cambiaria, neta		34		424		370		1,477
Ganancia en posición monetaria, neta		(33)		(413)		(488)		(658)
Instrumentos financieros derivados (ganancia) pérdida		(38)		(468)		(318)		961
		1,591		19,692		18,146		16,239
Aumento en cuentas por cobrar		(88)		(1,092)		(394)		(179)
Disminución (aumento) en inventarios		-		5		33		(486)
(Aumento) disminución en otros activos		(45)		(557)		(276)		304
Aumento en proveedores y otras cuentas por pagar		47		585		2,808		71
Disminución en otros pasivos		(17)		(209)		(424)		(263)
Disminución en obligaciones laborales		(15)		(192)		(169)		(167)
Impuestos a la utilidad pagados		(314)		(3,882)		(3,061)		(3,618)
Flujos netos de efectivo de actividades de operación		1,159		14,350		16,663		11,901
Actividades de Inversión:								
Adquisición de Minas Gerais Ltda. "REMIL" neto del efectivo adquirido (Nota 5)		-		-		-		(3,633)
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)		-		-		(717)		-
Adquisición del negocio de Agua de los Angeles (Nota 5)		-		-		-		(206)
Compra de inversiones disponibles para la venta		-		-		(2,001)		-
Cobros de inversiones disponibles para la venta		89		1,108		-		-
Cobros de venta de acciones de Jugos del Valle		-		-		-		741
Intereses cobrados		23		285		286		433
Adquisición de activos de larga duración		(554)		(6,863)		(5,752)		(4,608)
Cobros por venta de activos de larga duración		39		477		638		532
Otros activos		(43)		(527)		1		521
Adquisición de activos intangibles		(107)		(1,325)		(1,355)		(1,079)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión		(553)		(6,845)		(8,900)		(7,299)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento		606		7,505		7,763		4,602
Actividades de Financiamiento:								
Obtención de préstamos bancarios		747		9,251		6,641		4,319
Pago de préstamos bancarios		(551)		(6,824)		(9,376)		(6,161)
Intereses pagados		(116)		(1,436)		(2,047)		(2,087)
Dividendos decretados y pagados		(211)		(2,612)		(1,344)		(945)
Adquisición de participación no controladora		(23)		(282)		-		(223)
Otros pasivos		(9)		(108)		97		(164)
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento		(163)		(2,011)		(6,029)		(5,261)
Aumento (disminución) de efectivo y equivalentes de efectivo		443		5,494		1,734		(659)
Efectos de conversión e inflación		(64)		(801)		(476)		(538)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo		633		7,841		6,583		7,780
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$	1,012	Ps.	12,534	Ps.	7,841	Ps.	6,583

Estados Consolidados de Variaciones en el Capital Contable

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.
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 2007	Ps.	3,116	Ps. 13,333	Ps. 27,930
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		-	-	6,908
Efecto por cambios en la NIF B-10 (Ver Nota 2h)		-	-	42
Efecto por cambios en la NIF D-3 (Ver Nota 2k)		-	-	-
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)		-	-	(945)
Adquisición de participación no controladora (Nota 5)		-	(113)	-
Utilidad integral		-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2008		3,116	13,220	33,935
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		-	-	5,598
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)		-	-	(1,344)
Utilidad integral		-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2009		3,116	13,220	38,189
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		-	-	8,523
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)		-	-	(2,604)
Adquisición de participación no controladora		-	19	-
Utilidad integral		-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2010	Ps.	3,116	Ps. 13,239	Ps. 44,108

	Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral	Total Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Ps.	6,908	Ps. (2,147)	Ps. 49,140	Ps. 1,641	Ps. 50,781
	(6,908)	-	-	-	-
	-	(42)	-	-	-
	-	98	98	-	98
	-	-	(945)	-	(945)
	-	-	(113)	(110)	(223)
	5,598	2,135	7,733	172	7,905
	5,598	44	55,913	1,703	57,616
	(5,598)	-	-	-	-
	-	-	(1,344)	-	(1,344)
	8,523	3,084	11,607	593	12,200
	8,523	3,128	66,176	2,296	68,472
	(8,523)	-	-	-	-
	-	-	(2,604)	-	(2,604)
	-	-	19	(301)	(282)
	9,800	(2,112)	7,688	607	8,295
Ps.	9,800	Ps. 1,016	Ps. 71,279	Ps. 2,602	Ps. 73,881

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.

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

Nota 1. Actividades de la Compañía.

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

En Febrero de 2010, los principales accionistas de la Compañía, FEMSA y The Coca-Cola Company, modificaron el acuerdo de accionistas, y los estatutos de la Compañía se modificaron como consecuencia. La modificación se refiere a cambios en los requisitos de voto para las decisiones respecto a: (1) operaciones ordinarias dentro de un plan de negocios anual y (2) nombramiento del director general y todos los funcionarios que le reportan a él, los cuales ahora pueden ser nombrados por el Consejo de Administración por simple mayoría de votos.

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 2010 y 2009, las principales Compañías sobre las que se ejerce control son las siguientes:

Nombre	Actividad	País	Porcentaje de Tenencia Accionaria	
			2010	2009
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%
Refrescos Latinoamericanos, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Spal Indústria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y Distribución	Brasil	97.71%	97.71%
Coca-Cola Femsa de Venezuela, S.A.	Manufactura y Distribución	Venezuela	100.00%	100.00%
Industria Nacional de Gaseosas, S.A.	Manufactura y Distribución	Colombia	100.00%	100.00%

Nota 2. Bases de Presentación.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Coca-Cola FEMSA y de aquellas compañías en las cuales ejerce control. Todos los saldos y operaciones con intercompañías han sido eliminados en el proceso de consolidación.

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México ("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 en la ciudad de Nueva York para transferencias electrónicas en moneda extranjera para fines comerciales, certificado por la Reserva Federal, equivalente a Ps. 12.3825 pesos por dólar al 31 de diciembre de 2010.

La Compañía clasifica sus costos y gastos por función en el estado de resultados, de acuerdo con las prácticas de la industria donde opera la Compañía. La utilidad de operación es el resultado de restar el costo de ventas y gastos de operación de las ventas totales y ha sido incluida para un mayor entendimiento del desempeño financiero y económico de la Compañía.

Los presentes estados financieros consolidados y las notas que los acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General y el Director de Finanzas de la Compañía el 25 de febrero de 2011 y los eventos subsecuentes fueron considerados hasta esa fecha (ver Nota 29). Estos estados financieros consolidados y las notas que los acompañan serán presentados en la asamblea de accionistas de la Compañía en marzo de 2011. Los accionistas de la Compañía tienen la facultad de aprobar o modificar los estados financieros consolidados de la Compañía.

El 1 de enero de 2010, 2009 y 2008, entraron en vigor diversas NIF mexicanas. A continuación se describen dichos cambios y su aplicación:

Nuevas NIF's adoptadas en 2010:

a) NIF C-1, "Efectivo y Equivalentes de Efectivo"

En 2010, la Compañía adoptó NIF C-1 "Efectivo y Equivalentes de Efectivo"; la cual deroga al Boletín C-1 "Efectivo". La NIF C-1 establece que el efectivo debe ser valuado a valor nominal y los equivalentes de efectivo deben ser valuados a su costo de adquisición en su reconocimiento inicial. Posteriormente, los equivalentes de efectivo deben ser valuados de acuerdo con su designación: los metales preciosos deben valuarse a su valor razonable, los denominados en moneda extranjera deben convertirse a la moneda de informe y funcional utilizando el tipo de cambio de cierre, y las inversiones disponibles a la venta deben valuarse a su valor razonable. El efectivo y los equivalentes de efectivo deben presentarse como el primer rubro del activo, incluyendo el efectivo restringido. Esta NIF fue aplicada retrospectivamente, lo cual provocó un incremento en los saldos del efectivo reportado como resultado del cambio en la presentación del efectivo restringido, el cual fue reclasificado de "otros activos circulantes" por un importe de Ps. 394 y Ps. 214, por los años terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente.

b) INIF 19, "Cambio derivado de la adopción de las IFRS"

El 30 de septiembre de 2010, el CINIF emitió la INIF 19 "Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)". Esta INIF establece los requisitos de revelación para: (a) estados financieros realizados bajo NIF mexicanas que fueron emitidos antes de la adopción de IFRS y (b) estados financieros realizados bajo NIF mexicanas que son emitidos durante la adopción de IFRS. En cualquiera de los 2 casos, el cambio resultará en revelaciones adicionales respecto a la adopción de IFRS, tales como la fecha de adopción, impacto financiero importante, cambios importantes en políticas contables, entre otros. Ver Nota 29.

Nuevas NIF's adoptadas en 2009:

c) NIF B-7, "Adquisiciones de Negocios":

En 2009, la Compañía adoptó la NIF B-7 "Adquisiciones de Negocios"; la cual deroga al Boletín B-7 "Adquisición de Negocios". La NIF B-7 establece reglas de carácter general para el reconocimiento a valor razonable de los activos netos y de la participación no controladora de un negocio adquirido a la fecha de compra. Esta NIF difiere del boletín anterior en los siguientes puntos: a) reconoce todos los activos y pasivos adquiridos, así como la participación no controladora a su valor razonable, con base en las políticas del adquirente, b) los costos de adquisición y gastos de reestructuración no se consideran en el precio de compra, y c) los cambios en los impuestos adquiridos se reconocen como parte de la provisión del impuesto sobre la renta. Esta NIF fue aplicada de manera prospectiva en adquisiciones de negocios cuya transacción se celebró a partir del 1 de enero de 2009.

d) NIF B-8, "Estados Financieros Consolidados o Combinados":

En 2009, la Compañía adoptó la NIF B-8 "Estados Financieros Consolidados o Combinados"; la cual fue emitida en 2008 y deroga al Boletín B-8 "Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones". La NIF B-8 es similar al Boletín B-8 anterior, sin embargo difiere en los siguientes puntos: a) define control como el poder de decidir las políticas financieras y de operación de una entidad, b) establece que existen otros aspectos como acuerdos contractuales para determinar si una entidad ejerce control o no, c) define Entidades de Propósito Específico ("EPE") como entidades creadas para alcanzar un objetivo concreto y perfectamente definido de antemano y las considera dentro del alcance de esta Norma, d) establece nuevos términos como "participación controladora" en lugar de "interés mayoritario" y "participación no controladora" en lugar de "interés minoritario" y e) establece que la participación no controladora debe ser valuada a valor razonable a la fecha de adquisición de la subsidiaria. Esta NIF ha sido aplicada de forma prospectiva a partir del 1 de enero de 2009.

e) NIF C-7, "Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes":

En 2009, la Compañía adoptó la NIF C-7 "Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes"; la cual establece reglas generales para el reconocimiento de inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes en las que no se tiene control o control conjunto o en las cuales se tenga influencia significativa. Esta norma establece una guía para determinar la existencia de influencia significativa. El anterior Boletín B-8 "Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones" definía que las inversiones permanentes en acciones se valuaban bajo el método de participación, si una entidad mantenía al menos 10% de sus acciones. La NIF C-7 establece que las inversiones permanentes en acciones deben valuarse bajo el método de participación si una entidad: a) mantiene al menos el 10% de una compañía si ésta cotiza en la bolsa de valores, b) mantiene al menos 25% de una compañía que no cotiza en la bolsa de valores, y c) ejerce influencia significativa en sus inversiones como se define en la NIF C-7. Como se revela en la Nota 9, la Compañía posee determinadas inversiones en las que mantiene menos del 25%, pero aún se aplica el método de participación debido a que se ha determinado que se ejerce influencia significativa sobre dichas entidades. La adopción de esta norma no causó impacto en los estados financieros consolidados.

f) NIF C-8, "Activos Intangibles":

En el 2009, la Compañía adoptó la NIF C-8 "Activos Intangibles"; la cual es similar a su antecesor Boletín C-8 "Activos Intangibles". La NIF C-8 establece reglas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y subsecuente de activos intangibles adquiridos ya sea de forma individual, mediante la adquisición de una entidad o generados internamente en el curso de las operaciones de la entidad. Esta NIF considera a los activos intangibles como partidas no monetarias y expande los criterios de identificación para definir tanto si son separables (el activo se puede vender, transferir o ser usado por la entidad), así como también si provienen de derechos contractuales o legales. La NIF C-8 establece que los gastos preoperativos capitalizados antes de la entrada en vigor de esta norma, deben cumplir las características de activos intangibles, de otra manera, los gastos preoperativos deben llevarse a resultados conforme se incurran. La adopción de la NIF C-8, no tuvo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

g) NIF D-8, "Pagos Basados en Acciones":

En 2009 la Compañía adoptó la NIF D-8 "Pagos Basados en Acciones"; la cual establece el reconocimiento de pagos basados en acciones. Cuando una entidad compra bienes o paga por servicios con instrumentos de capital, es necesario, de acuerdo con esta NIF, que la entidad reconozca dichos bienes y/o servicios a valor razonable y el incremento se refleje en el capital. Si no es posible determinar su valor razonable, se deben valorar utilizando un método indirecto, basado en el valor razonable de los instrumentos de capital. Esta NIF sustituye al NIF 2 "Pagos Basados en Acciones" para efectos de supletoriedad. Su adopción no generó impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

Nuevas NIF's adoptadas en 2008:

h) NIF B-10, "Efectos de la Inflación":

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-10 "Efectos de la Inflación." Antes de 2008, de acuerdo al Boletín B-10 anterior, la Compañía actualizaba los estados financieros para reflejar el impacto inflacionario del periodo para efectos de comparabilidad.

La NIF B-10 establece dos entornos: a) Entorno Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios es igual o mayor al 26%, caso en el cual se requiere el reconocimiento de los efectos de la inflación, a través del método integral como se describe en la NIF B-10; el reconocimiento de la inflación en entornos económicos inflacionarios se hace a partir de que la entidad se vuelve inflacionaria, y b) Entorno no Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los últimos tres ejercicios es 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.

La NIF B-10 indica que el Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios (RETANM) reconocido en ejercicios anteriores se deberá reclasificar a utilidades retenidas. El 1 de enero de 2008, el saldo por RETANM reclasificado a utilidades retenidas fue de Ps. 42 (ver Estado Consolidado de Variaciones en el Capital Contable).

Hasta el 31 de diciembre de 2007, la Compañía actualizaba sus inventarios a través de costos específicos; a partir de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, en entornos no inflacionarios la Compañía realiza la valuación de inventarios con base en los métodos de valuación estipulados en el Boletín C-4 "Inventarios" y para subsidiarias que operan en entornos inflacionarios, los inventarios se actualizan utilizando factores derivados de la inflación. El cambio de esta metodología impactó el estado de resultados consolidado de la Compañía, incrementando el costo de ventas consolidado en 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, y a partir de 2008 establece que dichos activos se deben registrar al tipo de cambio de la fecha de adquisición y en entidades que operen en entornos inflacionarios, se deben de actualizar utilizando factores de inflación del país donde se haya adquirido dicho activo. El cambio de metodología no impactó significativamente los estados financieros consolidados de la Compañía.

i) NIF B-2, "Estado de Flujo de Efectivo":

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-2 "Estado de Flujos de Efectivo." Como lo establece la NIF B-2, el Estado Consolidado de Flujos de Efectivo se presenta formando parte de estos estados financieros por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. La adopción de esta norma requiere revelaciones complementarias que anteriormente no se presentaban.

j) NIF B-15, "Conversión de Monedas Extranjeras":

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-15. Esta norma incorpora definiciones de moneda de registro, moneda funcional y moneda de informe, y establece 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 ambientes inflacionarios. La adopción de esta nueva norma es prospectiva y no impactó los estados financieros consolidados de la Compañía.

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

La Compañía adoptó la NIF D-3 en 2008, la cual deroga el reconocimiento del pasivo adicional generado por el diferencial entre las obligaciones por beneficios actuales 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 acumuladas de la utilidad integral mayoritaria, neto de un impuesto diferido de Ps. 45.

Hasta el 2007, el Boletín D-3, "Obligaciones laborales" requería la presentación de los gastos financieros por obligaciones laborales como parte de los resultados de operación. A partir de 2008, la NIF D-3 permite la presentación de gastos financieros por obligaciones laborales formando parte del resultado integral de financiamiento. Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, los gastos financieros por obligaciones laborales presentados formando parte del resultado integral de financiamiento fueron Ps. 89, Ps. 96 y Ps. 81, respectivamente.

Hasta el 2007, el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación y beneficios al retiro se amortizaba durante 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, anteriormente definidos en el Boletín D-3 "Obligaciones Laborales" como pasivo en transición y obligaciones por servicios

pasados por amortizar. Este cambio no impactó la amortización del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro, debido a que el periodo de amortización restante a partir de la fecha de adopción era de cinco años o menos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el costo laboral de servicios pasados asciende a Ps. (3), Ps. 1 y Ps. (3), respectivamente; y fueron registrados dentro del resultado de operación.

A partir de 2008, las ganancias y pérdidas actuariales por terminación son registrados en los resultados de operación del ejercicio que fueron generadas y el saldo pendiente de amortizar fue registrado en otros gastos (ver Nota 18). Al 31 de diciembre de 2008, el saldo pendiente de amortizar fue de Ps. 137.

Nota 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, éstos se convierten a NIF mexicanas, y a partir de 2008, se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

- 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.
- 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, el capital contable se convierte al tipo de cambio histórico y para la conversión del estado de resultados se utiliza el tipo de cambio promedio del mes correspondiente.

País	Moneda funcional/de reporte	Moneda Local a Pesos Mexicanos					
		Tipo de cambio promedio de		Tipo de cambio al 31 de diciembre de			
		2010	2009	2010 ⁽¹⁾	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽¹⁾	
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	
Guatemala	Quetzal	1.57	1.66	1.54	1.56	1.74	
Costa Rica	Colón	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	
Panamá	Dólar Americano	12.64	13.52	12.36	13.06	13.54	
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	
Nicaragua	Córdoba	0.59	0.67	0.56	0.63	0.68	
Argentina	Peso argentino	3.23	3.63	3.11	3.44	3.92	
Venezuela ⁽²⁾	Bolívar	2.97	6.29	2.87	6.07	6.30	
Brasil	Real	7.18	6.83	7.42	7.50	5.79	

⁽¹⁾ Tipos de cambio a final de año utilizados para la conversión de la información financiera.

⁽²⁾ Equivalente a 4.30 bolívares por dólar americano en 2010 (2.15 en 2009), aplicando tipo de cambio promedio o cierre de dólares a pesos mexicanos, según corresponda.

Antes de la adopción de la NIF B-10 en 2008, la conversión de la información financiera de subsidiarias extranjeras se realizaba de acuerdo con la metodología para entornos inflacionarios mencionada anteriormente.

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 integral.

A partir de 2003, el gobierno de Venezuela estableció un tipo de cambio controlado de 2.15 bolívares por dólar americano, el cual se utiliza para convertir los estados financieros de las subsidiarias de este país. La Compañía ha operado bajo control cambiario en Venezuela desde 2003, lo cual afecta la habilidad para remitir dividendos fuera del país o hacer pagos en una moneda diferente a la local, lo cual pudiera incrementar los precios de materias primas adquiridas en moneda local.

En enero de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la devaluación de sus tipos de cambios oficiales y el establecimiento de un sistema con varios tipos de cambio, el cual considera uno de 2.60 Bolívares por dólar americano para categorías consideradas prioritarias por el gobierno de Venezuela, 4.30 Bolívares por dólar americano para categorías no prioritarias, y reconoce la existencia de otro tipo de cambio en el cual el gobierno intervendrá. Como resultado de esta devaluación, el balance general de la subsidiaria venezolana de la Compañía refleja una disminución en el capital contable de Ps. 3,700 millones, que se registró en el momento de la devaluación en enero de 2010.

En diciembre de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron un cambio en los tipos de cambio autorizados, eliminando el tipo de cambio preferencial por dólar americano de 2.60.

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

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

Nota 4. Principales Políticas Contables.

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con las NIF mexicanas, las cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. La administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de los presentes estados financieros consolidados. Sin embargo, los resultados finales están sujetos a eventos futuros e incertidumbres, los cuales podrían impactar significativamente la información actual de la Compañía.

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 inflacionarios en la información financiera de sus subsidiarias que operan en entornos inflacionarios (cuando la inflación es igual o superior al 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores), a través del método integral, el cual consiste en:

- Aplicación de factores de inflación para actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios, activos fijos, activos intangibles, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Aplicación de los factores de inflación apropiados para actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones y las utilidades retenidas en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos mexicanos equivalentes de la fecha, en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, a la fecha de presentación de los Estados Financieros Consolidados; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria (ver Nota 4u).

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

Al 31 de diciembre de 2010, el efecto inflacionario acumulado de los tres años anteriores de las operaciones de la Compañía, se clasifican como sigue. La siguiente clasificación también aplica para 2009:

	Inflación 2010	Inflación Acumulada 2007-2009	Tipo de Economía
México	4.4%	14.5%	No inflacionaria
Guatemala	5.4%	18.6%	No inflacionaria
Colombia	3.2%	16.1%	No inflacionaria
Brasil	5.9%	16.6%	No inflacionaria
Panamá	4.9%	15.7%	No inflacionaria
Venezuela	27.2%	100.5%	Inflacionaria
Nicaragua	9.2%	34.2%	Inflacionaria
Costa Rica	5.8%	31.3%	Inflacionaria
Argentina ⁽¹⁾	10.9%	25.3%	Inflacionaria

⁽¹⁾ Argentina ha sido considerada como una economía inflacionaria en 2008, 2009 y 2010. Si bien la inflación acumulada por el periodo 2007-2009 fue menor al 26% (25.3%), las tendencias inflacionarias en Argentina continúan respaldando esta clasificación.

b) Efectivo y Equivalentes de Efectivo: Efectivo y Equivalentes de Efectivo

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones con alta liquidez, por ejemplo con vencimiento de tres meses o menos, los cuales se registran a su costo de adquisición más el interés devengado no cobrado, lo cual es similar a su valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 9,938 y Ps. 6,192, respectivamente.

Efectivo Restringido

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía tiene efectivo restringido garantizando pasivos denominados en diversas monedas.

	2010		2009	
Bolívares venezolanos	Ps.	143	Ps.	161
Reales brasileños		249		53
Pesos argentinos		2		-
	Ps.	394	Ps.	214

c) Valores Negociables

La administración determina la clasificación adecuada de los títulos de deuda al momento de su compra y reevalúa dicha clasificación a la fecha de cada estado de situación financiera. Los valores negociables se clasifican como disponibles para la venta. Los valores disponibles para la venta se registran a valor razonable, con las ganancias y pérdidas pendientes por amortizar y fluctuación cambiaria, netas de impuestos, reportadas dentro de otras partidas de la utilidad integral. Los intereses y dividendos sobre títulos clasificados como disponibles para la venta se incluyen dentro de los productos financieros. El valor razonable de las inversiones es fácilmente determinable, basado en valores de mercado.

A continuación se muestra el detalle de los valores negociables disponibles para la venta:

Diciembre 31, 2010	Costo	Utilidad bruta no realizada	Valor Razonable
Títulos de Deuda	Ps. -	Ps. -	Ps. -
Títulos de Deuda	Ps. 2,001	Ps. 112	Ps. 2,113

d) Reserva de Cuentas Incobrables:

La reserva de cuentas incobrables se basa en una evaluación de la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y la situación económica de los clientes de la Compañía, así como también la proporción sobre las pérdidas históricas en las cuentas por cobrar de la Compañía y la economía en la que opera actualmente. El valor contable de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable, al 31 de diciembre de 2010 y 2009.

e) 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 se basa en el costo promedio de los inventarios al momento de la venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materias primas utilizadas en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios), depreciación de maquinaria, equipo y otros costos como combustible, energía eléctrica, rotura de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección y costos de traslado entre plantas.

f) 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 menor a un año (ver Nota 4v).

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 resultados al momento en que inicia la campaña publicitaria.

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

g) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas, en las cuales la Compañía ejerce influencia significativa es reconocida inicialmente a su costo de adquisición y subsecuentemente es valuada a través del método de participación. La inversión en compañías asociadas donde la Compañía no tiene influencia significativa se reconoce a su costo de adquisición y se actualiza utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), si la entidad opera en un entorno inflacionario. Las otras inversiones en compañías asociadas son valuadas a su costo de adquisición.

h) Botellas Retornables y No Retornables y Cajas:

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

- No retornables: Son registradas en resultados de operación al momento de la venta del producto.
- Retornables: Son clasificadas como activos de larga duración en el rubro de propiedad, planta y equipo. Las botellas y cajas retornables son registradas a su costo de adquisición y para países con economía inflacionaria son actualizadas aplicando factores de inflación a la fecha del balance general, de acuerdo con la NIF B-10.

Existen dos tipos de botellas y cajas retornables:

- En control de la Compañía, plantas y centros de distribución; y
- Entregadas a los clientes, propiedad de la Compañía.

La rotura de botellas y cajas retornables en plantas y centros de distribución, es registrado en resultados en el momento en que se incurre. La Compañía estima que el gasto por rotura en plantas y en centros de distribución es similar al gasto por depreciación calculado con una vida útil estimada de cuatro años para la botella de vidrio retornable de refrescos así como para las cajas de plástico, y de 18 meses para la botella de plástico retornable.

Las botellas y cajas retornables que han sido entregadas a los clientes, están sujetas a acuerdos en los cuales la Compañía retiene la propiedad de los mismos. Estas botellas y cajas son controladas por personal de ventas durante sus visitas periódicas a los clientes y cualquier rotura que se identifique es cargada al cliente. Las botellas y cajas que no son sujetas a este tipo de acuerdos, se registran como gasto una vez que se le entregan al cliente.

Las botellas y cajas retornables en el mercado y por las cuales se ha recibido un depósito por parte de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos y la diferencia entre el costo de estos activos y los depósitos recibidos se deprecia de acuerdo con sus vidas útiles.

i) Propiedad, Planta y Equipo, neto:

Las propiedades, planta y equipo se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. El resultado integral de financiamiento generado por los pasivos para financiar proyectos de inversión de activos de largo plazo es capitalizado, formando parte del costo total de adquisición.

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

Las construcciones en proceso consisten en activos de larga duración que no han iniciado su operación.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta sobre el costo de adquisición. Las tasas de depreciación son estimadas por la Compañía, considerando la vida útil remanente de los activos.

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

	Años
Edificios y construcciones	40–50
Maquinaria y equipo	10–20
Equipo de distribución	7–15
Equipo de refrigeración	5–7
Otros equipos	3–10

j) 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 la línea de ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, dicha amortización fue por Ps. 553, Ps. 604 y Ps. 383, respectivamente. Los costos de los acuerdos que tienen una vigencia menor a un año se registran como una disminución en la línea de ventas netas cuando se incurren.

- 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. 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 2010, 2009 y 2008 fue de Ps. 19, Ps. 20 y Ps. 60, respectivamente.

k) Arrendamientos:

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo son capitalizados si: i) el contrato transfiere la propiedad del activo arrendado al arrendatario al término del contrato, ii) el contrato contiene una opción para comprar el activo a un precio reducido, iii) el periodo del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado (75% o más) o iv) el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier valor residual (90% o más).

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 de operación conforme se incurren.

l) Activos Intangibles:

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

Los activos intangibles con vida definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por:

- Costos de tecnología de información y sistemas de administración incurridos durante la etapa de desarrollo que están actualmente en uso. Estos costos fueron capitalizados y son amortizados bajo el método de línea recta en un periodo de siete años. Los gastos que no cumplen con los requisitos para su capitalización, se llevan a gastos al momento en que se incurren.
- Otros costos de sistemas de computación en la etapa de desarrollo que no están todavía en uso. Estos costos son capitalizados ya que se espera que agregarán valor como ingresos o ahorros en costos en un futuro. Estos montos serán amortizables en base al método de línea recta sobre su vida económica estimada después de ser colocados para su uso.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual para determinar si existe deterioro en el valor de los activos, o con mayor frecuencia si fuera necesario. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual se efectuó la inversión, y posteriormente se convierten a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio al cierre de cada periodo. 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.

Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados por contratos estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores. En México, la Compañía tiene cuatro contratos como embotellador; para dos territorios expiran en junio de 2013 y para los otros dos territorios expiran en mayo de 2015. Los contratos como embotelladores con The Coca-Cola Company vencerán para nuestros territorios en los siguientes países: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016; y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos como embotellador son renovables por 10 años. Estos contratos como embotellador son renovables automáticamente por 10 años, sujeto al derecho de cada parte de no renovarlo bajo aviso previo. Además, estos contratos generalmente pueden ser terminados en caso de un incumplimiento material. Una rescisión podría evitar la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, resultados de operación y perspectivas.

m) Deterioro de Activos de Larga Duración:

Los activos tangibles de larga duración depreciables, tales como propiedad, planta y equipo, se revisan por deterioro cada vez que existan circunstancias que indiquen que el valor en libros de dichos activos tangibles de larga duración es superior a su valor de recuperación.

Los activos intangibles amortizables, tales como activos intangibles de vida definida, se revisan por deterioro cada vez que existan circunstancias que indiquen que el valor en libros de un activo o grupo de activos puede no ser recuperable a través de sus flujos de efectivo futuros esperados.

Para activos con vida útil indefinida, tales como derechos de distribución, la Compañía lleva a cabo pruebas de deterioro anuales y cada vez que existan indicios de que el valor en libros de dichos activos pudiera exceder su valor de recuperación.

Estas evaluaciones se llevan a cabo comparando el valor en libros de los activos con su valor de recuperación. El valor de recuperación se calcula utilizando diversas metodologías reconocidas, principalmente una evaluación de los flujos de efectivo futuros esperados.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, la Compañía no ha registrado ajustes por deterioro en sus activos de larga duración.

n) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en ciertos programas de publicidad y promociones, así como en el de inversión en refrigeradores y botellas retornables de la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta y los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y botellas se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 ascendieron a Ps. 2,386, Ps. 1,945 y Ps. 1,995, respectivamente

o) 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, basados en el método del crédito unitario proyectado.

Los costos por ausencias compensadas, tales como vacaciones y primas vacacionales, son provisionados sobre una base acumulativa, para lo cual se crea una provisión.

Las obligaciones laborales se consideran partidas no monetarias, y se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El costo anual de las obligaciones laborales se registra en los resultados de operación del ejercicio y el costo por servicios pasados se amortiza en resultados tomando como base la vida laboral promedio remanente de los empleados en que se espera reciban los beneficios del plan.

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

p) Contingencias:

La Compañía reconoce un pasivo contingente cuando es probable (i.e. la probabilidad que el evento ocurra es mayor que la probabilidad que no) que se materialicen ciertos efectos relacionados con eventos pasados y puedan cuantificarse de manera razonable. Estos eventos, así como su impacto financiero, se revelan como pérdidas contingentes en los estados financieros consolidados cuando se considera que el riesgo de pérdida es distinto a remoto. La Compañía no reconoce activos o ingresos contingentes, a menos que se reciba el reembolso. Respecto de ciertas adquisiciones de negocios anteriores, la Compañía ha sido indemnizada por los vendedores en relación con ciertas contingencias.

q) Reconocimiento de los Ingresos:

Las ventas de productos se reconocen como ingresos al momento en que los productos se entregan al cliente, y una vez que éste toma posesión de los productos. Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de promociones, descuentos y amortización de acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía.

Durante 2007 y 2008, la Compañía vendió algunas de sus marcas privadas a The Coca-Cola Company. Debido a que la Compañía mantiene un involucramiento continuo de forma significativa con dichas marcas, los ingresos recibidos de The Coca-Cola Company fueron inicialmente diferidos y se amortizan contra los costos relacionados de las ventas futuras de productos durante el periodo estimado de dichas ventas. El saldo de los ingresos no devengados al 31 de diciembre de 2010 y 2009 ascendió a Ps. 547 y Ps. 616, respectivamente. La porción de dicho saldo cuyo vencimiento es a corto plazo se presenta dentro del renglón de otros pasivos circulantes y ascienden a Ps. 276 y Ps. 203 al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente.

r) Gastos de Operación:

Los gastos de operación se integran 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 venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los costos capitalizados por implementación de sistemas.

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 al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el gasto de distribución ascendió a Ps. 12,774, Ps. 13,395 y Ps. 10,468, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

s) Otros Gastos:

Los conceptos que se incluyen en otros gastos son la participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU"), método de participación de asociadas, utilidad o pérdida en venta de activo fijo, reserva por contingencias derivadas de adquisiciones anteriores, así como también sus intereses y multas, indemnizaciones por reestructura, así como los gastos que se deriven de actividades que no están relacionadas a la principal fuente de ingresos de la Compañía y que no forman parte del resultado integral de financiamiento.

La 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 en lo individual, 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, la PTU se determina aplicando el 15% a la utilidad después de impuestos, y no debe ser mayor a 4 meses de salario. La Compañía no ha registrado ninguna provisión de la PTU diferida en ninguno de los ejercicios presentados, debido a que la Compañía no considera que las partidas diferidas relevantes se materialicen.

Los pagos por indemnizaciones producto de programas de 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 (ver Nota 18).

t) Impuestos a la Utilidad:

Los impuestos a la utilidad (incluyendo su efecto por impuestos diferidos) se registran en resultados conforme se incurren. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros consolidados, la Compañía realiza análisis retrospectivos y prospectivos 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. La Compañía reconoce el importe del gasto por impuesto basado en el régimen fiscal que se espera en el futuro.

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). El impuesto diferido se registra aplicando la tasa de impuesto a la utilidad promulgada a la fecha del balance, que estará en vigor cuando los impuestos diferidos activos y pasivos se esperen recuperar o liquidar. Los activos por impuestos diferidos son reducidos por una reserva de valuación, por la cantidad que no se considere recuperable.

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

El 1 de enero de 2010 entró en vigor la Reforma Fiscal Mexicana cuyos efectos más importantes en la Compañía son los siguientes: la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) incrementa del 15% al 16%; la tasa del impuesto sobre la renta cambia de 28% en 2009, a 30% en 2010, 2011 y 2012 y posteriormente en 2013 y 2014 disminuirá a 29% y 28% respectivamente.

u) Resultado Integral de Financiamiento:

El resultado integral de financiamiento incluye intereses, ganancias o pérdidas por tipo de cambio, ganancias o pérdidas en la valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados y utilidad o pérdida por posición monetaria, a excepción de cantidades que fueron capitalizadas y aquellas reconocidas como parte de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. A continuación se describe cada partida del resultado integral de financiamiento:

- **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 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 y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo (ver Nota 3);
- **Resultado en Valuación de la Porción Inefectiva 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
- **Resultado por Posición Monetaria:** El resultado por posición monetaria es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias de las subsidiarias que operan en entornos económicos inflacionarios, y se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo el financiamiento intercompañías en moneda extranjera considerado como inversión de largo plazo por su naturaleza (ver Nota 3), y el resultado por posición monetaria capitalizado correspondiente a los pasivos para financiar activos de largo plazo.
- Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía ha capitalizado Ps. 12 dentro del resultado integral de financiamiento. La capitalización dentro del resultado integral de financiamiento se basa en una tasa de capitalización de 5.3% aplicada a las inversiones en activos a largo plazo que requieren un año o más a la Compañía para preparar el activo para su uso. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2009 la Compañía capitalizó Ps. 55 y en el año 2008, la Compañía no tenía activos calificables y, en consecuencia, no capitalizó el resultado integral de financiamiento.

v) Instrumentos Financieros Derivados:

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

La Compañía valúa y registra en su balance como otros activos u otros pasivos, todos los instrumentos financieros derivados y de cobertura, incluyendo ciertos instrumentos financieros derivados implícitos en otros contratos, y los valúa a su 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.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el saldo de instrumentos financieros derivados fue Ps. 16 y Ps. 26 en otros activos circulantes (ver Nota 8), y de Ps. 1 y Ps. 1 en otros activos, respectivamente (ver Nota 12). Los pasivos registrados al 31 de diciembre de 2010 y 2009 correspondientes a instrumentos financieros derivados ascienden a Ps. 19 y Ps. 22, y se presentan en otros pasivos circulantes (ver Nota 24a), y Ps. 498 y Ps. 497 en otros pasivos, respectivamente (ver Nota 24b).

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo de efectivo al inicio, cuando la transacción cumple con los requisitos de contabilidad de coberturas. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva de valuación se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la utilidad integral en el capital contable, y posteriormente el monto ejercido de la cobertura, se reclasifica a resultados. 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. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de la valuación del instrumento financiero derivado, se reconoce en resultados en el período en que se incurra, en la cuenta de valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

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.

w) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral:

Las otras partidas acumuladas de la utilidad integral representan el ingreso neto del periodo, como se describe en la NIF B-3 "Estado de Resultados", más el ajuste de conversión acumulado que resulta de la conversión de subsidiarias extranjeras a pesos mexicanos, así como el efecto de ganancias o pérdidas pendientes por amortizar en coberturas de flujo de efectivo de instrumentos financieros derivados.

Los saldos acumulados de las otras partidas de la utilidad (pérdida) integral controladora, netos de pasivos por impuestos diferidos (ver nota 23d), se especifican a continuación:

	2010	2009
Ajuste de conversión acumulado	Ps. 1,000	Ps. 3,055
Ganancia en valores negociables	-	76
Pérdida en coberturas de flujo de efectivo	17	(3)
	Ps. 1,017	Ps. 3,128

Los cambios en el saldo del ajuste de conversión acumulado fueron los siguientes:

	2010	2009
Saldo inicial	Ps. 3,055	Ps. 118
Efecto de conversión	(2,078)	2,877
Efecto cambiario de préstamos intercompañía a largo plazo	23	60
Saldo final	Ps. 1,000	Ps. 3,055

x) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:

La Compañía reconoce como una transacción de capital la emisión de acciones de las subsidiarias, en la cual la diferencia entre el valor contable de las acciones y el monto aportado por la participación no controladora o un tercero, se registra como una prima en suscripción de acciones.

y) Utilidad por acción:

La utilidad por acción se determina dividiendo la utilidad neta controladora entre el número promedio ponderado de acciones en circulación del periodo.

Nota 5. Adquisiciones.

La Compañía ha efectuado ciertas adquisiciones de negocios que fueron registradas utilizando el método de compra. Los resultados de las operaciones adquiridas han sido incluidos en los estados financieros consolidados a partir de la fecha en que la Compañía tomó control de esos negocios como se revela a continuación, por lo tanto los estados consolidados de resultados y de situación financiera por los años en los que hubo adquisiciones no son comparables con respecto a los de años anteriores.

- i) En febrero de 2009, la Compañía, junto con The Coca-Cola Company, adquirió ciertos activos del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Esta adquisición se realizó con el objetivo de reforzar la posición de la Compañía en el negocio de agua en Colombia. El negocio de agua embotellada Brisa pertenecía previamente a una subsidiaria de SABMiller. La transacción consistió en un precio de compra inicial de \$ 92, de los cuales \$ 46 fueron pagados por la Compañía y \$ 46 por The Coca-Cola Company. La marca Brisa y ciertos activos intangibles, fueron adquiridos por The Coca-Cola Company, y la propiedad, equipo e inventario relacionados con la producción fueron adquiridos por la Compañía; así como también adquirió el derecho de distribución de los productos Brisa en el territorio colombiano. Además del precio inicial de compra se acordó una contraprestación contingente relacionada con las ventas netas subsecuentes del negocio de agua embotellada Brisa. El precio total de compra incurrido por la Compañía fue Ps. 730, los cuales consisten de Ps. 717 en pagos en efectivo, y pasivos asumidos por Ps. 13. Los costos relacionados con la transacción fueron registrados en resultados por la Compañía en el momento en que se incurrieron, como lo requieren las NIFs mexicanas. Después de un periodo de transición, la Compañía comenzó a consolidar los resultados de las operaciones de Brisa el 1 de junio de 2009.

A continuación se muestra el valor razonable estimado de los activos netos de Brisa adquiridos por la Compañía:

Propiedad y equipo relacionados con la producción, a valor razonable	Ps.	95
Derechos de distribución, a valor razonable, de vida indefinida		635
Activos netos adquiridos / precio de compra	Ps.	730

Los resultados de operación de Brisa por el periodo de adquisición y hasta el 31 de diciembre de 2009, no tuvieron un impacto significativo en el resultado de operación de la Compañía.

- ii) En julio de 2008, la Compañía adquirió ciertos activos del negocio de Agua de los Ángeles, el cual vende y distribuye agua dentro del Valle de México, por Ps. 206, neto del efectivo recibido. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en el negocio local de agua en México integrándola con nuestro negocio de agua de garrafón bajo la marca Ciel. Basándose en la determinación del precio de compra, 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, los cuales consisten en derechos de no competencia amortizables en los siguientes cinco años.
- iii) En mayo de 2008, la Compañía concluyó en Brasil la adquisición del 100% de las acciones con derecho a voto de Refrigerantes Minas Gerais Ltda., "REMIL," a The Coca-Cola Company por Ps. 3,059, neto del efectivo recibido, asumiendo pasivos por Ps. 1,966. La Compañía tenía una cuenta por pagar a The Coca-Cola Company de Ps. 574, los cuales fueron considerados formando parte del precio de compra por Ps. 3,633. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 2,242 que consisten en derechos de distribución. El efectivo total incluido en REMIL a la fecha de adquisición fue de Ps. 220. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en Brasil.

A continuación se presentan los activos netos a valor razonable de REMIL, adquiridos por la Compañía:

Total activo circulante	Ps.	881
Total activo de largo plazo, principalmente propiedad y equipo		1,902
Derechos de distribución		2,242
Total pasivo circulante		(1,152)
Total pasivo a largo plazo		(814)
Total activos netos adquiridos	Ps.	3,059

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de REMIL para el periodo de siete meses del 1 de junio al 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)

iv) En enero de 2008, se efectuó una reorganización de las operaciones de Colombia, escindiendo a los accionistas minoritarios anteriores. El monto total pagado a los accionistas minoritarios fue Ps. 213.

v) Información financiera no auditada.

Los resultados de operación de Brisa para los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008 no fueron materiales para los resultados de operación consolidados de la Compañía para ambos periodos. En consecuencia, la información financiera pro-forma para 2009 y 2008 considerando la adquisición de Brisa al 1 de enero de 2008, no se ha presentado en este documento.

Nota 6. Cuentas por Cobrar, neto.

	2010	2009
Clientes	Ps. 4,616	Ps. 4,253
Documentos por cobrar a clientes a corto plazo	232	234
Estimación de cuentas incobrables	(223)	(215)
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 13)	1,030	1,034
Jugos del Valle (antes Administración S.A.Pl.) (parte relacionada) (Nota 13)	9	2
FEMSA y subsidiarias (Nota 13)	161	228
Otras partes relacionadas (Nota 13)	114	-
Otros	424	395
	Ps. 6,363	Ps. 5,931

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

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 215	Ps. 185	Ps. 152
Provisión del año	113	78	184
Cargos y cancelaciones de cuentas incobrables	(95)	(73)	(150)
Actualización de saldos iniciales en economías inflacionarias	(10)	25	(1)
Saldo final	Ps. 223	Ps. 215	Ps. 185

Nota 7. Inventarios, neto.

	2010	2009
Productos terminados	Ps. 1,732	Ps. 1,638
Materias primas	2,032	2,103
Refacciones	596	547
Material de empaque	128	138
Mercancías en tránsito	545	381
Estimación de inventarios obsoletos	(105)	(102)
Otros	202	297
	Ps. 5,130	Ps. 5,002

Nota 8. Otros Activos Circulantes.

	2010	2009
Publicidad y gastos promocionales diferidos	Ps. 290	Ps. 190
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	16	26
Seguros pagados por anticipado	20	16
Pagos anticipados	15	16
Anticipos para servicios	102	142
Activos disponibles para la venta	123	325
Otros	185	261
	Ps. 751	Ps. 976

El monto total de publicidad y gastos promocionales cargado a los estados consolidados de resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, fue de Ps. 3,979, Ps. 3,278 y Ps. 2,376, respectivamente.

Nota 9. Inversión en Acciones.

Compañía	% Tenencia	2010	2009
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ^{(1) (3)}	13.5%	Ps. 67	Ps. 78
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ^{(1) (3)}	19.8%	603	1,162
KSP Participações, LTDA ⁽¹⁾	38.7%	93	88
Sucos del Valle do Brasil, LTDA ⁽¹⁾⁽³⁾	19.9%	340	325
Mais Industria de Alimentos, LTDA ⁽¹⁾⁽³⁾	19.9%	474	289
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA ⁽¹⁾	50.0%	87	76
Holdfab2 Participações Societárias, LTDA ("Holdfab2") ⁽¹⁾	27.7%	300	-
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	35.0%	69	76
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") ⁽²⁾	2.5%	69	69
Otras	Varios	6	7
		Ps. 2,108	Ps. 2,170

Método de valuación:

- ⁽¹⁾ Método de participación. La fecha de los estados financieros de las afiliadas utilizada para la valuación bajo el método de participación al 31 de diciembre de 2010 y 2009.
- ⁽²⁾ Costo de adquisición.
- ⁽³⁾ La Compañía tiene influencia significativa en estas compañías por tener representación en el Consejo de Administración y en las decisiones operativas.

En agosto de 2010, la Compañía hizo una inversión por aproximadamente Ps. 295 (R\$ 40 millones) en Holdfab2 representando un 27.7%. Holdfab2 tiene una inversión del 50% en Leao Junior, una compañía productora de té en Brasil.

En 2010, los accionistas de Jugos del Valle, incluyendo a la Compañía, acordaron escindir los derechos de distribución. Esta distribución le representó a la Compañía una disminución de su inversión en acciones de Ps. 735 y un incremento de los activos intangibles (derechos de distribución de una entidad legal independiente) por el mismo monto.

Nota 10. Propiedad, Planta y Equipo, neto.

	2010	2009
Terrenos	Ps. 3,399	Ps. 3,661
Edificio, maquinaria y equipo	38,742	40,712
Depreciación acumulada	(19,222)	(21,193)
Equipo de refrigeración	9,829	9,180
Depreciación acumulada	(5,849)	(6,016)
Botellas retornables y cajas	3,342	2,726
Depreciación acumulada	(1,061)	(812)
Refacciones estratégicas	460	527
Depreciación acumulada	(168)	(195)
Inversiones en proceso (Ver Nota 4i)	2,439	2,364
Activos de larga duración a valor neto de realización	189	288
	Ps. 32,100	Ps. 31,242

El monto de depreciación por la propiedad, planta y equipo por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 asciende a Ps. 3,333, Ps. 3,472 y Ps. 3,022, respectivamente.

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

	2010	2009
Brasil	Ps. 33	Ps. 23
Venezuela	96	265
Panamá	37	-
Costa Rica	12	-
Nicaragua	9	-
Guatemala	2	-
	Ps. 189	Ps. 288
Terrenos	Ps. 100	Ps. 23
Edificios, maquinaria y equipo	89	265
	Ps. 189	Ps. 288

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración, la Compañía reconoció pérdidas (ganancias) de Ps. 41, Ps. (8) y Ps. (1), por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

Los activos de larga duración disponibles para su venta son presentados en el rubro "activos circulantes".

El monto total estimado al que ascenderán los proyectos de construcción en proceso es de Ps. 1,601, el cual se espera tener completado en un periodo de no más de un año. Al 31 de diciembre de 2010 no existen compromisos adquiridos por estos proyectos.

Durante los años terminado al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía capitalizó Ps. 12 y Ps. 55 en el resultado integral de financiamiento los cuales surgen de Ps. 1,929 y Ps. 845 de activos calificables. Los importes se han capitalizado, asumiendo una tasa de capitalización anual de 5.3% y 7.2% y una vida estimada de los activos calificables por 7 años.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el resultado integral de financiamiento se analiza de la siguiente manera:

	2010	2009	2008
Resultado integral de financiamiento	Ps. 1,240	Ps. 1,428	Ps. 3,552
Monto capitalizado	12	55	-
Monto neto en el estado de resultados	Ps. 1,228	Ps. 1,373	Ps. 3,552

Nota 11. Activos Intangibles, neto.

	2010	2009
Activos intangibles no amortizables:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios de: ⁽¹⁾		
México, Centroamérica ⁽²⁾ , Venezuela, Colombia y Brasil	Ps. 44,157	Ps. 45,326
Argentina, Buenos Aires	297	297
México, Tapachula, Chiapas	132	132
Costa Rica, Compañía Latinoamericana de Bebidas	148	133
Argentina (CICAN)	14	14
México (Agua de los Ángeles) (Nota 5)	18	18
Brasil (REMIL) (Nota 5)	2,866	2,905
Colombia (Brisa) (Nota 5)	705	695
Bebidas Integradas Propimex, S.A.P.I. de C.V. ⁽³⁾	735	-
Mundet (Fersan)	97	-
Activos intangibles amortizables:		
Costos por sistemas en desarrollo	1,898	1,188
Costo por implementación de sistemas, neto	138	179
Otros	8	11
	Ps. 51,213	Ps. 50,898

⁽¹⁾ Los territorios de la tabla anterior son agrupados con base en la transacción de adquisición de manera específica. Por ejemplo México, Centroamérica, Venezuela, Colombia y Brasil fueron adquiridos de Panamco en 2003 y por lo tanto se presentan juntos.

⁽²⁾ Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

⁽³⁾ Como resultado de la escisión de Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. (ver Nota 9)

Los cambios en el saldo de los activos intangibles no amortizables se presentan a continuación:

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 49,520	Ps. 46,892	Ps. 42,225
Adquisiciones	832	695	2,260
Efecto por conversión de activos intangibles denominados en moneda extranjera	(1,183)	1,933	2,407
Saldo final	Ps. 49,169	Ps. 49,520	Ps. 46,892

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, no se registraron gastos en la etapa de investigación cargados a resultados de operación.

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

	Inversión		Amortización		Amortización estimada por año	Amortización Neto	
	Acumulado al inicio del año	Adiciones	Acumulado al inicio del año	Por el año			
2010							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 1,188	Ps. 751	Ps. -	Ps. (41)	Ps. 1,898	Ps. 271	
Costo por implementación de sistemas, neto	694	37	(515)	(78)	138	35	
Otros	15	-	(4)	(3)	8	3	
2009							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 333	Ps. 855	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,188	Ps. 170	
Costo por implementación de sistemas, neto	558	136	(344)	(171)	179	18	
Otros	15	-	(1)	(3)	11	3	
2008							
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. -	Ps. 333	Ps. -	Ps. -	Ps. 333	Ps. -	
Costo por implementación de sistemas, neto	482	76	(249)	(95)	214	107	
Otros	-	15	-	(1)	14	-	

La amortización estimada para los activos intangibles de vida útil definida por los próximos cinco años, se presenta a continuación:

	2011	2012	2013	2014	2015
Amortización de sistemas	Ps. 293	Ps. 309	Ps. 273	Ps. 258	Ps. 239
Otros	3	3	2	-	-

Nota 12. Otros Activos.

	2010	2009
Acuerdos con clientes, neto (Nota 4j)	Ps. 186	Ps. 260
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	267	59
Cuentas por cobrar a largo plazo	15	16
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	1	1
Comisiones y gastos por colocación de deuda, neta	56	7
Publicidad pagada por anticipado a largo plazo	125	106
Depósitos en garantía	893	854
Bonos por devengar	84	86
Otros	232	304
	Ps. 1,859	Ps. 1,693

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

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

Saldos	2010	2009
Activos (incluido dentro de las cuentas por cobrar)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 161	Ps. 157
The Coca-Cola Company	1,030	1,034
Otros	134	7
	Ps. 1,325	Ps. 1,198
Pasivos (incluidos dentro de los proveedores, otros pasivos y préstamos)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 603	Ps. 534
The Coca-Cola Company	1,911	2,405
BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾	1,000	1,000
Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾	500	500
Otros	388	344
	Ps. 4,402	Ps. 4,783

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. En consecuencia, por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, no hubo gastos por incobrabilidad de saldos de partes relacionadas.

Operaciones	2010	2009	2008
Ingresos:			
Ventas a partes relacionadas	Ps. 1,665	Ps. 1,300	Ps. 1,068
Egresos:			
Compras de materia prima, cerveza, activos y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias	5,412	5,941	5,010
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company	19,371	16,863	13,518
Compras de cerveza y gastos operativos con Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma	2,619	-	-
Publicidad reembolsada a The Coca-Cola Company	1,117	780	931
Compras de azúcar a Beta San Miguel	1,307	713	687
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.	684	783	525
Compras a Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.	1,206	1,044	863
Compras de productos enlatados a IEQSA	196	208	333
Intereses pagados a The Coca-Cola Company	5	25	27
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)	52	54	42
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾	52	65	86
Intereses pagados por deuda a Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾	26	33	43
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽¹⁾	-	38	24
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽¹⁾	29	39	32
Otros gastos con partes relacionadas	16	17	15

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

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave (y/o directivos relevantes) de la Compañía y sus subsidiarias fueron:

	2010	2009	2008
Beneficios directos a corto y largo plazo	Ps. 748	Ps. 762	Ps. 665
Beneficios por terminación	31	41	10

Nota 14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

De acuerdo a la NIF B-15, los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda de registro, funcional o de reporte de cada unidad reportada. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los activos, pasivos y operaciones denominados en moneda extranjera expresados en pesos mexicanos son:

Saldos	2010			2009		
	Dólares Americanos	Euros	Total	Dólares Americanos	Euros	Total
Activos						
Corto plazo	Ps. 7,154	Ps. -	Ps. 7,154	Ps. 5,234	Ps. -	Ps. 5,234
Largo plazo	20	-	20	17	-	17
Pasivos						
Corto plazo	1,250	245	1,495	1,392	17	1,409
Largo plazo	6,401	-	6,401	2,877	-	2,877

Operaciones	2010	2009	2008		
	Dólares Americanos	Dólares Americanos	Dólares Americanos	Euros	Total
Ingresos	Ps. 429	Ps. 571	Ps. 418	Ps. -	Ps. 418
Egresos:					
Compra de materia prima	Ps. 5,197	Ps. 6,907	Ps. 6,354	Ps. -	Ps. 6,354
Intereses	-	148	238	-	238
Compra de activo fijo	258	173	530	39	569
Otros	652	682	400	-	400
	Ps. 6,107	Ps. 7,910	Ps. 7,522	Ps. 39	Ps. 7,561

Al 25 de febrero de 2011, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 12.1730 por dólar americano. La posición financiera de la Compañía en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2010.

Nota 15. Obligaciones Laborales.

La Compañía cuenta con varios pasivos laborales relacionados a pensiones, primas de antigüedad y beneficios por retiro. Los beneficios varían dependiendo del país.

a) Supuestos:

La Compañía realiza una evaluación anual de la razonabilidad de los supuestos utilizados en sus cálculos de pasivos laborales. Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones, así como el costo del periodo, utilizaron los siguientes supuestos de largo plazo:

	2010	2010	2009	2009	2008	2008
	Tasas reales para países inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios	Tasas reales para países inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios	Tasas reales para países Inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios
Tasa de descuento anual	1.5% - 2.6%	5.5% - 9.7%	1.5% - 3.0%	6.5% - 9.8%	4.5%	8.2%
Incremento de sueldos	1.5%	4.0% - 6.5%	1.5%	4.5% - 8.0%	1.5%	5.1%
Tasa de rendimiento de la inversión	0.5%	7.0% - 11.2%	1.5% - 3.0%	8.2%-9.8%	4.5%	11.3%

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, 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	
2011	Ps.	180	Ps.	6	Ps.	81
2012		90		5		69
2013		87		6		65
2014		82		6		62
2015		92		7		59
2016 a 2020		667		49		254

b) Saldos de las Obligaciones:

	2010		2009	
Plan de pensiones y jubilaciones:				
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	569	Ps.	518
Obligaciones por personal activo		671		509
Obligaciones por beneficios adquiridos		1,240		1,027
Obligaciones por beneficios definidos		1,636		1,424
Fondo de plan de pensiones a valor razonable		(774)		(727)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear		862		697
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(198)		(209)
Pérdida actuarial por amortizar		115		211
Total	Ps.	779	Ps.	699
Prima de antigüedad:				
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps.	7	Ps.	2
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años		57		52
Obligaciones por beneficios adquiridos		64		54
Obligaciones por beneficios definidos		94		85
Pérdida actuarial por amortizar		(11)		(12)
Total	Ps.	83	Ps.	73
Indemnizaciones:				
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	560	Ps.	358
Obligaciones por beneficios definidos		421		426
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(73)		(109)
Total	Ps.	348	Ps.	317
Total obligaciones laborales	Ps.	1,210	Ps.	1,089

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:

Tipo de instrumento	2010	2009
Rendimiento Fijo:		
Instrumentos bursátiles	3%	3%
Instrumentos bancarios	3%	3%
Instrumentos del Gobierno Federal	76%	81%
Rendimiento Variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	18%	13%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos del Gobierno Federal Mexicano y para el porcentaje restante estableció un portafolio objetivo. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este portafolio en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan.

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

	2010		2009	
Portafolio:				
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	Ps.	2	Ps.	2
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.		2		2

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera realizar contribuciones significativas a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

d) Costo Neto del Periodo:

	2010		2009		2008	
Plan de pensiones y jubilaciones:						
Costo laboral	Ps.	85	Ps.	88	Ps.	78
Costo financiero		119		115		97
Rendimiento esperado de los activos del fondo		(60)		(51)		(54)
Amortización de servicios pasados		11		1		(2)
Amortización de pérdida actuarial		(3)		11		10
		152		164		129
Prima de antigüedad:						
Costo laboral		11		11		11
Costo financiero		7		6		6
Pérdida actuarial reconocida en otros gastos		-		-		17
Amortización de la pérdida neta actuarial		3		-		1
		21		17		35
Indemnizaciones:						
Costo laboral		52		47		57
Costo financiero		23		26		32
Pérdida actuarial reconocida en otros gastos		-		-		143
Amortización del pasivo de transición		36		36		37
Amortización de la pérdida neta actuarial		49		23		17
		160		132		286
	Ps.	333	Ps.	313	Ps.	450

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

	2010		2009	
Plan de pensiones y jubilaciones:				
Saldo inicial	Ps.	1,424	Ps.	1,351
Costo laboral		85		88
Costo financiero		119		115
Pérdida (utilidad) actuarial		102		(147)
(Utilidad) pérdida en valuación por tipo de cambio		(3)		103
Pagos de beneficios		(91)		(86)
Saldo final		1,636		1,424
Prima de antigüedad:				
Saldo inicial		85		79
Costo laboral		11		11
Costo financiero		6		6
Pérdida (utilidad) actuarial		3		(4)
Pagos de beneficios		(11)		(7)
Saldo final		94		85
Indemnizaciones:				
Saldo inicial		426		392
Costo laboral		52		47
Costo financiero		23		26
Pérdida actuarial		49		24
Pagos de beneficios		(129)		(63)
Saldo final		421		426

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

	2010	2009
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 727	Ps. 517
Rendimientos de los activos del fondo	69	108
Valuación por tipo de cambio (utilidad) pérdida	(5)	110
Beneficios pagados	(17)	(8)
Saldo final	Ps. 774	Ps. 727

Nota 16. Programa de Bonos.

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

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

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo para la compra de acciones u opciones de FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades en la organización, el resultado del EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual. Para los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, el bono anual consiste en un 50% en acciones u opciones de FEMSA y el 50% restante en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, 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 al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 547, Ps. 630 y Ps. 525, respectivamente.

Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

Al 31 de diciembre de 2010

	2011	2012	2013	2014	2015	En adelante	Valor en libros	Diciembre 2009
Deuda a corto plazo:								
Pesos argentinos								
Préstamos bancarios	Ps. 507	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 507	Ps. 1,179
Tasa de interés ⁽¹⁾	15.3%	-	-	-	-	-	15.3%	20.7%
Pesos Colombianos								
Préstamos bancarios	1,072	-	-	-	-	-	1,072	496
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.4%	-	-	-	-	-	4.4%	4.9%
Bolívares Venezolanos								
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	741
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	18.1%
Reales Brasileños								
Documentos por pagar	36	-	-	-	-	-	36	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	Varias	-	-	-	-	-	Varias	-
	Ps. 1,615	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,615	Ps. 2,416
Deuda a largo plazo:								
Deuda de interés fijo:								
Dólares Americanos								
Bonos	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 6,179	Ps. 6,179	Ps. -
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	4.6%	4.6%	-
Arrendamiento financiero	4	-	-	-	-	-	4	15
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.8%	-	-	-	-	-	3.8%	3.8%
Pesos Mexicanos								
Certificados Bursátiles ⁽²⁾	-	-	-	-	-	-	-	1,000
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	10.4%
Pesos Argentinos								
Préstamos bancarios	62	622	-	-	-	-	684	69
Tasa de interés ⁽¹⁾	20.5%	16.1%	-	-	-	-	16.5%	20.5%
Reales Brasileños								
Documentos por pagar	4	9	15	15	14	45	102	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	-
Deuda de interés variable:								
Dólares Americanos								
Préstamos bancarios	-	37	185	-	-	-	222	2,873
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	0.5%	0.6%	-	-	-	0.6%	0.5%
Pesos Mexicanos								
Préstamos bancarios	-	67	267	1,392	2,824	-	4,550	4,550
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	5.1%	5.1%	5.1%	5.1%	-	5.1%	5.2%
Certificados Bursátiles ⁽²⁾	-	3,000	-	-	-	-	3,000	5,000
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	4.8%	-	-	-	-	4.8%	5.1%
Pesos Colombianos								
Préstamos bancarios	155	839	-	-	-	-	994	-
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.7%	4.7%	-	-	-	-	4.7%	-
Reales Brasileños								
Documentos por pagar	-	1	-	-	-	-	1	2
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	Varias	-	-	-	-	Varias	Varias
Deuda a largo plazo	225	4,575	467	1,407	2,838	6,224	15,736	13,509
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	225	-	-	-	-	-	225	3,011
Total deuda a largo plazo	Ps. -	Ps. 4,575	Ps. 467	Ps. 1,407	Ps. 2,838	Ps. 6,224	Ps. 15,511	Ps. 10,498

⁽¹⁾ Tasa anual promedio ponderada.

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de apalancamiento. A la fecha de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

(2) Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía cuenta con los siguientes certificados bursátiles emitidos en la Bolsa Mexicana de Valores:

Fecha de Emisión	Vencimiento	Importe	Tasa
2007	2012	Ps. 3,000	Tasa TIIE ⁽¹⁾ a 28 días – 6 bps

(1) TIIE -Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

El 5 de febrero de 2010, la Compañía emitió US \$500 en Bonos a una tasa fija de interés de 4.625%. Estos Bonos tienen vencimiento el 15 de febrero de 2020.

Nota 18. Otros Gastos.

	2010	2009	2008
PTU (ver Nota 4s)	Ps. 672	Ps. 792	Ps. 664
Pérdida en venta de activo fijo	231	187	170
Provisión de contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	104	152	174
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)	(179)	(311)	-
Indemnizaciones por reestructura	470	113	169
Pérdida neta actuarial pendiente de amortizar (ver Nota 2k)	-	-	137
Método de participación en asociadas	(217)	(142)	(104)
Provisión de vacaciones	-	236	-
Pérdida en el retiro de activos de larga duración	7	124	372
Otros	204	298	249
Total	Ps. 1,292	Ps. 1,449	Ps. 1,831

Nota 19. Valor Razonable de los Instrumentos Financieros.

La Compañía usa la jerarquía de valor razonable de tres niveles para ordenar las variables de información utilizadas al determinar el valor razonable. Los tres niveles se describen como sigue:

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

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como Nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados a valor presente. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2010 y 2009:

	2010		2009	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Fideicomiso del plan de pensiones activo (Nota 15f)	Ps. 774	Ps. -	Ps. 727	Ps. -
Instrumentos financieros derivados activo (Nota 4v)	-	17	-	27
Instrumentos financieros derivados (pasivo) (Nota 4v)	-	(517)	-	(519)
Valores negociables (Nota 4c)	-	-	2,113	-

La Compañía no utiliza variables de información clasificadas como Nivel 3 para la medición del valor razonable.

a) Deuda Total:

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

	2010	2009
Valor en libros	Ps. 17,351	Ps. 15,925
Valor razonable	17,350	15,334

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 se reconocen en el balance general a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima con precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral hasta el momento en que son reconocidos en resultados.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía tiene los siguientes contratos denominados swaps de tasa de interés:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable Pasivo
2012	Ps. 1,600	Ps. (57)
2013	1,312	(30)
2014	575	(24)
2015 a 2018	1,963	(152)

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable de su porción inefectiva se reconoce en el estado consolidado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento dentro de la línea "(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados".

El efecto neto de contratos vencidos que son considerados como coberturas, se reconoce como un gasto financiero en el resultado integral de financiamiento.

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 balance general 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. El efecto neto de los contratos vencidos se reconoce como parte de la fluctuación cambiaria.

Los cambios netos en el valor razonable de contratos forward que no cumplen con los criterios contables de cobertura se registran en el estado de resultados consolidado como parte del resultado integral de financiamiento. El efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios contables de cobertura se reconoce en el estado de resultados como una ganancia o pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía tenía los siguientes forwards para compra de monedas extranjeras:

Fecha de vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable Pasivo
2011	Ps. 2,269	Ps. (16)

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

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y en otras monedas, los cuales son reconocidos en el estado de situación financiera consolidado a su valor estimado. El valor razonable se calcula con los tipos de cambio y tasas de interés cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Dichos contratos no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado de resultados como una ganancia o pérdida de valor de mercado en la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados dentro de los resultados consolidados.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía tenía los siguientes swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable Pasivo
2011	Ps. 1,318	Ps. (147)
2012	357	(73)

e) Contratos de Precio de Materias Primas:

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. 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 cambio en el valor razonable de los contratos de precio de materia prima se reconoce como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

Las variaciones en el valor razonable de contratos de precio de materia prima, se reconocen formando parte del costo de ventas.

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 base en modelos técnicos formales. Los cambios en el valor razonable se registran como parte del resultado integral de financiamiento en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

g) Valor Razonable de Instrumentos Financieros Derivados que Cumplen con los Criterios de Cobertura:

Derivados designados como instrumentos de cobertura	2010	2009	2008
COBERTURAS DE FLUJO DE EFECTIVO:			
Activos (Pasivos):			
Swaps de tasa de interés	Ps. (263)	Ps. (133)	Ps. (49)
Forwards para compra de moneda extranjera	(16)	-	-
Contratos de precio de materias primas	445 ⁽¹⁾	133 ⁽¹⁾	(68) ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Contratos de precio de materias primas con vencimiento en 2011 y 2012.

h) Efectos Netos de Contratos Vencidos que Cumplen con los Criterios de Cobertura:

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2010	2009	2008
Swaps de tasas de interés	Gasto financiero	Ps. 169	Ps. 46	Ps. 26
Forwards para compra de moneda extranjera	Fluctuación cambiaria/gasto financiero	27	-	-
Swaps de tipos de cambio	Fluctuación cambiaria/gasto financiero	-	-	(26)
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	(393)	(247)	(2)

i) Efecto Neto de Cambios en el Valor Razonable de Instrumentos Financieros Derivados que no Cumplen con los Criterios Contables de Cobertura:

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2010	2009	2008
Contratos de forward para la compra de monedas extranjeras	(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. -	Ps. 63	Ps. 706
Swaps de tasas de interés		-	-	(24)
Swaps de tipos de cambio		(256)	(220)	538

j) Efecto neto de Contratos Expirados que no Cumplen con los Criterios Contables de Cobertura:

Tipos de derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2010	2009	2008
Instrumentos financieros derivados implícitos	(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. (38)	(12)	53
Swaps de tipos de cambio		50	51	(314)

Nota 20. Participación no Controladora en Subsidiarias Consolidadas.

La participación no controladora de Coca-Cola FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2010 y 2009 es como sigue:

	2010	2009
México	Ps. 2,147	Ps. 1,908
Colombia	25	25
Brasil	430	363
	Ps. 2,602	Ps. 2,296

Nota 21. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,846,530,201 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal. El capital fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el capital variable es ilimitado.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, sin restricción de voto y representarán como mínimo el 75% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones de transferencia.
- Acciones serie "A" sólo 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 tienen voto y otros derechos corporativos limitados.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, 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 dio origen y se integra de la siguiente manera:

	2010		
	Saldo Histórico	Actualización	Saldo actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones	9,612	3,627	13,239
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	37,438	6,670	44,108
Utilidad neta de participación controladora	9,324	476	9,800
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	1,016	-	1,016

	2009		
	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	32,072	6,117	38,189
Utilidad neta de participación controladora	7,970	553	8,523
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	3,128	-	3,128

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta actualmente 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 ya ha alcanzado el 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la reserva legal asciende a Ps. 164 (a 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 a la utilidad de acuerdo a la tasa vigente, excepto por el capital social aportado actualizado o 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 causarán el impuesto a la utilidad sobre una base piramidada con la tasa vigente. Este impuesto podrá ser acreditado contra el impuesto a la utilidad del mismo año, en el cual los dividendos son pagados, así como en los dos años siguientes contra impuesto a la utilidad y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el saldo del CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 1,242 y Ps. 2,312, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 los dividendos pagados por la Compañía fueron:

Series de acciones	2010 ⁽¹⁾	2009 ⁽²⁾	2008 ⁽³⁾
"A"	Ps. 1,399	Ps. 722	Ps. 508
"D"	823	425	299
"L"	382	197	138
Total	Ps. 2,604	Ps. 1,344	Ps. 945

⁽¹⁾ En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada al 14 de abril de 2010, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 2,604, el cual se pagó en abril de 2010.

⁽²⁾ En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada al 23 de marzo de 2009, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 1,344, el cual se pagó en abril de 2009.

⁽³⁾ 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.

Nota 22. Utilidad de Participación Controladora 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 cual fue de 1,846,530,201 acciones comunes por cada uno de los tres años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008.

Nota 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.

La diferencia entre la suma de los importes mencionados y la utilidad consolidada antes de impuestos, se refiere a los dividendos que se eliminan en el estado financiero consolidado de la Compañía. Estos dividendos han sido remitidos sobre una base exenta de impuestos.

Las tasas de impuestos a la utilidad aplicables al 31 de diciembre de 2010 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	30%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4
Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	27.5%	5	3
Colombia	33%	Indefinido	2-5
Venezuela	34%	3	4
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

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 34% en 2007 a 33% en 2008.

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

En 2009 y 2010, Brasil aprobó nuevas leyes que otorgan amnistías fiscales. Los programas de amnistía fiscal permiten a las entidades legales y personas físicas de Brasil la oportunidad de pagar sus deudas por impuestos a la utilidad e impuestos indirectos en condiciones menos estrictas de las que normalmente aplicarían. Los programas de amnistía también incluyen una opción bajo la cual, los contribuyentes pueden utilizar pérdidas fiscales de años anteriores para compensar deudas de impuestos a la utilidad e impuestos indirectos pendientes. La Compañía decidió participar en los programas de amnistía, lo cual le permitió liquidar algunas contingencias por impuestos indirectos que fueron previamente reservadas. Durante el año terminado al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía canceló provisiones de contingencias por impuestos indirectos por Ps. 333 Ps. 433 (ver Nota 24d) y se pagaron Ps. 118 y Ps. 243, registrando un crédito a otros gastos de Ps. 179 y Ps. 311 (ver Nota 18), cancelando las provisiones previas contra las pérdidas fiscales de 2009 y registrando impuestos por recuperar.

b) Impuesto al Activo:

El 1° de enero de 2007, el impuesto al activo en México 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 desaparece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única "IETU" (ver Nota 23c). Los pagos del impuesto al activo en México de ejercicios anteriores a la entrada en vigor del IETU podrán ser acreditados en forma actualizada contra el importe del impuesto a la utilidad generado en el ejercicio, cuando éste sea mayor al importe generado de IETU del mismo periodo, hasta por el equivalente al 10% del pago del impuesto al activo realizado en los ejercicios de 2007, 2006 ó 2005, el que sea menor.

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 después 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 consolidada.

d) Impuestos a la Utilidad Diferidos:

A continuación se presentan los (activos) y pasivos que dan lugar a los impuestos a la utilidad diferidos:

Impuestos a la Utilidad Diferidos	2010	2009
Inventarios	Ps. 26	Ps. (9)
Propiedad, planta y equipo	1,519	1,568
Inversión en acciones	(7)	(12)
Intangibles y otros activos	1,887	2,185
Obligaciones laborales	(260)	(236)
Pérdidas fiscales por amortizar	(347)	(659)
Otros pasivos diferidos	(1,262)	(1,197)
Impuesto diferido pasivo	1,556	1,640
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	345	1,019
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 1,901	Ps. 2,659

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

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 1,640	Ps. 434	Ps. 225
Provisión del año	481	267	(1,153)
Efecto por actualización en subsidiarias en entornos inflacionarios	244	453	(9)
Otras partidas de (pérdida) utilidad integral	(809)	486	1,371
Saldo final	Ps. 1,556	Ps. 1,640	Ps. 434

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 INPC, por lo que la diferencia entre los valores fiscales y contables se incrementará, generando un impuesto diferido.

e) Provisión del Año:

	2010	2009	2008
Impuesto a la utilidad causado	Ps. 3,779	Ps. 3,776	Ps. 3,639
Impuesto a la utilidad diferido costo (beneficio)	474	309	(1,153)
Efecto del cambio en la tasa impositiva de ISR	7	(42)	-
Impuestos a la utilidad	Ps. 4,260	Ps. 4,043	Ps. 2,486

Un análisis de los componentes nacionales y extranjeros de pre-impuesto sobre la renta y el impuesto sobre la renta para los años terminados el 31 de diciembre 2010, 2009 y 2008, es el siguiente:

	México	Extranjeras	Total
2010			
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,368	Ps. 9,191	Ps. 14,559
Impuesto a la utilidad causado	1,649	2,130	3,779
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) costo	(59)	540	481
Total impuesto a la utilidad	Ps. 1,590	Ps. 2,670	Ps. 4,260
2009			
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,579	Ps. 7,435	Ps. 13,013
Impuesto a la utilidad causado	1,585	2,191	3,776
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) costo	(16)	283	267
Total impuesto a la utilidad	Ps. 1,569	Ps. 2,474	Ps. 4,043
2008			
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 4,902	Ps. 3,410	Ps. 8,312
Impuesto a la utilidad causado	1,925	1,714	3,639
Impuesto a la utilidad diferido	(1,115)	(38)	(1,153)
Total impuesto a la utilidad	Ps. 810	Ps. 1,676	Ps. 2,486

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

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
2017 y años subsecuentes	Ps. 637	Ps. 40
Indefinidas (Brasil - ver Nota 23a)	457	-
	Ps. 1,094	Ps. 40

A continuación se muestran los cambios en la estimación y en el impuesto al activo no recuperable, los cuales reducen el impuesto diferido asociado:

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 1	Ps. 45	Ps. 99
Cancelación de estimación	-	(57)	(51)
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios	(1)	13	(3)
Saldo final	Ps. -	Ps. 1	Ps. 45

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

	2010	2009	2008
Tasa impositiva de ISR en México	30.00%	28.00%	28.00%
ISR de ejercicios anteriores	(0.76)	0.52	0.12
Ganancia por posición monetaria	(0.85)	(1.05)	(2.22)
Ajuste anual por inflación	1.15	1.31	3.69
Gastos no deducibles	0.61	0.87	2.64
Ingresos no acumulables	(0.66)	(0.15)	(0.62)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	1.86	2.97	3.69
Efecto por actualización de valores fiscales	(1.03)	(0.78)	(2.21)
Cambios en la estimación de impuesto diferido activo por pérdidas fiscales no recuperables	-	(0.38)	(0.42)
Efectos de cambios en tasas impositivas	0.05	(0.33)	-
Otros	(1.11)	0.09	(2.77)
Tasa efectiva de impuestos a la utilidad consolidada	29.26%	31.07%	29.90%

Nota 24. Otros Pasivos, Contingencias y Compromisos.

a) Otros Pasivos Circulantes:

	2010		2009	
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	Ps.	19	Ps.	22
Acreedores diversos		974		863
Total	Ps.	993	Ps.	885

b) Otros Pasivos:

	2010		2009	
Contingencias	Ps.	2,152	Ps.	2,467
Otros pasivos		1,262		1,531
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)		498		497
Total	Ps.	3,912	Ps.	4,495

c) Contingencias Registradas en el Balance General:

La Compañía registra pasivos por contingencias cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de las contingencias registradas provienen de adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2010 y 2009:

	2010		2009	
Impuestos indirectos	Ps.	799	Ps.	1,084
Laborales		1,133		1,182
Legales		220		201
Total	Ps.	2,152	Ps.	2,467

d) Cambios en el Saldo de Contingencias Registradas:

	2010	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 2,467	Ps. 2,076	Ps. 1,784
Multas y otros cargos	376	258	50
Nuevas contingencias	156	475	947 ⁽¹⁾
Cancelación y expiración	(205)	(241)	(189)
Pagos	(211)	(190)	(472)
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)	(333)	(433)	-
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios	(97)	522	(44)
Saldo final	Ps. 2,153	Ps. 2,467	Ps. 2,076

⁽¹⁾ Incluye las contingencias resultado de la adquisición de REMIL en 2008.

e) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual el negocio participa.

El monto acumulado de estos juicios equivale a Ps. 5,767 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 los territorios de México, Costa Rica y Brasil, la Compañía ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopólicas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de la industria en la que el negocio participa y la Compañía no espera que se genere algún pasivo importante derivado de estas contingencias.

f) Contingencias Garantizadas:

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,292 y Ps. 2,342, al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente, a través de activos garantizados y de fianzas que cubren dichas contingencias.

g) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía tiene compromisos contractuales de 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 2010, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos
2011	Ps. 226	Ps. 25
2012	229	24
2013	158	7
2014	135	8
2015	138	-
2016 en adelante	566	-
Total	Ps. 1,452	Ps. 64

El gasto por rentas fue de Ps. 570, Ps. 546 y Ps. 438 por los años terminados al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

La Compañía cuenta con algunos arrendamientos operativos que están denominados en dólares americanos, por los cuales han sido identificados y registrados instrumentos financieros derivados implícitos en los presentes estados financieros.

Nota 25. Información por Segmentos.

La información por segmentos se presenta considerando las áreas geográficas en las cuales opera la Compañía. Las operaciones de la Compañía se agrupan de la siguiente manera: (i) México; (ii) Latincentro, integrada por los territorios que comprenden la región de Centroamérica y Colombia; (iii) Venezuela y (iv) Mercosur, integrada por los territorios de Brasil y Argentina.

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".

2010	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 38,782	Ps. 6,605	Ps. 2,932	Ps. 46,847	Ps. 58,440
Latincentro ⁽¹⁾	17,281	3,022	1,731	18,815	21,484
Venezuela	14,033	2,444	504	5,472	7,779
Mercosur ⁽²⁾	33,360	5,008	2,311	16,491	26,358
Consolidado	Ps. 103,456	Ps. 17,079	Ps. 7,478	Ps. 87,625	Ps. 114,061

2009	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 36,785	Ps. 6,849	Ps. 2,710	Ps. 45,455	Ps. 54,722
Latincentro ⁽¹⁾	15,993	2,937	1,269	17,854	20,120
Venezuela	22,430	1,815	1,248	8,959	13,672
Mercosur ⁽²⁾	27,559	4,234	1,055	14,754	22,147
Consolidado	Ps. 102,767	Ps. 15,835	Ps. 6,282	Ps. 87,022	Ps. 110,661

2008	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración
México	Ps. 33,799	Ps. 6,715	Ps. 1,926
Latincentro ⁽¹⁾	12,791	2,370	1,209
Venezuela	15,182	1,289	715
Mercosur ⁽²⁾	21,204	3,321	952
Consolidado	Ps. 82,976	Ps. 13,695	Ps. 4,802

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

⁽²⁾ Incluye Brasil y Argentina.

Nota 26. Diferencias entre NIF Mexicanas y U.S. GAAP

Como se menciona en la Nota 2, los estados financieros consolidados de la Compañía son preparados de acuerdo con NIF mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos importantes de U.S. GAAP. La Nota 27 muestra una conciliación entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, en lo referente a la utilidad neta, el capital contable y la utilidad integral.

El Consejo de Normas de Contabilidad Financiera de los EE.UU. ("FASB") publicó el FASB Codificación de Normas Contables o Codificación el 15 de enero de 2008 y entró en vigor en 2009. En ese momento, las fuentes de referencia anteriores de U.S. GAAP se volvieron obsoletas. La Codificación organiza diversos pronunciamientos en 90 temáticas de contabilidad aproximadamente. El objetivo de este proyecto era establecer una fuente normativa única en cuanto a contabilidad y normas de reporte, distintos de los señalamientos establecidos por la Securities and Exchange Commission of the United States of America ("SEC"). En las Notas 26, 27 y 28 se hace referencia a ciertas Codificaciones de U.S. GAAP ("ASC") que fueron adoptadas en 2009 y ciertos ASC's que aún están por ser adoptados por la Compañía.

Las principales diferencias entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, incluidas en la conciliación y que tienen un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía, se describen a continuación:

a) Actualización de los Estados Financieros de años anteriores para efectos inflacionarios:

Para efectos de U.S. GAAP, la Compañía aplica las reglas emitidas por la SEC, las cuales incluyen algunas adaptaciones contables. Como consecuencia, no se requiere que la Compañía reconcilie los efectos de inflación reconocidos previo a la adopción de la NIF B-10, ya que los estados financieros consolidados fueron actualizados, con un método integral, en unidades constantes de la moneda de reporte.

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10, la Compañía suspendió la contabilidad inflacionaria en las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios. Como resultado, la información financiera de años anteriores y los demás ajustes para fines de U.S. GAAP, fueron actualizados y convertidos al 31 de diciembre de 2007, la cual es la última fecha en que se reconoció la contabilidad inflacionaria. El efecto acumulado del Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios (RETANM) realizado y no realizado correspondiente a ejercicios anteriores fue reclasificado a utilidades retenidas, como se describe en la Nota 2h. Esta reclasificación no representó una diferencia para conciliar en U.S. GAAP.

A partir de 2008, como resultado de la suspensión de la contabilidad inflacionaria para las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios, los estados financieros de la Compañía ya no se considera que están presentados en una moneda de reporte que incluye los efectos de los cambios en el nivel de precios. Por lo tanto, los efectos inflacionarios de los entornos económicos inflacionarios que surgieron en 2008 y 2009 representan una diferencia que es conciliada para fines de U.S. GAAP.

Como se revela en la Nota 4a, la inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 100.5% para el periodo de 2007 a 2009. La inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 108.2% al 31 de diciembre de 2010. Como consecuencia, la Compañía considera a Venezuela como economía hiperinflacionaria para fines de U.S. GAAP a partir del 1 de enero de 2010. Para efectos de conciliación con U.S. GAAP, la Compañía ha aplicado una adaptación disponible en el artículo 18 de las instrucciones de la Forma 20-F por el que se aplica un enfoque de indexación de la Norma Internacional de Información Financiera 21 y 29. De otra manera, U.S. GAAP requeriría que una economía hiperinflacionaria fuera reportada utilizando el dólar americano como moneda funcional. La información relacionada con los ingresos y la utilidad de operación, así como los activos a largo plazo y los activos totales relacionados con la subsidiaria venezolana, se muestran en la revelación de la nota de información por segmentos (ver Nota 25). Las devaluaciones recientes a la moneda de Venezuela también son comentadas en la Nota 3.

b) Diferencias en Clasificación:

Algunas partidas requieren una clasificación diferente en el balance general o en el estado de resultados bajo U.S. GAAP. A continuación se describen dichas diferencias en clasificación:

- Como se explica en la Nota 4e, bajo NIF mexicanas, los anticipos a proveedores se clasifican como inventarios. Para efectos de U.S. GAAP son clasificados como pagos anticipados;
- La ganancia o pérdida en la venta de activos fijos, los pagos por indemnizaciones asociados con beneficios preestablecidos y modificaciones a los planes de pensiones, así como los gastos financieros de obligaciones laborales y la participación de los trabajadores en la utilidad deben ser registrados formando parte del resultado de operación bajo U.S. GAAP;
- Bajo NIF mexicanas, los impuestos diferidos son presentados como no circulantes, en tanto bajo U.S. GAAP estos se basan en la clasificación de acuerdo al activo o pasivo que los origina, o su fecha estimada de reversión cuando no están asociados con un activo o pasivo;
- Bajo NIF mexicanas, los costos por reestructuración son presentados como otros gastos. Para fines de U.S. GAAP, los costos de reestructuración son registrados como gastos de operación.
- Bajo NIF mexicanas, debido a los cambios en la NIF C-1, el efectivo restringido fue reclasificado a la línea de efectivo y equivalentes de efectivo, para efectos de U.S. GAAP éste se presenta en otros activos circulantes.

c) Gastos Promocionales Diferidos:

Como se explica en la Nota 4f, para efectos de NIF mexicanas, los gastos promocionales relativos al lanzamiento de nuevos productos o presentaciones, se registran como pagos anticipados. Para efectos de U.S. GAAP, todos los gastos promocionales se registran en resultados cuando se incurren.

d) Activos Intangibles:

De acuerdo con NIF mexicanas, la amortización de activos intangibles con vida útil indefinida se suspendió en 2003. Para fines de U.S. GAAP, la amortización de activos intangibles con vida útil indefinida se suspendió en 2002. Como resultado, la Compañía realizó una prueba inicial de deterioro de los activos intangibles el 1 de enero de 2002 y no se encontró ningún deterioro. La Compañía ha realizado pruebas de deterioro subsecuentes de forma anual o con mayor frecuencia, ante la existencia de eventos o cambios circunstanciales que indiquen que un activo pudo haber sufrido deterioro.

En el año terminado el 31 de diciembre de 2009, la Compañía adquirió el negocio de agua Brisa en Colombia (ver Nota 5). Para U.S. GAAP, los activos intangibles por derechos de distribución adquiridos, se registraron a su valor razonable estimado a la fecha de compra. Bajo NIF mexicanas, dichos derechos de distribución se registran en los activos intangibles a su valor razonable estimado, sin exceder el importe pagado al momento de la compra. Esto resulta en una diferencia contable entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, para los activos intangibles adquiridos. Esta diferencia resultó en una utilidad registrada en 2009 para fines de U.S. GAAP por un importe de Ps. 72.

e) Actualización de Maquinaria y Equipo de Importación:

Hasta diciembre de 2007, la Compañía actualizó la maquinaria y equipo de importación mediante la aplicación de índices de inflación y el tipo de cambio de la moneda del país de origen. Los importes resultantes eran convertidos a pesos mexicanos al tipo de cambio de cierre.

Como se explica en la Nota 2h, el 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la NIF B-10, la cual establece que la maquinaria y equipo de importación debe ser registrada utilizando el tipo de cambio de la fecha de adquisición. Las compañías que operan en entornos económicos inflacionarios deben actualizar la maquinaria y equipo de importación aplicando la tasa de inflación del país en el cual el activo haya sido adquirido. Sin embargo, este cambio en metodología no tuvo un impacto material en los estados financieros consolidados de la Compañía (ver Nota 4a).

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

De acuerdo con U.S. GAAP, si se incurre en gastos financieros durante la construcción de activos calificables y el efecto neto es material, su capitalización es necesaria para todos los activos que requieren un periodo sustancial para dejar el activo listo para su uso intencional. El efecto neto de los gastos financieros en los que se incurrió para dejar el activo calificable listo para su uso intencional fue Ps. 90, Ps. 61 y Ps. 40 por los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, respectivamente.

Una partida en conciliación es presentada por la diferencia entre las políticas del resultado integral de financiamiento capitalizado bajo NIF mexicanas y las políticas de gasto financiero capitalizado bajo U.S. GAAP

g) Mediciones a Valor Razonable:

Recientemente, el FASB emitió un nuevo pronunciamiento que establece un marco para la medición de valor razonable con un enfoque en el precio de salida ("exit price") y en el uso de información de valores de mercado en vez de datos específicos de la compañía. Este pronunciamiento requiere a las compañías considerar su propio riesgo de incumplimiento (el riesgo que la obligación no se cumpla) para medir los pasivos a valor razonable, incluyendo los instrumentos financieros derivados. La fecha de vigencia de esta norma para activos no financieros y pasivos no financieros que se reconocen o se revelan a valor razonable de forma periódica (por lo menos anualmente) empezó el 1 de enero de 2009.

U.S. GAAP permite a las entidades elegir voluntariamente algunos activos y pasivos financieros para medirlos a valor razonable (opción de valor razonable). Salvo en determinadas circunstancias, la opción del valor razonable es aplicada sobre la base de instrumento por instrumento y es irrevocable, a menos que una nueva fecha de elección ocurra. Cuando se elija utilizar la opción de valor razonable para un instrumento, las ganancias y pérdidas no realizadas de dicho instrumento deben ser registradas en resultados en cada una de las fechas de reporte subsecuentes. La Compañía eligió no adoptar la opción de valor razonable para cualquiera de sus instrumentos pendientes; por lo tanto, no tuvo ningún impacto en sus estados financieros consolidados.

h) Impuestos a la Utilidad Diferidos, Participación de los Trabajadores en la Utilidad y Posiciones Fiscales Inciertas:

El cálculo de los impuestos a la utilidad diferidos y la participación de los trabajadores en la utilidad para fines de U.S. GAAP difieren de las NIF mexicanas en lo siguiente:

- Bajo NIF mexicanas, los efectos de inflación en el saldo de impuestos diferidos generado por partidas monetarias son reconocidos en el estado de resultados formando parte del resultado por posición monetaria, cuando las entidades operen en un entorno económico inflacionario. Bajo U.S. GAAP, el saldo de los impuestos diferidos se clasifica como una partida no monetaria. Como consecuencia, el estado de resultados consolidado difiere respecto a la presentación de la ganancia o pérdida por posición monetaria y la provisión de impuestos a la utilidad diferidos;

- Bajo NIF mexicanas, la participación de los trabajadores en la utilidad diferida es calculada utilizando el método de activos y pasivos, que es el método utilizado para calcular el impuesto a la utilidad diferido bajo U.S. GAAP. La participación de los trabajadores en la utilidad es deducible para efectos del impuesto a la utilidad mexicano. Esta deducción reduce los pagos de impuestos a la utilidad en años subsecuentes. Para efectos de NIF mexicanas, la Compañía no registró ninguna reducción de impuestos por participación de los trabajadores en la utilidad diferida, ya que no se espera que la reducción se materialice en el futuro;
- Las diferencias en la actualización de maquinaria y equipo importada, capitalización de resultado integral de financiamiento, gastos promocionales, participación de los trabajadores en la utilidad y los beneficios a empleados explicados en la Nota 26c), e), f) e i), dan origen a una diferencia en el impuesto a la utilidad calculado bajo U.S. GAAP comparado con el impuesto a la utilidad calculado bajo NIF mexicanas (ver Nota 23d).

A continuación se presenta la conciliación del impuesto a la utilidad y la participación de los trabajadores en la utilidad diferidos para fines de U.S. GAAP y NIF mexicanas, así como los cambios en los saldos de los impuestos diferidos:

Conciliación de Impuestos a la Utilidad Diferidos, Neto	2010	2009
Impuestos a la utilidad diferidos bajo NIF mexicanas	Ps. 1,556	Ps. 1,640
Ajustes para U.S. GAAP:		
Propiedad, planta y equipo	(782)	(518)
Activos intangibles	(628)	(449)
Inventarios	-	(127)
Cargos diferidos	(20)	(25)
Ingresos diferidos	26	41
Deducción fiscal por participación de los trabajadores en la utilidad diferida	55	7
Gastos promocionales diferidos	(14)	(31)
Obligaciones laborales por pensiones	(17)	11
Primas de antigüedad	(3)	(3)
Indemnizaciones	(21)	(33)
Total de ajustes para U.S. GAAP	(1,404)	(1,127)
Pasivo por impuestos a la utilidad diferidos neto, bajo U.S. GAAP	Ps. 152	Ps. 513

Cambios en el Saldo de Impuestos a la Utilidad Diferidos	2010	2009	2008
Saldo inicial pasivo (activo)	Ps. 513	Ps. (183)	Ps. 360
Provisión del año	201	(202)	(1,634)
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	(562)	898	1,091
Saldo final pasivo (activo)	Ps. 152	Ps. 513	(183)

Conciliación del Saldo de la PTU Diferida	2010	2009
PTU Diferida bajo NIF mexicanas	Ps. -	Ps. -
Ajustes para U.S. GAAP:		
Inventarios	4	5
Propiedad, planta y equipo	(11)	121
Cargos diferidos	4	7
Obligaciones laborales	(84)	(73)
Indemnizaciones	(18)	(17)
Otras reservas	(90)	(67)
Total de ajustes para U.S. GAAP	(195)	(24)
(Activo) por PTU diferida neto, bajo U.S. GAAP	Ps. (195)	Ps. (24)

Cambios en el Saldo de la PTU Diferida	2010	2009	2008
Saldo inicial (activo) pasivo	Ps. (24)	Ps. 71	Ps. 230
Provisión del año	(163)	(83)	(95)
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	(8)	(12)	(64)
Saldo final (activo) pasivo	Ps. (195)	Ps. (24)	Ps. 71

De acuerdo con U.S. GAAP, se requiere que la Compañía reconozca una posición fiscal en sus estados financieros cuando se considere "más probable que no" que dicha posición se mantenga en caso de una revisión. Si la posición fiscal se encuentra dentro de dicho supuesto, la posición fiscal es reconocida por el monto probable de realizarse en última instancia. Cualquier diferencia entre la posición fiscal adoptada en la declaración de impuestos y la posición fiscal reconocida en los estados financieros utilizando los criterios mencionados, se reconocerá como un pasivo en los estados financieros. De acuerdo con NIF mexicanas, la Compañía requiere registrar contingencias fiscales en sus estados financieros cuando dichos pasivos son probables por su naturaleza y puedan ser estimados. Si bien los conceptos fundamentales para el reconocimiento de incertidumbres del impuesto a la utilidad varían entre NIF mexicanas y U.S. GAAP, esta diferencia no ha generado partidas en conciliación en los periodos presentados en este documento.

i) Beneficios a los Empleados:

El 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó la NIF D-3. Esta norma elimina el reconocimiento de un pasivo laboral adicional por la diferencia entre los beneficios actuales y el pasivo neto proyectado. La NIF D-3 también establece un periodo máximo de cinco años para la amortización del saldo inicial de los costos de servicios anteriores de los planes de pensiones e indemnizaciones y requiere que las ganancias o pérdidas actuariales de las indemnizaciones sean cargadas o abonadas al resultado de operación del periodo en que se presenten. La adopción de la NIF D-3 dio origen a una diferencia entre el pasivo de transición neto no amortizado y los gastos de amortización reales del plan de pensiones e indemnizaciones. Bajo U.S. GAAP, la Compañía está obligada a reconocer completamente como activo o pasivo el exceso o insuficiencia de los planes de beneficio definido por pensiones e indemnizaciones definidas en la NIF D-3.

La adopción de la NIF B-10 para NIF mexicanas, requiere la aplicación de tasas reales para cálculos actuariales de las entidades que operan en entornos económicos inflacionarios y tasas nominales para aquellas que operan en entornos económicos no inflacionarios. La Compañía utiliza los mismos criterios bajo U.S. GAAP.

La conciliación del costo neto del periodo y del pasivo por pensiones es como sigue:

Costo Neto del Periodo	2010		2009		2008	
Costo neto de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps.	152	Ps.	164	Ps.	129
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición		-		1		1
Amortización de servicios anteriores		1		1		1
Amortización de utilidad neta actuarial		(3)		(1)		(4)
Costo neto de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps.	150	Ps.	165	Ps.	127

Pasivo Plan de Pensiones	2010		2009	
Plan de pensiones bajo NIF mexicanas		Ps. 779		Ps. 699
Ajustes U.S. GAAP:				
Costo por servicios anteriores no reconocido				199
Utilidad neta actuarial no reconocida				(115)
Plan de pensiones bajo U.S. GAAP		Ps. 863		Ps. 697

La conciliación del costo neto de indemnizaciones y el pasivo por indemnizaciones es como sigue:

Costo Neto de Indemnizaciones	2010		2009		2008	
Costo neto de indemnizaciones registrado bajo NIF mexicanas	Ps.	160	Ps.	132	Ps.	289
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición		(36)		(36)		(36)
Amortización de servicios anteriores		-		-		(17)
Amortización de ganancia neta actuarial		-		-		(228)
Costo neto de indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps.	124	Ps.	96	Ps.	8

Pasivo por Indemnizaciones	2010		2009	
Pasivo por indemnizaciones bajo NIF mexicanas		Ps. 348		Ps. 316
Ajustes U.S. GAAP:				
Costo por servicios anteriores no reconocido				72
Pasivo por indemnizaciones bajo U.S. GAAP		Ps. 420		Ps. 426

La conciliación del pasivo por primas de antigüedad es como sigue:

Costo Neto de Primas de Antigüedad	2010		2009		2008	
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	22	Ps.	17	Ps.	35
Ajustes U.S. GAAP:						
Amortización del pasivo de transición (ganancia) pérdida		(2)		2		(15)
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo U.S. GAAP	Ps.	20	Ps.	19	Ps.	20

Pasivo por Primas de Antigüedad	2010		2009	
Pasivo por primas de antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	83	Ps.	73
Ajustes U.S. GAAP:				
Pérdida neta actuarial no reconocida		11		12
Pasivo por primas de antigüedad bajo U.S. GAAP	Ps.	94	Ps.	85

A continuación se presentan las estimaciones de los elementos no reconocidos que se espera que sean reconocidos formando parte del costo neto de pensiones durante 2011:

	Plan de Pensiones	Prima de Antigüedad
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos en otras partidas de la utilidad integral durante el periodo	Ps. 7	Ps. -
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos formando parte del costo neto del periodo	6	1
Pérdida neta actuarial, costo de servicios pasados y pasivo en transición incluidos en otras partidas de la utilidad integral acumuladas	9	-
Estimación a ser reconocida formando parte del costo neto del periodo durante el siguiente periodo fiscal:		
Obligación en transición	(11)	-
(Pérdida) ganancia actuarial	(15)	1

j) Adquisición de Participación no controladora de Colombia:

En 2008, la Compañía adquirió indirectamente participación no controladora adicional en Colombia. Bajo la NIF mexicana B-7, "Adquisiciones de Negocios", esta adquisición se debe considerar como una transacción hecha entre accionistas que no tiene efecto en los activos netos de la Compañía por lo que el pago hecho en exceso al valor en libros de las acciones adquiridas, es registrado en el capital contable como una reducción en la prima en suscripción de acciones. Bajo U.S. GAAP, una compra de participación no controladora representa una "adquisición por etapas"; la cual debe registrarse utilizando el método de compra, mediante el cual el precio de compra se reconoce como el valor razonable proporcional de los activos y pasivos adquiridos. La Compañía registró una pérdida de Ps. 113 en esta transacción contra su utilidad neta de 2008 y no reconoció ningún crédito mercantil derivado de esta adquisición.

k) Desconsolidación de las operaciones de Crystal:

En 2009, la Compañía estableció un negocio conjunto con TCCC para la producción y venta de agua de la marca Crystal en Brasil. La Compañía ha registrado una ganancia para fines de U.S. GAAP de Ps. 120 relacionados con la desconsolidación de sus activos netos relacionados con las operaciones de Crystal. Aproximadamente Ps. 120 de los ingresos no realizados previamente registrados, relacionados con las operaciones de Crystal, se mantienen registrados para fines de NIF's Mexicanas, y se amortizarán en resultados junto con la participación del negocio conjunto durante los próximos tres años para fines de NIF's mexicanas.

I) Información Financiera bajo U.S. GAAP:**Estados Consolidados de Situación Financiera****2010****2009****ACTIVO****Activo Circulante:**

Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 12,140	Ps. 7,627
Valores negociables	-	2,113
Cuentas por cobrar	6,363	5,931
Inventarios	4,962	4,391
Impuestos por recuperar	1,658	1,776
Otros activos circulantes	1,268	1,321
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	830	1,517
Total activo circulante	27,221	24,676
Inversión en acciones	2,108	2,170
Propiedad, planta y equipo, neto	30,087	29,835
Activos intangibles, neto	49,048	49,336
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	1,197	880
Otros activos	1,499	1,532
TOTAL ACTIVO	Ps.111,160	Ps.108,429

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE**Pasivo Circulante:**

Préstamos bancarios	Ps. 1,615	Ps. 2,416
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	225	3,011
Intereses por pagar	151	61
Proveedores	8,988	9,368
Cuentas por pagar	3,743	4,733
Impuestos por pagar	1,931	2,974
Otros pasivos	993	886
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	10	11
Total pasivo circulante	17,656	23,460

Pasivo a Largo Plazo:

Préstamos bancarios y documentos por pagar	15,511	10,497
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	1,974	2,875
Obligaciones laborales	1,378	1,208
Contingencias	2,152	2,467
Otros pasivos	1,663	1,885
Total pasivo a largo plazo	22,678	18,932
Total pasivo	40,334	42,392

Capital contable:

Participación no controladora	2,633	2,333
Participación controladora	68,193	63,704
Total capital contable:	70,826	66,037
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	Ps.111,160	Ps.108,429

Estados Consolidados de Resultados y Utilidad Integral

	2010	2009	2008
Ventas netas	Ps. 101,374	Ps. 99,835	Ps. 80,595
Otros ingresos de operación	480	558	504
Ingresos totales	101,854	100,393	81,099
Costo de ventas	54,970	54,335	43,490
Utilidad bruta	46,884	46,058	37,609
Gastos de operación:			
De administración	4,511	5,341	3,954
De venta	26,545	26,514	21,532
Por reestructura	371	-	28
(Ganancia) pérdida en instrumentos financieros derivados operativos	(38)	(12)	53
	31,389	31,843	25,567
Utilidad de operación	15,495	14,215	12,042
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto financiero	1,577	1,775	1,961
Producto financiero	(278)	(282)	(427)
Pérdida por fluctuación cambiaria, neta	338	365	1,477
(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	(206)	(106)	906
	1,431	1,752	3,917
Otros gastos, neto	121	226	440
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	13,943	12,237	7,685
Impuesto a la utilidad	3,935	3,525	1,987
Utilidad antes de participación en compañías afiliadas	10,008	8,712	5,698
Participación en resultados de compañías afiliadas	217	141	104
Utilidad neta consolidada	10,225	8,853	5,802
Menos: Utilidad neta atribuible a participación no controladora	(497)	(446)	(231)
Utilidad neta atribuible a participación controladora	Ps. 9,728	Ps. 8,407	Ps. 5,571
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,225	Ps. 8,853	Ps. 5,802
Otras partidas de la utilidad integral	(2,832)	2,060	486
Utilidad integral consolidada	7,393	10,913	6,288
Menos: Utilidad integral atribuible a participación no controladora	(604)	(592)	(175)
Utilidad integral atribuible a participación controladora	Ps. 6,789	Ps. 10,321	Ps. 6,113
Utilidad neta por acción:	Ps. 5.27	Ps. 4.55	Ps. 3.02

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

	2010	2009	2008
Actividades de operación:			
Utilidad neta consolidada	Ps. 10,225	Ps. 8,853	Ps. 5,802
Partidas virtuales operativas	22	228	310
Método de participación de asociadas	(217)	(142)	(104)
Ganancia no realizada en valores negociables	-	(112)	-
Ganancia en desconsolidación de operaciones de Crystal	-	(120)	-
Ganancia en adquisición de activos intangibles de Brisa	-	(72)	-
Otras partidas operativas	-	8	-
Partidas relacionadas con partidas de inversión:			
Depreciación	3,460	3,696	3,151
Amortización	694	307	240
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo	231	186	170
Bajas de planta y equipo	47	124	372
Productos financieros	(285)	(286)	(433)
Participación no controladora	-	-	113
Impuesto a la utilidad	3,980	3,574	2,100
Partidas relacionadas con partidas de financiamiento:			
Gastos financieros	1,579	1,850	2,080
Fluctuación cambiaria, neta	424	370	1,477
Instrumentos financieros derivados	(468)	(318)	961
Aumento en cuentas por cobrar	(1,092)	(394)	(179)
Disminución (aumento) en inventarios	5	33	(486)
(Aumento) disminución en otros activos	(738)	(314)	151
Aumento en proveedores y cuentas por pagar	585	2,808	71
Disminución en otros pasivos	(208)	(424)	(263)
Disminución en obligaciones laborales	(192)	(169)	(167)
Impuestos a la utilidad pagados	(3,882)	(3,061)	(3,618)
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	14,170	16,625	11,748
Actividades de inversión:			
Adquisición del negocio de Minas Gerais Ltda. "REMIL" neto del efectivo adquirido (Nota 5)	-	-	(3,633)
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)	-	(717)	-
Adquisición del negocio de Agua de los Ángeles (Nota 5)	-	-	(206)
Compra de inversiones disponibles para la venta	-	(2,001)	-
Cobros por venta de inversiones disponibles para la venta	1,108	-	-
Cobros por venta de acciones de Jugos del Valle	-	-	741
Intereses cobrados	285	286	433
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(6,863)	(5,752)	(4,608)
Cobros por venta de propiedad, planta y equipo	477	638	532
Otros activos	(527)	1	521
Adquisición de activos intangibles	(1,325)	(1,355)	(1,079)
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión	(6,845)	(8,900)	(7,299)
Actividades de Financiamiento:			
Obtención de préstamos bancarios	9,251	6,641	4,319
Pago de préstamos bancarios	(6,824)	(9,376)	(6,161)
Intereses pagados	(1,436)	(2,047)	(2,087)
Dividendos decretados y pagados	(2,612)	(1,344)	(945)
Adquisición de participación no controladora	(282)	-	(223)
Otros pasivos	(108)	97	(164)
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento	(2,011)	(6,029)	(5,261)
Aumento (disminución) neta de efectivo y equivalentes de efectivo	5,314	1,696	(812)
Efectos de conversión e inflación	(801)	(261)	(538)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	7,627	6,192	7,542
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 12,140	Ps. 7,627	Ps. 6,192

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable	2010	2009
Capital contable al inicio del año	Ps. 66,037	Ps. 56,468
Dividendos decretados y pagados	(2,604)	(1,344)
Otras cuentas de la (pérdida) utilidad integral:		
Resultado acumulado por conversión	(2,084)	3,085
(Pérdida) ganancia en coberturas de flujos de efectivo	(56)	147
Reversión del efecto de inflación en subsidiarias en entornos inflacionarios	(692)	(1,172)
Total otras cuentas de la (pérdida) utilidad integral	(2,832)	2,060
Utilidad neta	10,225	8,853
Capital contable al final del año	Ps. 70,826	Ps. 66,037

Nota 27. Conciliación entre NIF Mexicanas y U.S. GAAP

a) Conciliación de la Utilidad Neta del Año:

	2010	2009	2008
Utilidad neta consolidada bajo NIF mexicanas	Ps. 10,299	Ps. 8,970	Ps. 5,826
Ajustes para U.S. GAAP:			
Reversión del efecto de inflación (Nota 26a)	(122)	(553)	(355)
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)	(184)	(195)	(193)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)	57	(29)	64
Ganancia en desconsolidación de las operaciones de Crystal (Nota 26k)	(44)	120	-
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)	-	72	-
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)	280	469	481
PTU diferida (Nota 26h)	(163)	(83)	(95)
Costo de pensiones (Nota 26i)	2	(1)	2
Costo de prima de antigüedad (Nota 26i)	2	(2)	15
Costo de indemnizaciones (Nota 26i)	36	36	281
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)	62	49	(111)
Adquisición de participación no controladora (Nota 26j)	-	-	(113)
Total de ajustes bajo U.S. GAAP	(74)	(117)	(24)
Utilidad neta consolidada bajo U.S. GAAP	Ps. 10,225	Ps. 8,853	Ps. 5,802

Bajo los U.S. GAAP, el efecto por posición monetaria de los ajustes del estado de resultados de los entornos económicos inflacionarios está incluido en cada ajuste, excepto por la capitalización de gastos financieros, activos intangibles así como el pasivo por plan de pensiones, los cuales son no monetarios.

b) Conciliación del Capital Contable:

	2010	2009
Capital contable mayoritario bajo NIF mexicanas	Ps. 73,882	Ps. 68,472
Ajustes para U.S. GAAP:		
Reversión del efecto inflacionario	(5,188)	(4,325)
Activos intangibles (Nota 26d)	46	46
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)	366	594
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)	184	132
Ganancia en desconsolidación de las operaciones de Crystal (Nota 26k)	75	120
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)	72	72
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)	1,404	1,127
PTU diferida (Nota 26h)	195	24
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)	(43)	(105)
Plan de pensiones (Nota 26i)	(84)	2
Prima de antigüedad (Nota 26i)	(11)	(12)
Indemnizaciones (Nota 26i)	(72)	(110)
Total de ajustes bajo U.S. GAAP	(3,056)	(2,435)
Capital contable bajo U.S. GAAP	Ps. 70,826	Ps. 66,037

c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	2010	2009	2008
Utilidad integral consolidada bajo NIF mexicanas	Ps. 8,296	Ps. 12,200	Ps. 8,003
Ajustes para U.S. GAAP:			
Utilidad neta (Nota 27a)	(74)	(117)	(24)
Resultado acumulado por conversión	(137)	(59)	(29)
Reversión del efecto de inflación	(692)	(1,171)	(1,556)
Obligaciones laborales	-	60	(106)
Utilidad integral consolidada bajo U.S. GAAP	Ps. 7,393	Ps. 10,913	Ps. 6,288

Nota 28. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables**a) NIF's Mexicanas:**

Las siguientes normas financieras han sido emitidas bajo NIF's mexicanas. Su aplicación se requiere como se indica. La Compañía se encuentra en el proceso de evaluar el impacto de adoptar estas nuevas normas:

NIF C-4, "Inventarios"

En noviembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-4, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2011, y sustituirá al Boletín C-4, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen deberán reconocerse de manera retrospectiva si corresponden al cambio en una fórmula de asignación del costo de los inventarios. Los cambios en el método de valuación se reconocen de forma prospectiva.

Las principales diferencias con el Boletín C-4 consisten en que la nueva norma no acepta como método de valuación de inventarios el costo directo y como fórmulas (antes método) de asignación del costo unitario a los inventarios el método de últimas entradas primeras salidas (UEPS). La NIF establece que los inventarios se deben valorar a su costo o a su valor neto de realización, el menor. Asimismo, establece que los anticipos a proveedores por concepto de adquisición de mercancía deben clasificarse como inventarios siempre y cuando se hayan transferido a la Compañía los riesgos y beneficios. Además, establece las normas de valuación de los inventarios de prestadores de servicios.

NIF C-5, "Pagos anticipados"

En noviembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-5, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2011, y que sustituirá al Boletín C-5, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen deberán reconocerse de manera retrospectiva.

Esta norma establece que la característica principal de los pagos anticipados es que no le transfieren aún a la entidad los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir. Por lo tanto, deben clasificarse en el estado de posición financiera en atención a la clasificación de la partida de destino en el activo circulante o no circulante. Además, se establece que para aquellos pagos anticipados por los que se ha transferido a la entidad los beneficios y riesgos inherentes al bien o servicio se reconozcan en el rubro al que corresponde el bien o servicio.

NIF C-6, “Propiedades, planta y equipo”

En diciembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-6, estableciendo su entrada en vigor para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011, excepto por los cambios provenientes de la segregación en sus partes componentes de partidas de propiedades, planta y equipo que tengan una vida útil claramente distinta. Para las entidades que no hayan efectuado dicha segregación, las disposiciones aplicables entran en vigor para los ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2012.

La NIF C-6 sustituye al Boletín C-6 Inmuebles, maquinaria y equipo. A diferencia del boletín, la NIF incluye dentro de su alcance el tratamiento contable de los activos para desarrollar o mantener activos biológicos y de industrias extractivas; establece entre otros que en las adquisiciones de activos sin costo alguno, su costo debe ser nulo y se elimina la opción de utilizar avalúo; en el caso de intercambios de activos se requiere determinar la sustancia comercial de la operación y la depreciación de estos activos debe realizarse sobre componentes del activo y el monto depreciable será el costo de adquisición menos su valor residual. Los anticipos a proveedores para la adquisición de activos se reconocen como un componente a partir del momento en que se transfieren los riesgos y beneficios inherentes a los activos. En el caso de baja de activos, el ingreso se reconoce una vez que se han cubierto los requisitos de reconocimiento de ingresos indicados en la norma. Se establecen revelaciones específicas para entidades públicas.

NIF C-18, “Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo”

En diciembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-18, estableciendo su entrada en vigor para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011.

Esta norma establece el tratamiento contable para el reconocimiento inicial y posterior de la provisión por obligaciones legales o asumidas relacionadas con el retiro de componentes de propiedades, planta y equipo, las cuales se originaron durante la adquisición, construcción, desarrollo y/o el funcionamiento normal de dicho componente.

Esta norma también establece que una entidad debe reconocer inicialmente una provisión de una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo con la mejor estimación del desembolso necesario para liquidar la obligación presente en el momento en que se contrae, si puede determinarse una estimación confiable. La mejor estimación es una provisión de una obligación asociada con el retiro de componentes de propiedad, planta y equipo debe determinarse utilizando la técnica de valor presente esperado.

b) U.S. GAAP:

No hay normas financieras importantes que entren en vigor en el año 2011 que impacten en la Compañía.

Nota 29. Eventos Subsecuentes.

El 18 de febrero de 2011, el Consejo de Administración de la Compañía acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 4,358 millones, lo que representa un incremento de 67.4% en comparación con el dividendo pagado en abril de 2010. Este dividendo está sujeto a aprobación en la Asamblea Anual de Accionistas la cual se llevará a cabo el 23 de marzo de 2011.

Durante diciembre 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la unificación de sus dos tipos de cambio contra el dólar americano quedando en 4.30 Bolívares por dólar americano, a partir del 1 de enero de 2011. Como resultado de este cambio, el balance general de la subsidiaria venezolana de la Compañía no tuvo ningún impacto en el capital contable, ya que en las transacciones realizadas por esta subsidiaria ya se estaba utilizando un tipo de cambio de 4.30.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) anunció que a partir de 2012, todas las compañías públicas mexicanas deben presentar su información financiera de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS). Desde 2006, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera ha estado modificando las Normas de Información Financiera Mexicanas, con el fin de asegurar su convergencia con IFRS.

Coca-Cola FEMSA adoptará las IFRS en 2012. Los estados financieros consolidados de la Compañía al 31 de diciembre de 2012 se presentarán bajo las IFRS emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La SEC ha cambiado previamente sus reglas para no requerir una conciliación de los estados financieros a U.S. GAAP a los emisores privados extranjeros que reportan bajo las IFRS emitidas por el IASB.

El importe estimado calculado por la Compañía que impactará la adopción de IFRS es el siguiente (no auditado):

Total Activo	Ps. (13,600)
Total Pasivo	(5,300)
Total Capital Contable	(8,300)

Glosario

The Coca-Cola Company: Fundada en 1886, The Coca-Cola Company es la principal compañía del mundo en la fabricación, comercialización y distribución de concentrados y jarabes para bebidas no-alcohólicas, utilizados para producir más de 3,300 marcas de refrescos. Las oficinas centrales de The Coca-Cola Company se encuentran en Atlanta, con operaciones locales en más de 200 países por todo el mundo.

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA): FEMSA es una empresa líder que participa en la industria de bebidas, a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador independiente más grande de productos Coca-Cola en el mundo; en comercio al detalle a través de FEMSA Comercio, operando OXXO, la cadena de tiendas de conveniencia más grande y de mayor crecimiento en América Latina; y en cerveza, siendo el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países.

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 junto con la administración para determinar el plan estratégico y financiero anual y de largo plazo de la compañía y revisa la adherencia a estos planes. El Comité es responsable de determinar la estructura de capital óptima de la compañía y recomienda los niveles de endeudamiento apropiados, así como la emisión de acciones y/o deuda. Adicionalmente el Comité de Finanzas y Planeación es responsable de la administración de riesgos financieros. Irial Finan es el presidente del Comité de Finanzas y Planeación. Los miembros de este comité 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 requisitos contables, de control interno y de auditoría. 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 quejas en relación con asuntos contables, de control interno y de auditoría, incluyendo la presentación de quejas confidenciales y anónimas por parte de empleados en relación a asuntos contables y de auditoría cuestionables. Para llevar a cabo estas funciones, el Comité de Auditoría podrá contratar consultores independientes y otros asesores. Cuando sea necesario, la compañía compensará al auditor independiente y a cualquier otro asesor externo contratado por el Comité de Auditoría y proporcionará los fondos para cubrir los gastos administrativos en los que incurra el Comité de Auditoría en el cumplimiento de sus funciones. Alexis E. Rovzar de la Torre es el Presidente del Comité de Auditoría. Los miembros del Comité son: Alfonso González Migoya, Charles H. McTier, José Manuel Canal Hernando, quien es el experto financiero y Francisco Zambrano Rodríguez. 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, Director de Control Operativo y Auditoría de FEMSA.

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

Directores

Carlos Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo
10 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas
y Administración
17 Años como Director

John Santa María Otazúa
Director de Planeación Estratégica
y Desarrollo Comercial
14 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer
Director de Operaciones - México
13 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel
Director de Operaciones - Latincentro
16 Años como Director

Miguel Angel Peirano
Director de Operaciones - Mercosur
2 Años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo
Director de Recursos Humanos
9 Años como Director

Alejandro Duncan Ancira
Director de Tecnología
8 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz
Director de Abastecimiento Estratégico
7 Años como Director

Juan Ramón Félix
Director de Nuevos Negocios
1 Año como Director

Consejeros

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie A.

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo de Administración
de Coca-Cola FEMSA, Director General y
Presidente del Consejo de Administración
de FEMSA
18 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza
Director de Recursos Humanos,
Abastecimientos y Sistemas de FEMSA
15 Años como Consejero
Suplente: Eva María Garza Lagüera Gonda

Carlos Salazar Lomelín
Director General Coca-Cola FEMSA
9 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

Ricardo Guajardo Touché
Director de SOLFI, S.A.
18 Años como Consejero
Suplente: Eduardo Padilla Silva

Paulina Garza Lagüera Gonda
Inversionista Privado
2 Años como Consejera
Suplente: Mariana Garza Lagüera Gonda

Federico Reyes García
Director de Desarrollo Corporativo
de FEMSA
18 Años como Consejero
Suplente: Alejandro Bailleres Gual

Javier Astaburuaga Sanjines
Director de Finanzas, Administración y
Desarrollo Estratégico de FEMSA
5 Años como Consejero
Suplente: Francisco José Calderón Rojas

Alfonso González Migoya⁽¹⁾
Presidente del Consejo de Administración y
Director General de Grupo Industrial Saltillo
5 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano⁽¹⁾

Daniel Servitje Montul⁽¹⁾
Director General de Grupo Bimbo
13 Años como Consejero
Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi⁽¹⁾

Enrique Senior Hernández
Director de Banca de Inversión Allen &
Company, Inc
7 Años como Consejero
Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale
Director General Sucocítrico Cutrale, Ltda.
7 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
8 Años como Consejero
Suplente: David Taggart

Irial Finan
Presidente de Bottling Investments
Group de The Coca-Cola Company
7 Años como Consejero
Suplente: Marie Quintero-Johnson

Charles H. McTier⁽¹⁾
Presidente de la Robert W. Woodruff
Foundation
13 Años como Consejero

Bárbara Garza Lagüera Gonda
Inversionista Privado
2 Años como Consejera
Suplente: Geoffrey J. Kelley

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie L.

Alexis E. Rovzar de la Torre⁽¹⁾
Socio Ejecutivo de White & Case S.C.
18 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor⁽¹⁾

José Manuel Canal Hernando⁽¹⁾
Consultor Independiente
8 Años como Consejero
Suplente: Helmut Paul⁽¹⁾

Francisco Zambrano Rodríguez⁽¹⁾
Director General de Desarrollo
de Fondos Inmobiliarios
8 Años como Consejero
Suplente: Karl Frei Buechi⁽¹⁾

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira
Director Legal, FEMSA
18 Años como Consejero
Suplente: Carlos Díaz Sáenz

Información para analistas y accionistas

Relación con Inversionistas

José Castro

jose.castro@kof.com.mx

Gonzalo García

gonzalojose.garciaa@kof.com.mx

Roland Karig

roland.karig@kof.com.mx

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

Guillermo Gonzalez Camarena N° 600

Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,

México, D.F. México

Tel.: (5255) 5081-5121 / 5120 / 5148 / 5186

Fax: (5255) 5292-3473

Página: www.coca-colafemsa.com

Director legal de la Compañía

Carlos L. Díaz Sáenz

Guillermo Gonzalez Camarena N° 600

Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,

México, D.F. México

Phone: (5255) 5081-5297

Audidores Independientes

Mancera, S.C.

Miembro de Ernst & Young Global

Antara Polanco

Av. Ejercito Nacional Torre Paseo 843-B Piso 4

Colonia Granada 11520

México, D.F. México

Tel.: (5255) 5283 1400

Información de acciones

La acciones de Coca-Cola FEMSA cotizan en la Bolsa

Mexicana de Valores (BMV) bajo las siglas KOF L

y en la Bolsa de Nueva York (NYSE) bajo las siglas KOF

Banco depositario

Bank of New York

101 Barclay Street 22W

New York, New York 10286, U.S.A.

Tel: (212) 815 2206

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York

Información Trimestral por ADS

Dólares americanos por ADS

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 83.61	\$ 76.96	\$ 82.43
Septiembre 30	81.26	62.76	78.22
Junio 30	70.99	62.59	62.59
Marzo 31	69.67	57.67	66.45

Dólares americanos por ADS

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 66.87	\$ 47.75	\$ 65.72
Septiembre 30	49.47	39.03	48.10
Junio 30	43.09	35.16	40.12
Marzo 31	45.13	26.41	34.06

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores

Información Trimestral por acción

Pesos mexicanos por acción

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 103.36	\$ 92.25	\$ 102.08
Septiembre 30	103.37	81.83	98.30
Junio 30	94.00	79.90	81.13
Marzo 31	88.07	74.24	82.50

Pesos mexicanos por acción

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 86.52	\$ 65.90	\$ 86.17
Septiembre 30	65.75	53.07	64.76
Junio 30	56.80	48.24	52.92
Marzo 31	62.90	40.96	48.33

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

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (BMV: KOF L; NYSE: KOF) es el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo, representando aproximadamente 10% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company a nivel global. KOF es el embotellador más grande de productos Coca-Cola en Latinoamérica, distribuyendo 2,500 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, Campinas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, parte del estado de Goiás y parte del estado de 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 (ADS por sus siglas en inglés), en el mercado de valores de Nueva York (NYSE: KOF). Cada ADS representa diez acciones de la Serie L.





www.coca-colafemsa.com

Guillermo González Camarena N° 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fe
Delegación Álvaro Obregón,
México D.F. 01210
Tel.: (52 55) 50 81 51 00
Fax: (52 55) 52 92 34 72