



Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.
Gral. Anaya 601 Pte
Col Bella Vista
64410 Monterrey, N. L.
+52 (81) 8328 6180

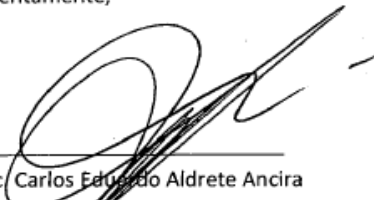
México, D.F., a 30 de junio del 2009

Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
Dirección General de Vigilancia y Desarrollo de Mercado
Paseo de la Reforma No. 255 Planta Baja
Col. Cuauhtémoc
06500 México D.F.

En cumplimiento con el Artículo 33, fracción I inciso b) de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores, adjunto sírvanse encontrar el Reporte Anual de **COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.** correspondiente al ejercicio social terminado el 31 de diciembre del 2008.

Asimismo, se adjunta al presente el informe correspondiente al ejercicio social 2008, relativo a la aplicación del Código de Mejores Prácticas Corporativas.

Atentamente,



Lic. Carlos Eduardo Aldrete Ancira
Secretario del Consejo de Administración

TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL DEL INFORME ANUAL PRESENTADO ANTE LA COMISIÓN DE VALORES DE LOS ESTADOS UNIDOS

COMISIÓN NACIONAL DE VALORES DE LOS ESTADOS UNIDOS
Washington, D.C. 20549

INFORME ANUAL

REPORTE ANUAL (FORMA 20-F) DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 13 DE LA LEY DE OPERACIONES SOBRE VALORES DE 1934

Para el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2008
Número de expediente de la Comisión 1-12260

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

(Nombre exacto de la emisora según se especifica en su acta constitutiva)

No aplicable

(Traducción del nombre del registrante al inglés)

Estados Unidos Mexicanos

(Jurisdicción de constitución u organización)

Guillermo González Camarena No. 600

Centro de Ciudad Santa Fé

01210 México, D.F., México

(Dirección de los principales directivos)

Valores registrados o a ser registrados de conformidad con la Sección 12(b) de la Ley:

Título de cada clase	Nombre de la bolsa de valores en la que se encuentran inscritos
Acciones de depósito estadounidenses; cada una de ellas representa 10 acciones Serie L, sin valor nominal.....	New York Stock Exchange, Inc.
Acciones Serie L, sin valor nominal	New York Stock Exchange, Inc. (no cotizan, solo para fines de la inscripción)

Valores inscritos o a ser inscritos de conformidad con la Sección 12(g) de la Ley:

Ninguno

Valores en relación con los cuales existe la obligación de reportar de conformidad con la Sección 15(d) de la Ley:

Ninguno

El número de acciones en circulación de cada clase de capital o acciones ordinarias al 31 de diciembre de 2008 era:

992,078,519	Acciones Serie A, sin valor nominal
583,545,678	Acciones Serie D, sin valor nominal
270,906,004	Acciones Serie L, sin valor nominal

Indicar si el registrante es un emisor conocido recurrente, como se define en la Regla 405 de la Ley de Operaciones sobre Valores.

Sí

No

Si este reporte es una reporte anual o de transición, indicar si el registrante no es requerido a presentar reportes de conformidad con la sección 13 o 15(d) de la Ley de Operaciones sobre Valores de 1934.

Sí

No

Indicar si la emisora ha presentado electrónicamente y subido a su página de Internet, en su caso, cada "Interactive Data File" (archivo de información interactivo), que debe presentar de conformidad con la regla 405 de la Regulación S-T (232.405 de este capítulo) en los pasados 12 meses o un período menor el cual la emisora haya tenido que presentar dichos archivos. No Aplica

Sí

No

Indicar si el registrante ha (1) presentado todos los reportes requeridos por la Sección 13 o 15(d) de la Ley de Operaciones sobre Valores de 1934 durante los últimos 12 meses (o para un periodo de tiempo más corto que haya sido requerido para el registrante) y (2) ha sido sujeto a dicho requerimiento de presentación en los últimos 90 días.

Sí

No

Indicar si el registrante es presentador acelerado grande, o presentador acelerado o presentador no-acelerado. Véase definición de "presentador acelerado" y "presentador acelerado grande" en la Regla 12b de la Ley de Valores:

Presentador Grande Acelerado

Presentador Acelerado

Presentador No-Acelerado

Indicar si el presentador presenta información financiera U.S. GAAP, IFRS o Otro

U.S. GAAP

IFRS

OTRO

Indicar que Punto de Estados Financieros el registrante eligió seguir.

Punto 17

Punto 18

Indicar si el registrante es una empresa fantasma (de conformidad con la definición de la Regla 12b-2 de la Ley de Valores).

Sí

No

ÍNDICE

	Página
Introducción.....	1
Punto 1. No Aplicable.....	1
Punto 2. No Aplicable.....	1
Punto 3. Información Clave.....	1
Información Financiera Consolidada Seleccionada.....	2
Dividendos y Política de Dividendos.....	4
Tipos de Cambio.....	4
Factores de Riesgo.....	6
Punto 4. Información de la Compañía.....	13
La Compañía.....	13
Regulación.....	30
Contratos de Embotellador.....	33
Descripción de Propiedades, Planta y Equipo.....	35
Principales Subsidiarias.....	38
Punto 4A Comentarios de la Comisión de Mercado de Valores de Estados Unidos no resueltos.....	39
Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas.....	40
Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados.....	64
Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.....	79
Punto 8. Información Financiera.....	86
Estados Financieros Consolidados y otra Información Financiera.....	86
Procedimientos Legales.....	86
Punto 9. La Oferta e Inscripción.....	89
Mercado de Valores.....	89
Operación en la Bolsa Mexicana de Valores.....	90
Punto 10. Información Adicional.....	91
Estatutos.....	91
Contratos Relevantes.....	101
Impuestos.....	102
Documentos Disponibles.....	106
Punto 11. Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado.....	107
Puntos 12-14. No Aplicables.....	111
Punto 15. Controles y Procedimientos.....	111
Puntos 16A. Experto Financiero del Comité de Auditoría.....	113
Puntos 16B. Código de Ética.....	113
Puntos 16C. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios.....	113
Puntos 16D No Aplicable.....	115
Puntos 16E Compras de instrumentos de capital por la emisora y compradores afiliados.....	115

Punto 17. No Aplicable.....	116
Punto 18. Estados Financieros.....	116

Introducción

Referencias

Los términos “Coca-Cola FEMSA”, “nuestra compañía”, “KOF”, “nosotros”, “nos” y “nuestra” se utilizan en este Informe Anual para hacer referencia a Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias de forma consolidada.

Los términos “dólares americanos”, “dólares estadounidenses”, “\$” o “dólares”, se refieren a la moneda en curso legal de los Estados Unidos de América (“EE.UU.”). Los términos “pesos mexicanos”, “pesos” o “Ps.” se refieren a la moneda de curso legal de México.

El término “refrescos” se refiere a bebidas carbonatadas y “bebidas no carbonatadas” se refiere a todas las bebidas que no entran dentro del segmento de refrescos, y “aguas” se refiere a todas las aguas que no tengan sabor o que no son carbonatadas.

Conversión de Monedas y Estimados

Este informe anual contiene conversiones a dólares americanos de ciertas cifras en pesos según los tipos de cambio especificados únicamente para facilidad del lector. Estas conversiones no se deben interpretar como declaraciones de que las cifras en pesos representan de hecho tales cifras en dólares estadounidenses o que pudieran ser convertidas según el tipo de cambio indicado. A menos que se indique lo contrario, tales cantidades en dólares estadounidenses han sido convertidas de pesos a partir de un tipo de cambio de Ps.13.8320 por \$ 1.00, el tipo de cambio para pesos según lo publicado por la Reserva Federal de los Estados Unidos el 31 de diciembre de 2008. Al 19 de junio de 2009 este tipo de cambio fue de Ps. 13.34 por \$ 1.00. Véase “Punto 3. Información sobre Tipos de Cambio” para información sobre tipos de cambio desde el 1 de enero de 2004.

Existen ciertos estimados contenidos en este reporte anual con base en información interna, los cuales consideramos son confiables. Las cantidades en este reporte anual están redondeados por lo tanto en algunos casos los totales pueden variar de la suma de las partes presentadas.

Fuentes

Cierta información contenida en este reporte anual ha sido calculada en base a la información estadística preparada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI), el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, la Reserva Federal de los Estados Unidos, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México, comúnmente denominada como CNBV, agencias locales de cada país en los que operamos y nuestros estimados.

Información a futuro.

Este informe anual contiene palabras tales como “considerar”, “creer”, “esperar”, “anticipar” y expresiones similares que identifican declaraciones a futuro. El uso de tales palabras refleja nuestro punto de vista con respecto a eventos y resultados financieros futuros. Los resultados reales podrían diferir materialmente de los proyectados en tales declaraciones a futuro como resultado de varios factores que pueden ir más allá de nuestro control, los cuales incluyen de manera enunciativa más no limitativa, los efectos sobre nuestra compañía derivados de cambios en nuestra relación con The Coca-Cola Company, cambios en los precios de las materias primas, competencia, acontecimientos significativos en las situaciones económicas o políticas en Latinoamérica, particularmente en México, o cambios en nuestro entorno regulatorio. En consecuencia, advertimos a los lectores que no depositen una confianza absoluta a estas expectativas. En todo caso, estas expectativas se refieren únicamente al momento en que fueron hechas, y no asumimos obligación alguna de actualizar o revisar cualquiera de estas, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otra causa.

Punto 1. No Aplicable

Punto 2. No Aplicable

Punto 3. Información Clave

Información Financiera Consolidada Seleccionada

Este informe anual incluye (dentro del Capítulo 18) los estados financieros consolidados auditados al 31 de diciembre de 2008 y 31 de diciembre de 2007 y los estados de resultados consolidados de variaciones en las cuentas del capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 31 de diciembre de 2007 y 31 de diciembre de 2006, el estado de flujo de efectivo consolidado para el año terminado el 31 de diciembre de 2008 y el estado consolidado de cambios en la situación financiera por los años terminados al 31 de diciembre de 2007 y 2006. Nuestros estados financieros consolidados están preparados de acuerdo a las “Normas de Información Financieras Mexicanas (“NIF mexicanas”). Las NIF mexicanas difieren en ciertos aspectos importantes de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América o U.S. GAAP. Las notas 26 y 27 de los estados financieros consolidados proporcionan una descripción de las principales diferencias existentes entre las NIF mexicanas y los U.S. GAAP, en la medida en que se encuentran relacionados con nuestra compañía junto con una conciliación de la utilidad neta y del capital contable.

Hasta el 31 de Diciembre de 2007, las NIF mexicanas requerían que reconociéramos los efectos de la inflación en nuestros estados financieros y que reexpresáramos los estados financieros de ejercicios anteriores en pesos constantes al cierre del periodo más reciente. Para aquellos ejercicios que comienzan en 2008, adoptamos la Norma de Información Financiera (NIF) B-10 “Efectos de Inflación”. Bajo esta norma, las anteriores reglas de inflación que nos requerían reexpresar los ejercicios anteriores para reflejar el impacto de la inflación del periodo corriente dejan de ser válidas, a menos que el país en el que operemos califique como entorno económico inflacionario de acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas. Un país es considerado un entorno económico inflacionario cuando la inflación acumulada en tres periodos consecutivos es igual o mayor a 26%. Como resultado de cambio en las Normas de información Financiera, descontinuamos la contabilidad inflacionaria en México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil. Para el resto de los territorios en Argentina, Venezuela, Costa Rica y Nicaragua, seguimos aplicando contabilidad inflacionaria.

De acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas, la información presentada en este reporte anual refleja información financiera para el ejercicio 2008 en términos nominales, que ha sido presentada en Pesos mexicanos, tomando en cuenta la inflación local en cada país inflacionario y convirtiendo la moneda local a Pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio oficial al cierre del periodo, publicado por el Banco Central de cada país. Para cada país no inflacionario, la moneda local es traducida utilizando el tipo de cambio de cierre del periodo para los activos y pasivos, el tipo de cambio histórico para el capital contable y el tipo de cambio promedio para el estado de resultados. La información financiera de 2007 y 2006 está expresada a pesos constantes al 31 de Diciembre de 2007.

De acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas, en nuestros estados financieros consolidados y en la información financiera seleccionada de este informe anual se incluye:

- En economías inflacionarias, las cifras se reexpresan conforme a la inflación basada en el índice local de precios al consumidor.
- En economías inflacionarias, las ganancias y pérdidas en el poder adquisitivo de nuestros pasivos monetarios o activos son reconocidos en el estado de resultados en la línea de resultado integral de financiamiento.
- Los estados financieros están expresados en pesos mexicanos al cierre de 2007, con excepción de las cifras de 2008, que están expresadas en términos nominales.
- A partir de 2008, como consecuencia de la supresión de la contabilidad inflacionaria de las filiales que operan en un entorno económico no inflacionarios, los estados financieros ya no son considerados para ser presentados en una moneda que comprensivamente incluya los efectos de los cambios en el nivel de precios, por lo tanto, los efectos de la inflación generada a partir de 2008 como resultado una diferencia con respecto a EE.UU. para ser reconciliado para fines del GAAP. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y

2006 los efectos de contabilidad inflacionaria de conformidad con las NIF mexicanas no han sido revertidos en la conciliación a U.S. GAAP de la utilidad neta y el capital contable. Ver notas 26 y 27 a los estados financieros consolidados.

Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en moneda local y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país en que operan. Para efectos de nuestros estados financieros consolidados, convertimos los registros contables de dicha subsidiaria a NIF mexicanas.

La siguiente tabla muestra información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información debe leerse en conjunto con, y está referenciada en su totalidad a nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas a los mismos. La información financiera seleccionada incluida en este documento se presenta de forma consolidada y no es necesariamente indicativa de nuestra situación financiera o resultados de operación en, o para cualquier fecha o periodo futuro. Ciertas cifras de años anteriores a 2008 han sido reclasificadas para efectos de comparabilidad con las cifras de 2008. Ver nota 4 a los estados financieros consolidados en relación con nuestras políticas de contabilidad más relevantes.

Año Terminado el 31 de Diciembre de,

	2008⁽¹⁾	2008	2007	2006	2005	2004
(2008 se presenta en millones de dólares americanos o millones de pesos mexicanos, años previos en millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007, excepto por la información por acción)						
Datos del Estado de Resultados:						
NIF Mexicanas						
Ventas netas	\$ 5,962	Ps. 82,468	Ps. 68,969	Ps. 63,820	Ps. 59,181	Ps. 56,095
Ingresos totales.....	5,998	82,976	69,251	64,046	59,642	56,525
Costo de ventas	3,173	43,895	35,876	33,740	30,553	29,069
Utilidad bruta	2,825	39,081	33,375	30,306	29,089	27,456
Gastos operativos	1,835	25,386	21,889	20,013	19,074	18,324
Utilidad de Operación	990	13,695	11,486	10,293	10,015	9,132
Utilidad neta del año	422	5,826	7,103	5,497	5,022	6,460
Utilidad neta mayoritaria.....	405	5,598	6,908	5,292	4,895	6,429
Utilidad neta minoritaria	17	228	195	205	127	31
Utilidad neta por acción básica y diluida ⁽²⁾	0.22	3.03	3.74	2.86	2.60	3.98
U.S. GAAP						
Ventas netas	\$ 5,962	Ps. 82,469	Ps. 68,969	Ps. 59,702	Ps. 53,809	Ps. 50,847
Ingresos totales.....	5,999	82,984	69,131	59,940	54,196	51,206
Utilidad de operación ⁽³⁾	878	12,138	10,741	8,749	8,720	8,132
Utilidad neta del año	391	5,405	6,765	5,104	4,809	6,397
Utilidad neta por acción básica y diluida ⁽²⁾	0.21	2.93	3.66	2.76	2.60	3.98
Información del Balance:						
NIF Mexicanas						
Activos totales.....	\$ 7,082	Ps. 97,958	Ps. 87,178	Ps. 80,427	Ps. 76,214	Ps. 77,214
Deuda a corto plazo.....	442	6,119	4,814	3,419	4,988	3,761
Deuda a largo plazo.....	900	12,455	14,102	16,799	16,952	24,343
Capital social.....	225	3,116	3,116	3,116	3,116	3,116
Capital contable mayoritario	4,042	55,913	49,140	42,979	38,030	34,457
Total capital contable	4,165	57,616	50,781	44,454	39,329	35,510
U.S. GAAP						
Activos totales.....	\$ 7,231	Ps.100,017	Ps. 88,582	Ps. 78,554	Ps. 73,174	Ps. 75,776
Deuda a corto plazo.....	442	6,119	4,814	3,289	4,780	3,650
Deuda a largo plazo.....	900	12,455	14,102	16,789	16,921	24,227
Capital social.....	225	3,116	3,116	3,116	3,116	3,116
Total capital contable	4,063	56,201	49,472	41,770	36,439	32,652
Otra información:						
NIF Mexicanas						
Depreciación ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	\$ 185	Ps. 2,528	Ps. 2,050	Ps. 2,063	Ps. 1,967	Ps. 1,886
Inversiones ⁽⁶⁾	347	4,802	3,682	2,863	2,516	2,401

U.S. GAAP

Depreciación ⁽⁴⁾⁽⁵⁾⁽⁷⁾ \$ 202 Ps. 2,661 Ps. 2,181 Ps. 1,921 Ps. 1,752 Ps. 1,531

- (1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 13.8320 por \$1.00 para la conversión de las cantidades en dólares americanos, únicamente para facilidad del lector.
- (2) Para el año terminado al 31 de diciembre de 2004 se calculó sobre la base de 1,846.4 millones de acciones en circulación, el promedio ponderado en circulación durante el 2004 considerando la oferta de derechos accionarios que concluyó en septiembre de 2004. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007, 2006 y 2005, se calculó sobre la base de 1,846.5 millones de acciones en circulación.
- (3) Incluimos la participación de los trabajadores en las utilidades como parte de la utilidad de operación para efectos de U.S. GAAP.
- (4) Excluye estimados de botellas y cajas rotas, la amortización de otros activos. Ver nuestro estado consolidado de flujo de efectivo para 2008 y el estado consolidado de cambios en la situación financiera para 2007 y 2006, incluidos en los estados financieros consolidados.
- (5) Incluye depreciación de refrigeradores reclasificados como propiedad, planta y equipo durante 2008. Las cifras para los años anteriores han sido re-expresadas para efectos comparativos.
- (6) Incluye inversiones en propiedades, planta, equipo, botellas, cajas y cargos diferidos, netos del valor en libros de activos desechados.
- (7) Expresado en pesos mexicanos históricos.

Dividendos y Política de Dividendos

La siguiente tabla muestra los montos nominales de dividendos declarados y pagados por acción en cada año en pesos mexicanos, y los montos en dólares estadounidenses por acción pagados a los tenedores de *American Depositary Shares*, a los cuales nos referimos como ADSs, en cada una de las fechas respectivas de pago.

Año respecto al cual el dividendo fue declarado	Fecha de Pago del Dividendo	Pesos Mexicanos por Acción (nominal)	Dólares por acción⁽¹⁾
2004	4 de mayo de 2005	0.336	0.031
2005	15 de junio de 2006	0.376	0.033
2006	15 de mayo de 2007	0.438	0.041
2007	06 de mayo de 2008	0.512	0.049
2008	13 de abril de 2008	0.727	0.054

(1) Expresado en U.S. dólares utilizando el tipo de cambio aplicable en la fecha en la que fue pagado el dividendo.

El decreto, monto y pago de dividendos está sujetos a la aprobación de los accionistas de las serie A y serie D, las cuales votan como una sola clase, generalmente con base en la recomendación de nuestro Consejo de Administración y dependerá de nuestros resultados operativos, situación financiera, necesidades de capital, las condiciones generales del negocio y los requisitos de la ley mexicana. De acuerdo a esto, nuestro pago histórico de dividendos no necesariamente es indicativo del pago de dividendos en el futuro.

Los tenedores de acciones serie L, incluyendo los ADSs, no están facultados para votar para la declaración y pago de dividendos.

Información sobre tipos de cambio

La siguiente tabla muestra para los períodos indicados, el tipo de cambio alto, bajo, promedio y al fin de periodo, expresadas en pesos por dólar estadounidense.

Periodo	Tipo de Cambio			
	Alto	Bajo	Promedio ⁽¹⁾	Fin de periodo
2004	11.64	10.81	11.31	11.15
2005	11.41	10.41	10.87	10.63
2006	11.46	10.43	10.90	10.80
2007	11.27	10.67	10.93	10.92
2008	13.94	9.92	11.21	13.83

Fuente: Banco de la Reserva Federal de Nueva York y la Reserva Federal de los Estados Unidos

⁽¹⁾ Promedio de tipos de cambio a fin de mes.

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin de periodo
2007:			
Primer Trimestre.....	Ps. 11.18	Ps. 10.77	Ps. 11.04
Segundo Trimestre.....	11.03	10.71	10.79
Tercer Trimestre.....	11.27	10.73	10.93
Cuarto Trimestre.....	11.00	10.67	10.92
2008:			
Primer Trimestre.....	Ps. 10.97	Ps. 10.63	Ps. 10.63
Segundo Trimestre.....	10.68	10.27	10.30
Tercer Trimestre.....	10.97	9.92	10.97
Cuarto Trimestre.....	13.94	10.97	13.83
Diciembre.....	13.83	13.09	13.83
2009:			
Primeros cinco meses.....	Ps. 15.41	Ps. 13.33	Ps. 14.21
Enero.....	14.33	13.33	14.33
Febrero.....	15.09	14.19	15.09
Marzo.....	15.41	14.02	14.21
Abril.....	13.89	13.05	13.80
Mayo.....	13.82	12.88	13.18

Fuente: Banco de la Reserva Federal de Nueva York y Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos

El 19 de Junio de 2009, el tipo de cambio fue de Ps. 13.34 por US\$ 1.00, de acuerdo a la Reserva Federal de los Estados Unidos.

Pagamos todos los dividendos en pesos mexicanos. Como resultado de ello, la fluctuación cambiaria afectará las cifras en dólares estadounidenses recibidas por los tenedores de nuestros ADSs, mismas que están integradas por diez acciones de la serie L, al momento de la conversión del pago en efectivo de los dividendos por parte del banco depositario. Adicionalmente, las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar estadounidense podrían afectar el precio de mercado de nuestras ADSs. El peso mexicano se ha devaluado significativamente desde el cuarto trimestre de 2008 frente al dólar estadounidense.

FACTORES DE RIESGO

Riesgos relacionados con nuestra Compañía

Nuestro negocio depende de nuestra relación con The Coca-Cola Company y los cambios en esta relación pueden afectar los resultados de nuestras operaciones y nuestra posición financiera.

Aproximadamente el 98% de nuestro volumen de ventas en el 2008 fueron ventas de las bebidas de las marcas registradas de The Coca-Cola Company. En cada uno de nuestros territorios producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de las marcas registradas de The Coca-Cola Company en términos de contratos de embotellador estándar. Derivados de los derechos otorgados por medio de los contratos de embotellador y al ser uno de los principales accionistas, The Coca-Cola Company puede ejercer influencia significativa sobre el manejo de nuestro negocio.

De conformidad con los contratos de embotellador, The Coca-Cola Company puede establecer unilateralmente los precios para su concentrado. En el 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente, en un periodo de tres años los precios de concentrado para refrescos en Brasil comenzando en 2006 y en México comenzando en el 2007. Estos incrementos han sido implementados en su totalidad en Brasil y en México quedaran implementados en su totalidad durante 2009. Nosotros preparamos un plan de negocios a tres años el cual es presentado a nuestro Consejo de Administración para su aprobación. The Coca-Cola Company puede solicitar que demostremos nuestra capacidad financiera para cumplir con nuestros planes y puede dar por terminado nuestro derecho para producir, comercializar y distribuir refrescos en los territorios en los que dicho plan no sea aprobado. The Coca-Cola Company también contribuye de manera importante a nuestro gasto de mercadotecnia, aunque no está obligado a contribuir una cantidad determinada. Asimismo, se nos prohíbe embotellar, producir o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de The Coca-Cola Company. Para la cesión de derechos o transmisión de algún derecho a un tercero, en cualquiera de nuestros territorios The Coca-Cola Company tiene que dar su consentimiento.

Dependemos de The Coca-Cola Company para la renovación de nuestros contratos de embotellador. Nuestros contratos de embotellador para México vencen en 2013 para dos de nuestros territorios y 2015 para dos de nuestros territorios, prorrogables en ambos casos cada diez años. Nuestros contratos de embotellador para Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Panamá (otras bebidas), Colombia y Venezuela, vencen el 31 de julio de 2009, estos contratos de embotellador son renovables por las partes en común acuerdo. Nuestro contrato de embotellador para bebidas de la marca *Coca-Cola* en Panamá tiene una vigencia indefinida pero puede darse por terminado con notificación previa por escrito con seis meses de anticipación por cualquiera de las partes. Nuestro contrato de embotellador para Argentina vence en 2014. Nuestro contrato de embotellador para Brasil venció en diciembre de 2004, nosotros estamos operando bajo las cláusulas del contrato existente para Brasil en el territorio que recientemente adquirimos por medio de la compra de refrigerantes Minas Gerais Ltda., o REMIL. Para todos los contratos vencidos y los contratos que vencen este año actualmente estamos en el proceso de negociar renovaciones para nuestros contratos en términos y condiciones similares al resto de los países, nosotros y The Coca-Cola Company estamos operando bajo los términos de los contratos existentes. No podemos asegurar con certeza que The Coca-Cola Company decidirá renovar cualquiera de estos contratos. Del mismo modo, estos contratos generalmente pueden darse por terminado en caso de un evento de incumplimiento. La terminación anticipada nos impediría comercializar bebidas de las marcas registradas de The *Coca-Cola Company* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre nuestro negocio, nuestra situación financiera, expectativas y el resultado de operaciones.

The Coca-Cola Company y FEMSA influyen de manera importante en el comportamiento de nuestro negocio, lo cual puede resultar tomar decisiones contraria al interés del resto de nuestros accionistas

The Coca-Cola Company y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (en lo sucesivo "FEMSA"), influyen de manera importante en la conducción de nuestro negocio. The Coca-Cola Company posee de manera indirecta el 31.6% de nuestras acciones en circulación, lo que representa el 37.0% de nuestro capital social con derecho a voto. The Coca-Cola Company está facultada para designar 4 de nuestros 18 consejeros, así como algunos funcionarios de alto nivel, y excepto en ciertas circunstancias, tiene la facultad de vetar todas las acciones que requieran autorización de nuestro Consejo de Administración. FEMSA es dueño de manera indirecta del 53.7% de nuestras acciones en circulación, lo que representa el 63.0% de nuestro capital social con derecho a voto. FEMSA tiene derecho a designar 11 de nuestros 18 Consejeros de Administración y a algunos funcionarios ejecutivos. The Coca-Cola

Company y FEMSA de manera conjunta, o FEMSA por sí sola en algunas circunstancias, tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones que requieren aprobación del consejo de administración, y FEMSA y The Coca-Cola Company conjuntamente, excepto en circunstancias, tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones sujetas a aprobación de nuestros accionistas. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de los Accionistas”. Los intereses de The Coca-Cola Company y FEMSA podrían diferir a los intereses del resto de nuestros accionistas y podrían hacernos llevar a cabo acciones que quizá no sean del interés del resto de nuestros accionistas.

Tenemos transacciones significativas con afiliadas, especialmente con The Coca-Cola Company y FEMSA, que pueden generar conflictos de interés potenciales y podrían resultar en términos menos favorables para nosotros.

Tenemos transacciones con subsidiarias tanto de FEMSA como de The Coca-Cola Company. Nuestras principales transacciones con FEMSA incluyen contratos de suministro bajo los cuales adquirimos ciertos insumos y equipo, un contrato de servicios bajo el cual una subsidiaria de FEMSA transporta los productos terminados de nuestras instalaciones de producción a instalaciones de distribución en México, las ventas de producto terminado a una cadena de conveniencia mexicana propiedad de FEMSA, contratos de venta y distribución con Cervejarias Kaiser Brasil, una cervecera en Brasil, propiedad de FEMSA, así como un contrato de servicios bajo el cual, una subsidiaria de FEMSA ofrece servicios administrativos a nuestra compañía. Asimismo, tenemos acuerdos de cooperación en mercadotecnia con The Coca-Cola Company y FEMSA. Tenemos diferentes contratos de embotellador con The Coca-Cola Company. Hemos acordado desarrollar un negocio de aguas conjuntamente con The Coca Cola Company en los territorios en donde actualmente operamos. Ver Punto 7 Accionistas Mayoritarios y Partes Relacionadas y Transacciones entre Partes Relacionadas”. El 8 de mayo de 2009 celebramos un acuerdo con The Coca Cola Company para desarrollar el negocio de agua de la marca Crystal en Brasil. La operación se cerró el pasado 28 de mayo de Las operaciones con empresas afiliadas podrían crear posibles conflictos de interés que podrían resultar en términos menos favorables para nosotros de los que se podrían obtener en una operación con un tercero no afiliado.

La competencia podría tener efectos adversos sobre nuestro desempeño financiero.

La industria de bebidas en latinoamérica es altamente competitiva. Competimos con otros embotelladores de refrescos, incluyendo embotelladores de productos *Pepsi* y productores de bebidas de bajo precio o “marcas B”. También competimos frente a otras bebidas incluyendo agua, jugos de frutas y bebidas deportivas. A pesar de que las condiciones competitivas son diferentes en cada uno de nuestros territorios, competimos principalmente en términos de precio, empaque, promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente e incentivos no monetarios para el detallista. No tenemos certeza alguna de que podremos evitar la disminución de precios como resultado de la presión ejercida por la competencia. La disminución de precios, o cambios realizados como respuesta a los competidores y los cambios en las preferencias del consumidor tendrían un efecto negativo sobre nuestro desempeño financiero.

Nuestro principal competidor en México es The Pepsi Bottling Group ó PBG. PBG es el embotellador más grande de Pepsi a nivel mundial que compite con las bebidas de la marca *Coca-Cola*. Nuestro principal competidor en la categoría de jugos en México es Jumex, el productor más grande en el país. En la categoría de aguas, *Bonafont*, una marca de agua de la compañía *Danone*, es nuestro principal competidor. Del mismo modo, hemos experimentado mayor competencia en México por parte de productores de refrescos de bajo precio con presentaciones más grandes. En Brasil y Argentina, competimos con la empresa Companhia de Bebidas das Americas, comúnmente conocida como AmBev, el mayor productor de cerveza en Latinoamérica y una subsidiaria de InBev S.A., la cual vende productos de la marca *Pepsi* y un portafolio de productos que incluye marcas propias de sabores locales tales como guaraná y cervezas. En cada uno de nuestros territorios competimos con embotelladores de Pepsi y con otros embotelladores y distribuidores, que publicitan bebidas nacionales o regionales.

Cambios en las preferencias del consumidor podrían reducir la demanda de algunos de nuestros productos

La Industria de bebidas no-alcohólicas evoluciona rápidamente como resultado de, entre otras cosas, por cambios en las preferencias del consumidor. Específicamente los consumidores están preocupándose cada vez más sobre temas ambientales y salud. Preocupaciones sobre el impacto al medio

ambiente a causa del plástico podría reducir el consumo de nuestros productos vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían afectar la demanda de los consumidores. Adicionalmente, investigadores, nutriólogos y guías dietéticas promueven entre los consumidores reducir su consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar y jarabe de alta fructosa, lo que podría ocasionar una reducción en la demanda de ciertos de nuestros productos. Una reducción en la demanda del consumidor podría afectar adversamente el resultado de nuestras operaciones.

La escasez de agua o la incapacidad de mantener las concesiones existentes podría afectar adversamente a nuestro negocio.

El agua es un componente esencial en la elaboración de nuestros productos. Obtenemos agua de diferentes fuentes en nuestros territorios, incluyendo manantiales, pozos, ríos y compañías de agua municipales. En México obtenemos agua de compañías de agua municipales y bombeamos agua de pozos, de acuerdo a las concesiones otorgadas por el gobierno mexicano. La mayor parte del agua utilizada en la producción de bebidas en México la obtenemos de acuerdo a las concesiones que el gobierno mexicano otorgó en base a estudios de suministro de agua subterránea existente y proyectada. Nuestras actuales concesiones de agua en México podrían darse por terminadas por parte de las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias y su renovación depende de la obtención de las autorizaciones necesarias por parte de las autoridades municipales y/o federales en materia de agua. Véase “Punto 4. Información de la Compañía – Regulación – Ley de Suministro de Agua”. En algunos de nuestros territorios, el suministro de agua actual podría no ser suficiente para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción y el suministro de agua disponible podría verse afectado por escasez o cambios en los reglamentos gubernamentales.

No podemos asegurar que tendremos suficiente agua disponible para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción o que nuestras concesiones no serán revocadas o que el suministro será suficiente para satisfacer nuestras necesidades de agua.

El aumento en el precio de las materias primas aumentaría nuestro costo de productos vendidos y podría tener un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación.

Nuestras materias primas más importante son: (1) el concentrado que adquirimos de las compañías afiliadas de The Coca-Cola Company, (2) materiales de empaque y (3) endulzantes. Los precios del concentrado son determinados por The Coca-Cola Company de conformidad con nuestros contratos de embotellador, como un porcentaje del precio de venta al detallista promedio ponderado, neto de los impuestos aplicables. En el 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente los precios de concentrado para refrescos en un periodo de tres años en Brasil comenzando en el 2006 y en México comenzando en el 2007. Este incremento ya fue completado en Brasil y quedará implementado en México durante 2009. El comportamiento de los precios de nuestras materias primas restantes depende de los precios de mercado y disponibilidad local, así como de la imposición de aranceles de importación, restricciones de importación y a la fluctuación en los tipos de cambio. También debemos satisfacer todas nuestras necesidades a través de proveedores aprobados por The Coca-Cola Company, lo cual puede limitar el número de proveedores disponibles para nosotros. Nuestros precios de venta se denominan en la moneda local en cada país en el que operamos, mientras que los precios de algunos materiales utilizados, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de nuestros productos, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y el jarabe de maíz de alta fructosa, se pagan en o su precio es determinado con referencia al dólar estadounidense, por lo que podrían encarecerse en caso de que el dólar estadounidense se reevaluará frente a la moneda de los países en los que operamos como sucedió durante 2008. Véase “Punto 4. Información de la Compañía – La Compañía – Materias Primas”.

Nuestro costo de materia prima de empaque más significativo resulta de la compra de resina y de preformas utilizadas para hacer botellas de plástico, así como botellas de plástico terminadas, cuyos precios están estrechamente relacionados con los precios del petróleo y con la oferta global. Los precios promedio que pagamos por la resina y preformas plásticas en dólares americanos en 2008 disminuyeron significativamente en comparación a 2007, aunque los precios podrían subir en el futuro. Los precios del azúcar en todos los países en los que operamos a excepción de Brasil están sujetos a regulaciones locales y otras barreras que condicionan la entrada al mercado, resultando en precios más altos comparados a los precios internacionales para este producto. Los endulzante en México disminuyeron durante el 2008 comparados con el año anterior. En Colombia, los precios de los endulzantes durante 2008 se mantuvieron sin cambios comparados con el 2007. En el resto de nuestras operaciones el precio de los

endulzantes para el 2008 fueron superiores en comparación a los precios para el 2007. En Brasil los precios del azúcar han sufrido volatilidad a causa de que la demanda de la caña de azúcar se ha incrementado para la producción de combustibles alternativos, aunque los precios disminuyeron durante 2008, el costo promedio de los endulzantes fue mayor al de 2007. En Venezuela hemos experimentado escasez de azúcar, lo cual ha afectado adversamente nuestras operaciones. Esta escasez fue resultado de la insuficiente producción interna para satisfacer la demanda y a restricciones locales para la importación de azúcar.

No podemos asegurar que los precios de nuestra materia prima no continuarán incrementándose en el futuro. El aumento en el precio de las materias primas incrementaría nuestro costo de la venta de productos y afecta adversamente nuestros resultados.

Los impuestos a las bebidas podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Nuestros productos están sujetos a algunos impuestos además del impuesto al valor agregado en muchos de los países en los que operamos. La imposición de nuevos impuestos a nuestros productos o el aumento en los mismos podría afectar negativamente nuestro negocio, situación financiera, prospectos y resultados. Algunos países en Centroamérica, Brasil y Argentina también gravan a los refrescos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Impuestos sobre bebidas”. No podemos asegurar que ninguna de las autoridades gubernamentales en los países donde operamos impondrá nuevos impuestos a nuestros productos o aumentará los existentes en el futuro.

Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Estamos sujetos a las leyes aplicables de cada uno de los territorios en los que operamos. Las áreas principales a las que estamos sujetos son medio ambiente, laboral, fiscal, salud y competencia. Las regulaciones también pueden afectar nuestra capacidad de imponer precios a nuestros productos. Ver “Punto 4. Información de la Compañía – Regulación” La adopción de nuevas leyes o marcos regulatorios en los países en los que operamos podría aumentar nuestros costos de operación o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual podría afectar adversamente nuestra condición financiera, negocio y resultado de operación. En particular, las normas en materia ambiental se han vuelto más estrictas en muchos de los países en los que operamos y estamos en el proceso de dar cumplimiento a estos nuevos lineamientos. Cambios adicionales en las regulaciones actuales podrían resultar en un incremento en los costos de cumplimiento, lo cual podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados de operación futuros o sobre nuestra situación financiera.

Históricamente se han impuesto restricciones voluntarias de precio o controles de precio en muchos de los países en los que operamos. La imposición de estas restricciones en el futuro podría tener un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación y nuestra posición financiera. A pesar de que desde enero de 1996 los embotelladores mexicanos han tenido la libertad de determinar los precios para los refrescos sin intervención alguna del gobierno, dichos precios estuvieron sujetos a la restricción voluntaria de precios o el control de precios obligatorio que en efecto limitaron nuestra capacidad de incrementar los precios en el mercado mexicano sin autorización del gobierno. Véase “Punto 4. Información de la Compañía – Regulación – Control de Precios”. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales en cualquiera de los países donde operamos no impondrán un control de precios o una restricción voluntaria de precios en el futuro.

Nuestras operaciones han estado sujetas a investigaciones y procesos por parte de autoridades de competencia y procesos relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. Ver Punto 8. Información Financiera- Procedimientos Legales”. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos futuros no tendrán un efecto adverso sobre los resultados de operación o sobre nuestra situación financiera.

Riesgos relacionados con las Acciones Serie L y ADSs

Los tenedores de nuestras Acciones Serie L tienen derecho a voto limitado.

Los tenedores de nuestras acciones Serie L tienen derecho a voto solo en ciertas circunstancias. Generalmente, pueden designar 3 de los 18 consejeros y sólo pueden votar en asuntos específicos, tales como ciertos cambios en nuestra estructura corporativa, fusiones que involucren a nuestra empresa cuando el principal objeto social de la fusionante no esté relacionado con el objeto social de la compañía, la cancelación del registro de nuestras acciones, y aquellos aspectos que requiere su aprobación bajo la

Ley del Mercado de Valores en México, a la cual nos referimos como “Ley del Mercado de Valores”. Como resultado, los accionistas Serie L no podrán tener influencia en nuestro negocio u operaciones. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones entre Partes Relacionadas – Principales Accionistas” y “Punto 10. Información Adicional–Estatutos–Derechos de Voto, Restricciones de Transferencia y Ciertos Derechos de Minoritarios”.

Ees posible que los tenedores de ADS no puedan votar en nuestras asambleas de accionistas

Nuestras acciones cotizan en la bolsa de valores de Nueva York (New York Stock Exchange) en forma de ADSs. Los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs, podrían no recibir aviso con tiempo suficiente por parte de nuestro banco depositario de ADSs sobre las Asambleas de Accionistas para permitirles a dichos tenedores regresen sus instrucciones de voto al depositario de ADSs en el tiempo apropiado.

La protección otorgada a los accionistas minoritarios en México es distinta a la otorgada en los Estados Unidos de América.

Conforme a la ley mexicana vigente, la protección otorgada a los accionistas minoritarios en México es distinta y podrá ser menor de la que gozan los accionistas minoritarios en Estados Unidos. La ley mexicana no establece ningún recurso a los accionistas respecto a la violación de obligaciones fiduciarias, tampoco existe un ningún procedimiento judicial como en Estados Unidos para los accionistas en su conjunto, y existen distintos requerimientos procesales para entablar demandas de accionistas. Como resultado, podría ser más difícil que los accionistas minoritarios ejerzan sus derechos en contra nuestra, en contra de nuestros consejeros o accionistas mayoritarios de lo que sería para accionistas de una compañía estadounidense.

Los inversionistas pueden experimentar dificultades en ejercer acciones civiles en contra nuestra o de nuestros consejeros, funcionarios y personas que controlan

Nuestra sociedad esta constituida conforme a las leyes mexicanas y la mayoría de nuestros consejeros, funcionarios y altos directivos viven fuera de los Estados Unidos. Adicionalmente, toda o una parte importante de nuestros activos y de sus activos, se encuentran fuera de los Estados Unidos. Por lo tanto, resultaría difícil que los inversionistas entablaran procesos judiciales en los Estados Unidos o ejecutaran sentencias en contra de dichas personas, incluyendo cualquier acción de responsabilidad civil conforme a la legislación federal en materia de valores de los Estados Unidos. No es claro el probable ejercicio en México contra dichas personas, ya sea respecto de acciones judiciales originadas en Estados Unidos o acciones para ejecutar sentencias dictadas por tribunales estadounidenses fincando responsabilidad con base únicamente en la legislación federal en materia de valores de los Estados Unidos.

Acontecimientos en otros países podrían afectar adversamente el mercado para nuestras acciones

El valor de mercado de las acciones de compañías mexicanas es, en distinto grado, influenciado por las condiciones económicas y las condiciones de los mercados de capitales de otros países en mercados emergentes. A pesar de que las condiciones económicas son distintas en cada país, la reacción de los inversionistas frente a sucesos ocurridos en un país puede tener impacto sobre las acciones de emisoras en otros países, incluyendo México. No podemos asegurar que los eventos ocurridos en otros lugares, especialmente en mercados emergentes, no afectaran adversamente el valor de mercado de nuestras acciones.

Los tenedores de nuestras acciones Serie L en los Estados Unidos y los tenedores de ADSs podrían no participar en ninguna oferta futura por derecho de preferencia por lo que estarían sujetos a la dilución de su participación accionario..

Conforme a las leyes mexicanas vigentes, en caso de emitir nuevas acciones como parte de un aumento de capital, estamos obligados generalmente a otorgar a nuestros accionistas el derecho de preferencia de comprar un número suficiente de acciones para que mantengan el mismo porcentaje de derechos de propiedad. El derecho de adquirir acciones en estas circunstancias se conoce como derecho de preferencia. Legalmente no podemos permitir que los tenedores de acciones o ADSs que se encuentran en los Estados Unidos puedan ejercer derecho de preferencia en futuros aumentos de capital a menos que (1) presentemos una solicitud de registro ante la Comisión de Mercado de Valores de Estados Unidos

(*United States Securities and Exchange Commission*), a la que nos referimos como SEC por sus siglas en inglés, respecto a dicha futura emisión de acciones o (2) la oferta califique para obtener una excepción de requerimientos de registro según la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos según ha sido reformada. En el momento en que se realice un aumento de capital, evaluaremos los costos y obligaciones potenciales asociadas con la presentación de una solicitud de registro ante la SEC, así como los beneficios que el ejercicio de derechos de preferencia podrían tener sobre nuestros tenedores de ADSs en los Estados Unidos de América, así como cualquier otro factor que consideremos importante para determinar si presentaremos una solicitud de registro.

Podríamos decidir no presentar una solicitud de registro ante la SEC que permita que los tenedores de acciones o ADSs que se encuentren en los Estados Unidos puedan ejercer sus derechos de preferencia. Adicionalmente, la ley mexicana vigente no permite al depositario, ni la venta de derechos preferentes ni la distribución de las ganancias derivadas de dichas ventas a los tenedores de nuestras acciones en forma de ADS. Como resultado, el capital accionario de los tenedores de acciones en la forma de ADS se diluiría proporcionalmente. Véase “Punto 10. Información adicional—Derechos Preferentes”.

Riesgos relacionados con México y los otros países en los que operamos.

Las condiciones económicas adversas en México podrían afectar nuestra condición financiera y nuestros resultados de operación.

Somos una sociedad mexicana y nuestras operaciones en México son nuestro territorio geográfico más importante. En el año que terminó el 31 de diciembre de 2008, el 41% de los ingresos totales se generaron en México. Actualmente la economía mexicana esta experimentando un decrecimiento como resultado del impacto de la actual crisis financiera mundial que esta afectando a las economías emergentes desde la segunda mitad del año pasado. En el cuarto trimestre de 2008, el Producto Interno Bruto de México o PIB, se contrajo aproximadamente 1.7% año a año y el Banco de México pronostica que el PIB se contraiga aproximadamente el 5% en 2009. La economía mexicana es influenciada por la economía de los Estados Unidos, por lo que cualquier deterioro en la economía o un retraso en la recuperación económica de Estados Unidos podría retrasar la recuperación de la economía mexicana. Así mismo, la preocupación y reacciones en relación con la reciente epidemia de Influenza A(H1N1) puede afectar adversamente las condiciones macroeconómicas de México.

Periodos prolongados de una economía debilitada así en México pueden ocasionar y en el pasado han ocasionado efectos adversos en nuestra compañía y un efecto negativo sobre nuestro resultado de operaciones y nuestra condición financiera.

Nuestro negocio podría verse afectado de manera importante por las condiciones generales de la economía mexicana, el índice inflacionario en México, tasas de interés en México y los movimientos cambiarios del peso mexicano. La disminución del índice de crecimiento de la economía mexicana, los periodos de decrecimiento y/o el aumento de la inflación o de las tasas de interés podría tener como consecuencia una disminución en la demanda de nuestros productos, la reducción de precios reales de nuestros productos o un cambio a productos de menor rentabilidad. Debido a que un gran porcentaje de nuestros costos y gastos son fijos es posible que no pudiéramos, en caso de que ocurriera alguno de estos eventos, reducir costos y gastos por lo que nuestros márgenes de rentabilidad podrían verse afectados. Del mismo modo, un aumento en las tasas de interés en México incrementaría el costo financiero de nuestra deuda denominada en pesos mexicanos con tasa variable, la cual representó aproximadamente el 47.8% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2008 y tendría un efecto negativo sobre nuestra posición financiera y nuestro resultado de operación.

La devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense podría tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y en los resultados de nuestras operaciones.

La devaluación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense aumentaría el costo de parte de la materia prima que compramos, debido a que el precio se paga o se fija en dólares estadounidenses, así como el de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, por lo que podría afectar negativamente nuestra condición financiera y nuestros resultados de operación. Desde la segunda mitad del 2008 y en 2009, el valor del peso mexicano en comparación con el dólar de Estados Unidos ha fluctuado significativamente, de acuerdo a la Reserva Federal de los Estados Unidos durante el 2008 el tipo de cambio paso de 9.9166 en agosto 5 de 2008, a un máximo de 13.8320 por cada dólar al 31 de

diciembre de 2008. Al 19 de junio de 2009, el tipo de cambio era de \$13.34 pesos por dólar. Ver “Punto 3. Información Clave- Tipo de Cambio”

Generalmente no cubrimos nuestra exposición al dólar estadounidense con relación al peso mexicano y otras monedas, excepto para nuestra deuda denominada en dólares. Una fuerte devaluación o la depreciación del peso mexicano alteraría a los mercados internacionales de cambio de divisas y limitaría nuestra capacidad de transferir o convertir pesos mexicanos a dólares estadounidenses y otras divisas, con el objeto de realizar pagos oportunos de interés y capital de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses. Aun cuando el gobierno mexicano actualmente no restringe y desde 1982 no ha restringido el derecho o la capacidad de los mexicanos, extranjeros o empresas mexicanas o extranjeras de convertir pesos mexicanos a dólares estadounidenses o transferir otras divisas fuera de México, el gobierno mexicano podría instaurar políticas restrictivas de control de cambios en el futuro. Fluctuaciones en las monedas podrían tener un efecto adverso en nuestra condición financiera, nuestros resultados de operación y flujos de efectivo en periodos futuros.

Los eventos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Ciertos eventos políticos en México podrían afectar nuestras operaciones de forma significativa. Las elecciones presidenciales en México ocurren cada seis años, la más reciente elección se celebró en julio de 2006. Elecciones en las dos cámaras del congreso mexicano también ocurrieron en Julio de 2006, y aún y cuando el Partido Acción Nacional ganó una pluralidad de asientos en el congreso mexicano, ningún partido logró asegurar una mayoría en ninguna de las cámaras del congreso. Es probable que continúe existiendo la ausencia de una mayoría definitiva de un solo partido aún después de las siguientes elecciones para la cámara de diputados que se celebrarán en julio 2009. Esta situación puede resultar en una paralización gubernamental e incertidumbre política. No podemos asegurar que la situación política de México, sobre la cual no tenemos ningún control, pueda afectar nuestro negocio financiero u operativamente.

Condiciones económicas y políticas en otros países latinoamericanos en los que operamos podrían afectar de manera adversa nuestro negocio.

Además de México, tenemos operaciones en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Las ventas y la utilidad de operación de nuestras operaciones fuera de México incrementaron como un porcentaje de nuestras ventas y utilidad operativa, de 42.8% y 29.5% respectivamente en 2005, a 59.1% y 50.9% respectivamente en 2008. Esperamos que esta tendencia continúe en el futuro. Como consecuencia, nuestros resultados futuros seguirán viéndose afectados por las condiciones económicas y políticas de los países fuera de México, donde tenemos operaciones.

La demanda del consumidor, preferencias, precios reales y los costos de materias primas están muy influenciados por condiciones macroeconómicas y políticas en otros países donde operamos. Estas condiciones varían por país y pueden no estar correlacionadas con las condiciones de nuestras operaciones mexicanas. El Fondo Monetario Internacional, o FMI, reportó que el crecimiento del PIB fue más lento en el cuarto trimestre de 2008 en los países que operamos. Para 2009 principalmente como resultado de las condiciones económicas globales y de los precios de los “commodities”, el FMI prevé que el PIB se va a contraer en México, Venezuela, Brasil y Argentina, que no habrá crecimiento en Colombia y que habrá un crecimiento muy lento en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

Adicionalmente las condiciones macroeconómicas en Brasil y Colombia tienen una historia de volatilidad económica e inestabilidad política. En Venezuela, enfrentamos riesgo cambiario, así como paros en nuestros centros de trabajo y probable escasez de materias primas. El deterioro de las condiciones económicas y políticas en cualquiera de estos países podría tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados de operación.

La devaluación de las monedas locales de los países en donde operamos en relación al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica puede afectar e incrementar los costos de operación en cada uno de los países y la depreciación de las monedas locales frente al peso mexicano pueden afectar los resultados de operación en los países que reportamos en nuestros estados financieros. En años recientes, el valor de las monedas de cada uno de los países en que tenemos operaciones se han mantenido relativamente estables frente al dólar americano. Durante el año pasado el peso mexicano y las monedas locales de cada país en donde operamos, especialmente el real brasileño y el peso colombiano se devaluaron frente al

dólar americano debido a la volatilidad internacional. El real brasileño también sufrió una devaluación frente al peso mexicano. De acuerdo con la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica, durante 2008, el real brasileño se cotizó el 1 de agosto de 2008 en 1.5580 reales brasileños por dólar americano, llegando a cotizarse el 5 de diciembre de 2008 en 2.6187 reales brasileños por dólar y de acuerdo al Banco Central Brasileño, el real se cotizó el 2 de julio de 2008 a 0.1542 reales brasileños por peso mexicano y el 8 de octubre de 2008 se cotizó en 0.1981 reales brasileños por peso mexicano. El 31 de diciembre de 2008 el tipo de cambio era 2.3130 reales por dólar y 1.6926 reales por peso mexicano. En junio de 2009 1.9592 reales por dólar y .1468 reales por peso mexicano. De acuerdo con el Banco Central de Colombia, el peso colombiano durante 2008 también se devaluó, el 19 de julio de 2008 se cotizaba en 1,652.41 pesos colombianos por dólar americano y el 4 de noviembre de 2008 se cotizaba en 2,389.28 pesos colombianos por dólar americano. El 31 de diciembre de 2008 el tipo de cambio estaba en 2,243.59 pesos colombianos por dólar americano. El 19 de junio de 2009, el tipo de cambio era de 2,074.72 pesos colombianos por dólar y de 158.35 pesos colombianos por peso mexicano.

También hemos operado bajo control de cambios de divisas en Venezuela desde 2003, lo que altera nuestra capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a la moneda de curso legal local. Devaluaciones futuras de las monedas o la imposición de control de cambios de divisas en cualquiera de los países en los que operamos tendría un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y los resultados de las operaciones

Punto 4. Información de la Compañía

LA COMPAÑÍA

Resumen

Somos el embotellador más grande de bebidas de la marca *Coca-Cola* en Latinoamérica y el segundo más grande a nivel mundial, en función al volumen de ventas de 2008. Operamos en los siguientes territorios:

- México – una parte importante del centro de México (incluyendo la Ciudad de México) y el sureste de México (incluyendo la región del Golfo).
- Centroamérica – Guatemala (la Ciudad de Guatemala y los alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país) y Panamá (todo el país).
- Colombia – la mayor parte del país.
- Venezuela – todo el país.
- Brasil – el área de São Paulo, Campiñas, Santos, el estado de Mato Grosso do Sul, parte del estado de Minas Gerais y parte del estado de Goias.
- Argentina – Buenos Aires y los alrededores,

Nuestra compañía se constituyó el 30 de octubre del 1991 como una *sociedad anónima de capital variable*, de conformidad las leyes mexicanas y con una duración de 99 años desde su constitución. A partir del 5 de diciembre del 2006 de conformidad con las modificaciones de la Ley del Mercado de Valores, nos convertimos en una *sociedad anónima bursátil de capital variable*. Nuestra denominación social es Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. Nuestras oficinas corporativas están ubicadas en Guillermo González Camarena No. 600, Col. Centro de Ciudad Santa Fé, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., 01210, México. Nuestro número telefónico en estas oficinas es (55) 5081-5100. Nuestra página en Internet es www.coca-colafemsa.com.

La siguiente tabla muestra información acerca de nuestras operaciones por segmento para el 2008:

Operaciones por segmento Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008⁽¹⁾

	Ingresos Totales	Porcentaje de los Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Porcentaje de la Utilidad de Operación
México.....	Ps. 33,799	40.7%	Ps. 6,715	49.0%
Latincentro ⁽²⁾	12,791	15.4%	2,370	17.3%
Venezuela.....	15,182	18.3%	1,289	9.5%
Mercosur ⁽³⁾	21,204	25.6%	3,321	24.2%
Brasil.....	82,976	100%	13,695	100%

(1) Expresados en millones de pesos mexicanos constantes, exceptuando los porcentajes.

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

(3) Incluye Brasil y Argentina

Historia Corporativa

Somos una subsidiaria de FEMSA, la cual también es dueña de la segunda cervecera más grande de México y la cadena de tiendas de conveniencia más grande en México.

En 1979, una subsidiaria de FEMSA adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de nuestra compañía. En ese momento, las embotelladoras adquiridas tenían 13 centros de distribución que operaban 701 rutas de distribución y la capacidad de producción de las subsidiarias adquiridas era de 83 millones de cajas. En 1991, FEMSA transfirió las acciones de las embotelladoras a FEMSA Refrescos, S.A. de C.V., la compañía predecesora de Coca-Cola FEMSA S.A.B. de C.V.

En junio de 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30% de nuestro capital social en acciones de la Serie D por \$195 millones. En Septiembre de 1993, FEMSA vendió Acciones Serie L al público las cuales representaron el 19% de nuestro capital social, e inscribimos estas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el mercado de valores de Nueva York (New York Stock Exchange). En una serie de transacciones entre 1994 y 1997, adquirimos territorios en Argentina y territorios adicionales en el sur de México.

En mayo de 2003, adquirimos Panamerican Beverages o Panamco, comenzando la producción y distribución de productos de la marca *Coca-Cola* en territorios adicionales en el centro de México Golfo de México, en Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela y Brasil, además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios. Como resultado de esta adquisición, The Coca Cola Company incrementó su posición accionaria en nuestra compañía de 30.0% a 39.6%.

En agosto de 2004, llevamos a cabo una oferta accionaria para permitir a nuestros accionistas existentes de acciones de la Serie L y ADSs adquirir nuevas acciones emitidas de la Serie L y ADSs, al mismo precio por acción al que FEMSA y The Coca-Cola Company suscribieron al momento de la adquisición de Panamco. El 8 de marzo de 2006, nuestros accionistas aprobaron no cancelar 98,684,857 acciones de la Serie L (equivalentes a aproximadamente 9.87 millones de ADSs, o más de una tercera parte de las acciones serie L extraordinarias) que no fueron suscritas por accionistas en la oferta accionaria que se encontraban disponibles en tesorería para ser emitidas a un precio de emisión no menor a \$ 2.216 por acción o su equivalente en moneda mexicana.

El 3 de noviembre del 2006, FEMSA adquirió, a través de una subsidiaria, 148,000,000 acciones Serie D que eran propiedad de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, representando 9.4% de las acciones emitidas y suscritas con derecho a voto y el 8.0% del capital accionario de Coca-Cola FEMSA, a un precio de \$2.888 por acción haciendo un total de \$427.4 millones. Con esta compra, FEMSA incrementó su participación a 53.7% en nuestro capital social. De acuerdo con nuestros estatutos, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones Serie D a acciones Serie A.

El 8 de noviembre de 2007, una sociedad en cuyo capital social participamos directa o indirectamente en la misma proporción nosotros y The Coca-Cola Company, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. “Vease Adquisición de Jugos del Valle”. En diciembre de 2008 vendimos parte de nuestra participación a otros embotelladores de marcas *Coca-Cola* en México, quedándonos con una participación indirecta del 20% aproximadamente de Jugos del Valle. Así mismo en diciembre de 2008, Jugos del Valle vendió su operación brasileña a nosotros junto con otros embotelladores de productos *Coca-Cola* y a una subsidiaria de The Coca-Cola Company. Esta operación de bebidas no carbonatadas fue integrada en una empresa conjunta con The Coca-Cola Company en Brasil, en la cuál tenemos una participación indirecta de aproximadamente el 20%.

El 30 de mayo de 2008 firmamos un contrato de compraventa con The Coca-Cola Company para adquirir una franquicia propiedad de The Coca Cola Company ubicada en el estado de Minas Gerais (REMIL) en Brasil, y por la cuál pagamos un precio de compra de US\$ 364.1 millones en junio de 2008. A partir del 1 de junio de 2008 incluimos las ventas de REMIL en nuestros resultados consolidados.

El 21 de diciembre de 2007 y el 30 de mayo de 2008, vendimos a The Coca-Cola Company la mayoría de las marcas de nuestra propiedad. Las marcas ahora están siendo licenciadas por The Coca-Cola Company en terminos de nuestros contratos de embotellador existentes. La transacción del 21 de diciembre de 2007 fue valuada en US\$ 48 millones y la del 30 de mayo de 2008 fue valuada en US\$ 16 millones. Ambas transacciones fueron hechas a valor de mercado. Los ingresos de la venta de las marcas propietarias en las que continuamos estando involucrados (por ejemplo seguimos produciendo y vendiendo) serán diferidos y amortizados contra los costos relacionados a las ventas futuras registradas durante el periodo del acuerdo para la renta.

En julio del 2008 adquirimos el negocio de agua embotellada de garrafón de Agua De Los Angeles en el Valle de México, de Grupo Embotellador CIMSA S.A. de C.V., una de las embotelladoras de *Coca-Cola* en México. El precio de compra ascendió a US\$ 18.3 millones. Las marcas siguen siendo propiedad de The Coca-Cola Company.

En febrero de 2009 adquirimos en conjunto con The Coca-Cola Company, el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia que era propiedad de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. Nosotros adquirimos los activos de producción y distribución del producto en el territorio, The Coca-Cola Company la marca *Brisa*. Nosotros y The Coca-Cola Company dividimos en partes iguales el precio de compra de US\$ 92 millones. Asimismo, las partes llegaron a un acuerdo mediante el cual Bavaria continuará con la producción, venta y distribución de *Brisa* durante el periodo de transición.

El 8 de mayo de 2009, entramos en un acuerdo para desarrollar, de manera conjunta con The Coca-Cola Company, la marca de agua embotellada *Crystal* en Brasil. Completamos esta transacción el 28 de Mayo de 2009.

Al 31 de marzo de 2009, FEMSA era dueña indirectamente de acciones Serie A equivalentes al 53.7% del capital social (63.0% del capital social con derecho a voto de nuestra compañía). The Coca-Cola Company era dueña de acciones Serie D equivalente al 31.6% del capital social de nuestra compañía (37.0% del capital social con derecho a voto). Las acciones Serie L de voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange), representan el 14.7% restante de nuestro capital social.

Estrategia de Negocios

Somos el embotellador más grande de bebidas de la marca *Coca-Cola* en Latinoamérica en términos del volumen total de ventas durante el 2008, con operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Nuestras oficinas corporativas se encuentran en la Ciudad de México y hemos establecido oficinas divisionales en tres regiones:

- México con oficinas divisionales en la Ciudad de México.
- Latincentro (cubriendo Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia y Venezuela) con oficinas divisionales en San José, Costa Rica; y
- Mercosur (cubriendo los territorios de Brasil y Argentina) con oficinas divisionales en São Paulo, Brasil.

Buscamos brindar a nuestros accionistas un atractivo rendimiento sobre su inversión al incrementar nuestra rentabilidad. Los factores clave para alcanzar mayores ingresos y rentabilidad consisten en (1) la implementación de estrategias de multisegmentación en nuestros principales mercados para identificar distintos grupos de mercado divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; (2) la implementación de estrategias de producto, empaque y precios a través de canales de distribución, (3) impulsar la innovación a lo largo de nuestras distintas categorías de productos y (4) alcanzar mejoras operativas a lo largo de nuestras operaciones. Para lograrlo, enfocamos continuamente nuestros esfuerzos a lo siguiente:

- Trabajar con The Coca-Cola Company para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando nuevos productos, ampliar los productos actuales y participar en nuevas líneas de bebidas, y comercializar eficazmente nuestros productos;
- Desarrollar y expandir nuestro portafolio de bebidas no carbonatadas de forma orgánica y a través de adquisiciones estratégicas, asociándonos con The Coca-Cola Company;
- Implementar estrategias de empaque diseñadas para incrementar la demanda del consumidor de nuestros productos, para así construir una sólida base retornable para la marca *Coca-Cola*;

- Replicar nuestras mejores prácticas a través de toda la cadena de valor;
- Racionalizar y adaptar nuestra estructura organizacional y de activos para posicionarnos mejor respondiendo a constantes cambios en el entorno competitivo;
- Fortalecer nuestra capacidad de venta e implementar estrategias de “go-to-market” , incluyendo los sistemas de preventa, venta convencional y rutas híbridas, con el objetivo de acercarnos a nuestros clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- Expandir nuestra estrategia de agua embotellada en conjunto con The Coca-Cola Company, para maximizar su rentabilidad en nuestros territorios;
- Comprometernos a construir un equipo multicultural de colaboración a todos los niveles; y
- Expandir nuestro alcance geográfico

Buscamos aumentar el consumo per cápita de nuestros productos en los territorios que operamos. Para tal fin, nuestros equipos de mercadotecnia constantemente desarrollan estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de nuestros diversos territorios y canales. Continuamos desarrollando nuestro portafolio de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener nuestra rentabilidad en forma consolidada. Para estimular y responder la demanda del consumidor, continuamos introduciendo nuevos productos y nuevas presentaciones. Véase “Mezcla de Producto y Empaque.” También buscamos incrementar la cobertura de refrigeradores, incluyendo anuncios promocionales en los puntos de venta, buscamos exhibir y promover nuestros productos. Adicionalmente, debido a que consideramos nuestra relación con The Coca-Cola Company como parte integral en nuestra estrategia de negocios, utilizamos sistemas de información y estrategias de mercado desarrolladas en conjunto con The Coca-Cola Company para estar mejor coordinados con los esfuerzos de mercadotecnia a nivel mundial de The Coca-Cola Company. Véase “– Mercadotecnia – Mercadotecnia de Canales”.

Buscamos racionalizar nuestra capacidad de manufactura y distribución para mejorar la eficiencia de nuestras operaciones. En 2003 y 2004, como parte del proceso de integración de las operaciones de Panamco, cerramos varios centros de manufactura subutilizados y trasladamos actividades de distribución a otras instalaciones ya existentes. En los años de 2005, 2006 y 2007 adicionalmente cerramos otros centros de distribución. Asimismo, durante 2008 cerramos un centro de distribución que atendía nuestra operación de México. Véase “– Descripción de la Propiedad, Planta y Equipo”.

En cada una de nuestras instalaciones buscamos incrementar la productividad por medio de reingeniería de la infraestructura y de procesos para la mejor utilización de los activos. Nuestro programa de inversión en activo fijo incluye inversiones en instalaciones de producción y distribución, en botellas, cajas, refrigeradores y sistemas de información. Consideramos que este programa nos permitirá mantener nuestra capacidad y flexibilidad para innovar y responder a la demanda del consumidor de nuestros productos.

Finalmente, nos enfocamos en la administración de calidad como elemento fundamental para nuestras estrategias de crecimiento y estamos comprometidos con el desarrollo para la administración de calidad a todos los niveles. Tanto FEMSA como The Coca-Cola Company nos proporcionan experiencia gerencial. Para construir en función a estas habilidades, ofrecemos programas de capacitación gerencial, diseñados para fortalecer las habilidades de nuestros ejecutivos e intercambiar experiencias, conocimiento y talento entre un creciente número de ejecutivos multinacionales de nuestros territorios tanto nuevos como ya existentes.

Nuestros territorios

El siguiente mapa muestra la ubicación de nuestros territorios, indicando la población estimada que atendemos en cada país, el número de detallistas que ofrece nuestros productos y el consumo per cápita de nuestros refrescos:



La información sobre el consumo per cápita por territorio se determina dividiendo el volumen de ventas por territorio (en botellas, latas y fuentes de refrescos) entre el número aproximado de población dentro de dicho territorio y se expresa con base en el número de porciones de ocho onzas consumidas per cápita anualmente. Al evaluar el desarrollo de ventas locales en nuestros territorios, The Coca-Cola Company y nosotros consideramos, entre otros factores, el consumo per cápita de nuestras bebidas carbonatadas.

Nuestros Productos

Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* y marcas licenciadas por FEMSA. Las bebidas de la marca *Coca-Cola* incluyen refrescos (refrescos de cola y refrescos de sabores), agua embotellada y bebidas no carbonatadas (incluyendo jugos, té e isotónicos). El 21 de diciembre de 2007 y el 30 de mayo de 2008, vendimos la mayoría de nuestras marcas propias a The Coca-Cola Company. La siguiente tabla muestra nuestras marcas principales al 31 de marzo de 2009:

<i>Colas:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓

<i>Refrescos de Sabores:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Aquarius Fresh</i>					✓	
<i>Chinotto</i>				✓		
<i>Crush</i>			✓			✓
<i>Fanta</i>	✓	✓			✓	✓
<i>Fresca</i>	✓	✓				
<i>Frescolita</i>		✓		✓		
<i>Hit</i>				✓		
<i>Kuat</i>					✓	
<i>Lift</i>	✓	✓				
<i>Mundet⁽¹⁾</i>	✓					
<i>Quatro</i>			✓			✓
<i>Simba</i>					✓	
<i>Sprite</i>	✓	✓	✓		✓	✓

<i>Agua:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Alpina</i>		✓				
<i>Brisa</i>			✓			
<i>Ciel</i>	✓					
<i>Cristal</i>					✓	
<i>Manantial</i>			✓			
<i>Nevada</i>				✓		
<i>Santa Clara⁽²⁾</i>			✓			

<i>Otras categorías:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Dasani⁽³⁾</i>		✓	✓			✓
<i>Hi-C⁽⁴⁾</i>		✓				✓
<i>Jugos del Valle⁽⁴⁾</i>	✓	✓	✓		✓	
<i>Nestea</i>	✓	✓		✓	✓	
<i>Powerade⁽⁵⁾</i>	✓	✓	✓	✓		

(1) Marca licenciada por FEMSA.

(2) Marcas propias.

(3) Agua saborizada (En Argentina también como Agua)

(4) Bebida hecha a base de jugo.

(5) Isotónico.

Ventas

Medimos el volumen de ventas total en cajas unidad. Una caja unidad se refiere a 192 onzas de bebida terminada (24 porciones de 8 onzas) y, cuando se aplica a jarabe para fuentes, y concentrado, se refiere al volumen de jarabe para fuentes de refrescos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de bebida como producto terminado. La siguiente tabla muestra nuestros volúmenes de venta históricos para cada uno de nuestros territorios.

	Volumen de ventas por el año terminado el 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
	(millones de cajas unidad)		
México	1,149.0	1,110.4	1,070.7
Centroamérica ⁽¹⁾	132.6	128.1	120.3
Colombia.....	197.9	197.8	190.9
Venezuela.....	206.7	209.0	182.6
Brasil ⁽²⁾	370.6	296.1	268.7
Argentina	186.0	179.4	164.9
Volumen Total	2,242.8	2,120.8	1,998.1

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

(2) Excluye volumen de ventas de cerveza. Incluye volumen de ventas de REMIL desde Junio de 2008.

Mezcla de Producto y Empaque

Nuestra marca más importante es *Coca-Cola* y sus extensiones de línea, *Coca-Cola Light*, *Coca-Cola Zero* y *Coca-Cola light sin cafeína*, las cuales en conjunto representaron el 62.5% del total del volumen de ventas en 2008. *Ciel* (incluyendo presentaciones de garrafón y el volumen de Agua De Los Angeles), *Fanta*, *Sprite*, *Lift* y *Fresca*, nuestras siguientes marcas más grandes en orden consecutivo representaron 10.7%, 5.7%, 2.8%, 1.5% y 1.3%, del volumen total de ventas en 2008 respectivamente. Utilizamos el término extensión de línea para referirnos a los diferentes sabores en los que ofrecemos nuestras marcas. Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* en cada uno de nuestros territorios en contenedores autorizados por The Coca-Cola Company, que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no-retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico fabricadas con polietileno tereftalato, al que nos referimos como PET.

Utilizamos el término presentación para hacer referencia a la unidad de empaque en la cual vendemos nuestros productos. El tamaño de las presentaciones de nuestras bebidas de la marca *Coca-Cola* van desde 6.5 onzas tamaño individual hasta tamaño familiar de 3 litros. Para todos nuestros productos con excepción del agua embotellada, consideramos como tamaños familiares a aquellos que son mayores o iguales a 1.0 litro. En general, las presentaciones individuales tienen mayor precio por caja unidad, comparado con los tamaños familiares. Las presentaciones retornables y no retornables nos permiten ofrecer diferentes combinaciones de conveniencia y precio para implementar estrategias de administración de ingresos y para dirigirnos a canales de distribución y segmentos específicos de la población en nuestros territorios. Además, vendemos algunos jarabes de bebida de la marca *Coca-Cola* en contenedores designados para uso de fuente de refrescos a los que nos referimos como contenedores de fuentes de refrescos. También vendemos productos de agua embotellada en garrafón, que se refiere a productos en tamaños iguales o mayores a 5 litros y cuyo precio por caja unidad es menor que el del resto de nuestros productos.

Nuestras principales marcas son generalmente bebidas de la marca *Coca-Cola*. En algunos de nuestros territorios vendemos estas marcas o sus extensiones de línea a un sobreprecio, a las cuales nos referimos como marcas premium. Además vendemos algunas otras marcas a un precio más bajo, a las cuales nos referimos como marcas de protección de valor.

Las características de nuestros territorios son muy diversas. La región central de México y nuestros territorios en Argentina tienen una alta densidad de población y enfrentan competencia de un gran número de marcas de refrescos, en comparación con nuestros otros territorios. Brasil tiene una alta densidad poblacional pero tiene menor consumo per cápita de refrescos comparado con México. Algunas

partes del sur de México, Centroamérica y Colombia son áreas grandes y montañosas con baja densidad poblacional, bajo ingreso per cápita y bajo consumo per cápita de refrescos. En Venezuela, el consumo per cápita de nuestros productos permaneció estable principalmente como consecuencia de las interrupciones operativas de corto plazo enfrentadas durante los últimos años.

A continuación analizamos nuestro volumen de ventas por producto y empaque por segmento. La información sobre el volumen de ventas que se presenta corresponde a los años 2008, 2007 y 2006.

México. Nuestro portafolio de productos consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola* y desde 2001 ha incluido las bebidas de la marca *Mundet*. En 2007, como parte de nuestros esfuerzos de revitalizar la marca *Coca-Cola* lanzamos *Coca-Cola Zero*, una extensión de línea de la marca *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en México durante 2008 fue de 411 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas histórico y la mezcla de nuestros productos en México.

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	1,149.0	1,110.4	1,070.7
% Crecimiento.....	3.5%	3.7%	4.5%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	75.4%	78.3%	79.6%
Agua Embotellada ⁽¹⁾	21.6	20.7	19.5
Otras Categorías.....	3.0	1.0	0.9
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas de garrafón.

En 2008, nuestras presentaciones de bebidas más importantes fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plástico no retornable de 0.6 litros y la botella de plástico no retornable de 2.5 litros que en conjunto representaron 62.1% del volumen total de ventas de refrescos en México en el 2008. Las presentaciones familiares son un componente importante en nuestra mezcla de productos. En 2008, las presentaciones familiares representaron el 64.4% del volumen total de ventas de refrescos en México, creciendo 1.3% en comparación con el 2007. Nuestras estrategias comerciales pretenden incrementar el consumo en presentaciones personales y mantener los volúmenes de ventas de las presentaciones familiares. En 2008, nuestros refrescos tuvieron un decremento como porcentaje del volumen total de ventas de 78.9% en 2007 a 75.6% en 2008, primordialmente debido a la introducción de la línea de productos de Jugos del Valle y del negocio de garrafones de Agua De Los Ángeles.

El volumen total de ventas alcanzó 1,149.0 millones de cajas unidad en el 2008, un incremento de 3.5% comparado con 1,110.4 millones de cajas unidad en el 2007. El volumen de ventas de refrescos permaneció estable con respecto al año 2007. La categoría de bebidas no carbonatadas representó cerca del 60% de los volúmenes incrementales en el año. El crecimiento del volumen de bebidas no carbonatadas fue impulsado principalmente por la introducción de la línea de productos de Jugos del Valle, especialmente *Valle-Frut*.

Centroamérica. Las ventas de nuestros productos en Centroamérica consisten principalmente en bebidas de la marca *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Centroamérica durante 2008 fue de 151 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla de ventas histórica para nuestros productos en Centroamérica:

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total	132.6	128.1	120.3
% Crecimiento	3.5%	6.5%	10.0%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos	88.8%	89.7%	90.9%
Agua Embotellada	4.2	4.3	4.4
Otras Categorías	7.0	6.0	4.7
Total	100.0%	100.0%	100.0%

En 2008, las presentaciones tamaño familiar representaron el 54.1% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica, comparado con 51.8% en 2007.

El volumen total de ventas fue 132.6 millones de cajas unidad en el 2008, un incremento de 3.5% comparado con 128.1 millones de cajas unidad en 2007. El volumen de refrescos contribuyó más del 65% del volumen incremental y las bebidas no carbonatadas aportaron la mayoría del balance.

Colombia. Nuestro portafolio de productos en Colombia consiste en su mayor parte en bebidas de la marca *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Colombia durante 2008 fue de 89 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla de ventas histórica para nuestros productos en Colombia:

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total	197.9	197.8	190.9
% Crecimiento	0.0%	3.6%	6.2%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos	87.1%	87.6%	87.9%
Agua Embotellada ⁽¹⁾	10.0	11.0	10.9
Otras Categorías	2.9	1.4	1.2
Total	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas de garrafón.

En 2008, las presentaciones tamaño familiar representaron el 55.4% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia. En el 2008, como parte de nuestros esfuerzos de fortalecer la marca *Coca-Cola*, lanzamos *Coca-Cola Zero*, una línea de extensión de la marca *Coca-Cola*.

El volumen de ventas fue de 197.9 millones de cajas unidad durante el 2008, permaneciendo estable en comparación con 197.8 millones en 2008, impulsado por el incremento en el volumen de ventas de bebidas no carbonatadas, , principalmente influenciado por la introducción de la línea de productos de Jugos del Valle, que compensó un ligera caída del volumen de refrescos.

Venezuela. Nuestro portafolio de productos en Venezuela consiste principalmente en bebidas marca registrada *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Venezuela durante 2008 fue de 161 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla de ventas histórica para nuestros productos en Venezuela.

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	206.7	209.0	182.6
% Crecimiento.....	(1.1)%	14.5%	5.9%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	91.3%	90.4%	87.7%
Agua Embotellada.....	5.8	5.7	7.5
Otras Categorías.....	2.9	3.9	4.8
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

Durante 2008, continuamos enfrentando dificultades operativas recurrentes que nos impidieron producir y distribuir suficiente producto para satisfacer la demanda. Hemos implementado la estrategia de racionalización de portafolio para minimizar el impacto de estas perturbaciones. Como consecuencia nuestro volumen de ventas en refrescos para el año se mantuvo estable .

En el 2008, las presentaciones familiares representaron el 75.3% del total de las ventas de refrescos en Venezuela. El volumen total de ventas fue de 206.7 millones de cajas unidad en 2008, representando un ligero decremento de 1.1% comparado con 209.0 millones de cajas unidad de 2007, impulsado en su mayor parte por las interrupciones operativas registradas durante el año.

Brasil. Nuestro portafolio de productos en Brasil consiste principalmente en bebidas marca registrada *Coca-Cola* y cerveza de la marca *Kaiser*, que vendemos y distribuimos para FEMSA. El consumo per cápita de nuestros refrescos en nuestros territorios en Brasil en 2008 fue de 213 porciones de 8 onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica de ventas de nuestros productos en Brasil, sin incluir cerveza.

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	370.6	296.1	268.7
% Crecimiento.....	25.2%	10.2%	6.4%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	92.0%	91.7%	91.7%
Agua Embotellada.....	5.7	6.7	7.3
Otras Categorías.....	2.3	1.6	1.0
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

Desde Junio de 2008 integramos la franquicia de REMIL a la operación existente de Brasil. REMIL contribuyó con 66.1 millones de cajas unidad de bebidas para este período de siete meses.

El volumen total de ventas fue de 370.6 millones de cajas unidad en el 2008, un incremento de 25.2% comparado con 296.1 millones de cajas unidad en el 2007. Excluyendo la aportación de REMIL, la categoría de refrescos aportó más del 80% del crecimiento de volumen en el año. En 2008, como parte de nuestros esfuerzos por reforzar la categoría de bebidas no carbonatadas, lanzamos *I-9*, un nuevo producto hidro-tónico enriquecido con minerales.

Distribuimos cerveza de las marcas de *Kaiser* en nuestros territorios en Brasil. En enero de 2006, FEMSA adquirió una participación mayoritaria en Cervejarias Kaiser. Continuamos distribuyendo y vendiendo el portafolio de cervezas *Kaiser* en São Paulo, Brasil, de conformidad con los acuerdos

establecidos antes del 2004. A partir del segundo trimestre de 2005, dejamos de consolidar la cerveza que distribuimos en Brasil en nuestro volumen de ventas.

Argentina. Nuestro portafolio de productos en Argentina consiste principalmente en bebidas de la marca *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Argentina durante 2008 fue de 375 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla de ventas histórica para nuestros productos en Argentina.

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2008	2007	2006
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	186.0	179.4	164.9
% Crecimiento	3.7%	8.8%	9.8%
Mezcla de ventas por categoría	(en porcentajes)		
Total Refrescos.....	95.0%	96.2%	96.6%
Agua Embotellada	1.3	1.0	1.2
Otras Categorías	3.7	2.8	2.2
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

Los empaques retornables representaron el 27.1% del volumen total de ventas de Argentina en 2008, comparado con 25.2% en el 2007. En 2008, lanzamos Aquarius, un agua saborizada.

El volumen de ventas alcanzó 186.0 millones de cajas unidad en el 2008, un incremento de 3.7% comparado con 179.4 millones en el 2007. La mayor parte del incremento del volumen provino de nuestras presentaciones retornables, que representaron más del 75% del volumen de ventas incremental. En 2008, las presentaciones familiares permanecieron sin cambios en 84.3% del volumen total de ventas.

Adquisiciones

Jugos del Valle. El 10 de Octubre de 2007 Administración, S.A.P.I. de C.V. o Administración, una sociedad en cuyo capital social participamos directa o indirectamente nosotros y The Coca-Cola Company llevó a cabo una Oferta Pública de Compra de hasta el 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle S.A.B. de C.V., por un monto aproximado de US\$370 millones en efectivo, equivalente a un precio de US\$6.34 por acción, asumiendo pasivos de aproximadamente de US\$86 millones.

El 8 de noviembre de 2007, Administración, una vez que la Oferta Pública de Compra se llevó a cabo exitosamente, adquirió las acciones que representaban el 100% del capital social de Jugos del Valle. Esta transacción fue aprobada por las autoridades regulatorias en México. Jugos del Valle produce jugos envasados, néctares y bebidas hechas a base de fruta. Está basado en México, pero comercializa sus productos internacionalmente, particularmente en Brasil y los Estados Unidos de América.

Nosotros y The Coca-Cola Company invitamos a participar en un joint-venture al resto de los embotelladores de los productos con marcas de The Coca-Cola Company en México y Brasil, con los mismos términos y condiciones. En México y Brasil, todos los embotelladores de los productos con marcas de Coca-Cola acordaron participar en la correspondiente venta de acciones que fue completada durante diciembre de 2008. Nuestra participación indirecta en el negocio en México y Brasil es de aproximadamente 20% en cada uno.

En febrero de 2008, empezamos a distribuir los productos de la marca Jugos del Valle en nuestras operaciones en México. Durante el año incorporamos el portafolio de productos de Jugos del Valle, de manera gradual, en algunas operaciones de las divisiones de Latincentero y Mercosur.

REMIL. El 30 de mayo de 2008, firmamos un acuerdo de compra con The Coca-Cola Company para adquirir una franquicia de su propiedad localizada en el estado de Minas Gerais (Refrigerantes Minas

Gerais Ltda., o REMIL) en Brasil, y por la cuál pagamos un precio de compra de US\$ 364.1 millones en junio de 2008.

Agua De Los Angeles. En julio del 2008 adquirimos el negocio de agua embotellada de garrafón de Agua De Los Angeles en el Valle de México por un precio de compra de US\$ 18.3 millones y comenzamos a integrar este negocio a nuestra operación de agua de garrafón existente bajo la marca *Ciel*.

Brisa. En febrero de 2009 adquirimos, en conjunto con The Coca-Cola Company, el negocio de agua embotellada Brisa en Colombia de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. Nosotros adquirimos los activos de producción y distribución del producto en el territorio The Coca-Cola Company la marca Brisa. Nosotros y The Coca-Cola Company compartimos de manera equitativa el precio de compra de US\$ 92 millones. Asimismo, las partes llegaron a un acuerdo para que Bavaria continuará con la producción, venta y distribución de *Brisa*. Durante 2008, Brisa vendió 47 millones de cajas unidad en Colombia.

Estacionalidad

La venta de nuestros productos es estacional ya que el nivel de venta generalmente aumenta durante los meses de verano en cada país y durante la temporada navideña. En México, Centroamérica, Colombia y Venezuela generalmente alcanzamos nuestros más altos niveles de venta durante los meses de verano, entre abril y septiembre así como durante las vacaciones de navidad en diciembre. En Brasil y Argentina, nuestros mayores niveles de ventas tienen lugar durante los meses de verano de octubre a marzo y las vacaciones de navidad en diciembre.

Mercadotecnia

Nuestra compañía, en conjunto con The Coca-Cola Company ha desarrollado una sofisticada estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de nuestros productos. Dependemos en gran medida en la publicidad, promociones de venta y programas de incentivos al detallista diseñados por afiliadas locales de The Coca-Cola Company para dirigir nuestras estrategias a las preferencias particulares de los consumidores de bebidas. Nuestro gasto total de mercadotecnia en 2008, sin contar de las contribuciones de The Coca-Cola Company fue de Ps. 2,376 millones. The Coca-Cola Company contribuyó con un gasto adicional de Ps. 1,995 millones en 2008, incluyendo la contribución para refrigeradores. A través del uso de tecnología de información avanzada, hemos recopilado información sobre el consumidor que nos permiten ajustar nuestras estrategias de mercadotecnia a los tipos de clientes en cada uno de nuestros territorios y satisfacer necesidades específicas de los diversos mercados en los que participamos.

Programas de incentivos a detallistas. Los programas de incentivos incluyen el ofrecer refrigeradores comerciales a detallistas para la exhibición y enfriamiento de bebidas y materiales de exhibición en punto de venta. En especial buscamos aumentar la cobertura de refrigeradores en los detallistas para aumentar la visibilidad y el consumo de nuestros productos y para asegurar que se vendan a la temperatura adecuada. Las promociones de venta incluyen el patrocinio de actividades comunitarias, eventos deportivos, culturales y sociales así como promociones de ventas al consumidor como concursos, promociones y regalos.

Publicidad. Utilizamos la mayoría de los principales medios de comunicación como medio de publicidad. Enfocamos nuestros esfuerzos publicitarios al aumento del reconocimiento de marca por parte de los consumidores y mejorar nuestras relaciones con los clientes. Las afiliadas locales de The Coca-Cola Company diseñan y proponen las campañas publicitarias nacionales con nuestra colaboración a nivel local o regional.

Mercadotecnia en canales. Para ofrecer una mercadotecnia más dinámica y especializada de nuestros productos, nuestra estrategia consiste en clasificar nuestro mercado y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento de consumo o canal de distribución. Nuestros principales canales de distribución son pequeños detallistas, consumo “*on-premise*”, consumo en restaurantes y bares, supermercados y distribuidores terceros. La presencia en estos canales requiere un análisis integral y detallado de los patrones de compra y preferencias de varios grupos de consumidores de bebidas en cada uno de las diferentes ubicaciones o los canales de distribución. Como resultado de este análisis,

adaptamos nuestras estrategias de producto, precio, empaque y distribución para satisfacer las necesidades particulares y explotar el potencial de cada canal de distribución.

Consideramos que la implementación de nuestra estrategia de mercadotecnia por canal también nos permite responder a las iniciativas de la competencia con respuestas específicas por canal en lugar de responder con estrategias para el mercado en general. Esta capacidad de respuesta dirigida aísla los efectos de la presión competitiva en un canal específico, por lo que se evitan respuestas en todo el mercado que resultarían más costosas. Nuestros sistemas de tecnología de información apoyan a nuestras actividades de mercadotecnia por canal. Hemos invertido considerablemente en la creación de estos sistemas, incluyendo computadoras de mano que permiten la recopilación de información sobre el producto, el consumidor y la entrega para la mayoría de nuestras rutas de venta en México y Argentina y en algunos de nuestros otros territorios.

Multisegmentación. Hemos estado implementando la estrategia de multisegmentación en la mayoría de nuestros mercados. Esta estrategia consiste en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters*. Estos grupos de mercado son definidos con base en ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico, y no únicamente por tipo de canal de distribución. Hemos desarrollado un sistema de inteligencia de mercado al cual nos referimos como *right-execution-daily*, ejecución correcta diaria, (RED por sus siglas en inglés), el cual nos ha permitido implementar esta estrategia. El sistema proporciona información necesaria para identificar segmentos de consumidores y canales específicos y nos permite recopilar y analizar la información necesaria para adaptar nuestras estrategias de producto, empaque, precio y de distribución, que se adecuen a las distintas necesidades de los consumidores.

Distribución del producto

La siguiente tabla muestra el número de nuestros centros de distribución y los detallistas a quienes les vendemos nuestros productos:

**Distribución de Productos
Al 31 de diciembre de 2008**

	<u>México</u>	<u>Centro América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
Centros de distribución.....	83	28	32	33	27	5
Detallistas (en miles) ⁽¹⁾	612	102	365	159	197	82

(1) Estimado.

Continuamente evaluamos nuestro modelo de distribución para poder seguir con las dinámicas de los mercados locales. Actualmente estamos analizando como llegamos al mercado, reconociendo diferentes necesidades de servicio de nuestros clientes, mientras buscamos un modelo de distribución más eficiente. Como parte de esta estrategia, estamos implementando una variedad de nuevos modelos de distribución, buscando mejoras en nuestra red de distribución.

Utilizamos principalmente dos métodos de ventas dependiendo de las condiciones geográficas del mercado: (i) el sistema de reparto tradicional o convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega realiza también la venta en función del inventario disponible en el camión de reparto, y (ii) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de venta de la de entrega y permite al personal de venta vender los productos antes de la entrega y que los camiones se carguen con la mezcla de productos que los detallistas previamente ordenaron, por lo que aumenta la eficiencia en la distribución. También empezamos a utilizar un sistema de distribución híbrida en algunos de nuestros territorios, donde el mismo vehículo contiene producto disponible para venta inmediata y venta previamente ordenada a través de un sistema de pre-venta. Como parte del sistema de pre-venta, el personal de ventas también ofrece servicios de comercialización durante las visitas al detallista, la cual consideramos fortalece la presentación de nuestros productos en el punto de venta.

Consideramos que el servicio a los detallistas y la frecuencia de entrega son elementos clave en un sistema de distribución eficiente y venta de nuestros productos. En ciertas áreas, también vendemos a través de distribuidores tercerizados. La mayoría de nuestras ventas son pagadas en efectivo.

Nuestros centros de distribución van de grandes instalaciones de almacenaje y centros de recarga hasta pequeños depósitos. Además de nuestra flotilla de camiones, distribuimos nuestros productos en ciertas lugares a través de una flotilla de camiones eléctricos y carretillas de mano sin cajón o diablitos para cumplir con reglamentos ambientales locales y de tráfico. Generalmente contratamos a terceros para el transporte de nuestros productos terminados de las plantas a los centros de distribución.

México. Contratamos a una subsidiaria de FEMSA para la transportación de producto terminado de nuestras instalaciones de producción mexicanas a nuestros centros de distribución. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Operaciones con Partes Relacionadas”. A través de nuestra flotilla propia de camiones, se lleva el producto del centro de distribución al punto de venta. Durante el 2008 cerramos 1 de los 84 centros de distribución que teníamos en nuestras operaciones en México.

En México vendemos la mayoría de nuestras bebidas a pequeños detallistas, lugares en los cuales los clientes únicamente acuden a comprar las bebidas y se las llevan a casa o a otro lugar para su consumo. También vendemos productos en los canales de consumo “*on-premise*”, supermercados y otros. El segmento de consumo “*on-premise*” consiste en ventas en puestos sobre las banquetas, restaurantes, bares y diferentes tipos de máquinas dispensadoras, así como ventas a través de programas “punto de venta” en conciertos, auditorios y teatros.

Territorios fuera de México. Distribuimos nuestros productos a los detallistas a través de una combinación de flota propia de camiones y distribuidores terceros. A finales de 2008 operábamos 28 centros de distribución en Centroamérica, 32 en Colombia, 33 en Venezuela, 27 en Brasil y 5 en Argentina.

En la mayoría de nuestros territorios, una parte importante de nuestros volúmenes de ventas se debe a pequeños detallistas, con poca penetración en supermercados. A diferencia de otros países que operamos, en Brasil vendimos aproximadamente 22% del volumen total de ventas en 2008 a través de supermercados. Adicionalmente en Brasil, la entrega de nuestros productos terminados a detallistas es llevada a cabo a través de terceros. En zonas designadas en Brasil, los distribuidores terceros compran nuestro producto a descuento sobre el precio mayorista y los revenden a detallistas.

Competencia

A pesar de que creemos que nuestros productos tienen mayor reconocimiento de marca y mayor lealtad por parte del consumidor que los de nuestros principales competidores; los mercados de bebidas en los territorios en los que operamos son altamente competitivos. Nuestros competidores principales son embotelladores locales de *Pepsi* y de otras marcas de bebidas, así como distribuidores de marcas de bebidas nacionales y regionales. Nos hemos enfrentado al aumento de la competencia en muchos de nuestros territorios de productores de bebidas de bajo precio a los que comúnmente nos referimos como “marcas B”. Algunos de nuestros competidores en Centroamérica, Venezuela, Brasil y Argentina ofrecen refrescos y cerveza, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Recientemente, las estrategias de descuento en precios y de empaque, se han aunado a promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y los incentivos no-monetarios al detallista, como las principales medidas medios de competencia entre los diferentes embotelladores de refrescos. Competimos buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en los que participamos construyendo lealtad entre los consumidores por medio del valor de nuestra marca. Consideramos que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones, ha sido una estrategia competitiva importante que nos permite aumentar la demanda por nuestros productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar nuestras alternativas de consumo. Véase “—Ventas.”

México. Nuestros principales competidores en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son idénticos a los nuestros. En la parte central del país competimos con una subsidiaria de PBG, el mayor embotellador de productos *Pepsi* en el mundo, y con Grupo Embotelladores Unidos, S.A.B. de C.V., el embotellador de *Pepsi* en la región central y sureste de México. Nuestro principal competidor en la categoría de jugos en México es Jumex, el productor más grande del país. En la categoría de agua, *Bonafont*, que es una marca de agua propiedad de Danone, es nuestro principal competidor. Adicionalmente, competimos con Cadbury Schweppes y con otras marcas nacionales y regionales en nuestras operaciones en México. También, competimos con productores de bajo precio que ofrecen presentaciones familiares en la industria de refrescos.

Centroamérica. En los países que comprende nuestra región de Centroamérica, nuestros principales competidores son embotelladores de *Pepsi*. En Guatemala y Nicaragua competimos con una alianza estratégica entre AmBev y The Central American Bottler Corporation; en Costa Rica nuestro principal competidor es Embotelladora Centroamericana, S.A. y en Panamá es Refrescos Nacionales, S.A. También, competimos con productores de bajo precio que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

Colombia. Nuestro principal competidor en Colombia es *Postobón* S.A. al cual nos referimos como *Postobón*, un embotellador o que vende refrescos de sabores, muchos de las cuales cuentan con amplia preferencia del consumidor como el de manzana *Postobón*, el cual es el segundo sabor más popular en la industria de refrescos en términos de volumen de ventas; adicionalmente, vende también productos *Pepsi*. *Postobón* es un productor integrado de manera vertical, los propietarios manejan importantes intereses comerciales en Colombia. Asimismo enfrentamos competencia de productores de bajo precio, como *Big Cola*, que ofrecen principalmente empaques familiares en las categorías de refrescos y bebidas no carbonatadas.

Venezuela. En Venezuela nuestro principal competidor es *Pepsi-Cola* Venezuela, C.A., una asociación entre *PepsiCo* y Empresas Polar, S.A., el principal distribuidor de cerveza en el país. También competimos con los productores de *Kola Real* en una parte del país.

Brasil. En Brasil competimos contra AmBev, una empresa brasileña con una cartera de marcas que incluye los productos de *Pepsi*, marcas locales que ofrecen sabores como guaraná y cervezas propias. También competimos con marcas de precio bajo o “*Tubainas*,” que son productores pequeños locales de refrescos de sabores de bajo precio en presentaciones de tamaño familiar que representan una porción importante del mercado.

Argentina. En Argentina nuestro principal competidor es Buenos Aires Embotellador (BAESA) un embotellador de *Pepsi* que es propiedad de la principal cervecera argentina, Quilmes Industrial S.A., y controlada de manera indirecta por AmBev. Además de BAESA, la competencia se ha intensificado en los últimos años con la entrada de un número de competidores que ofrecen bebidas no alcohólicas genéricas de bajo precio así como otros productos genéricos y marcas de supermercado propias.

Materia Prima

De acuerdo con los contratos de embotellador con The Coca-Cola Company, debemos adquirir el concentrado, incluyendo el aspartame, un endulzante artificial utilizado en bebidas sin calorías, para todas las bebidas de la marca *Coca-Cola* de compañías designadas por The Coca-Cola Company. El precio del concentrado de todas las bebidas de marca registrada *Coca-Cola* es un porcentaje del precio promedio que cobramos a nuestros detallistas, neto de los impuestos aplicables. A pesar de que The Coca-Cola Company tiene el derecho de fijar el precio del concentrado de manera unilateral, en la práctica este porcentaje históricamente se ha fijado de acuerdo con negociaciones periódicas con The Coca-Cola Company.

En el 2005, The Coca-Cola Company decidió incrementar gradualmente el precio de concentrado para refrescos en un periodo de tres años, comenzando en Brasil en 2006 y en México en el 2007. Estos incrementos ya han sido aplicados en su totalidad en Brasil y quedarán implementados totalmente en México durante 2009. Como parte del nuevo marco integral de colaboración al que llegamos con The Coca-Cola Company al final del 2006, The Coca-Cola Company proveerá una porción relevante de los fondos derivados de este incremento para apoyo de mercadotecnia para el portafolio de refrescos y bebidas no-carbonatadas. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas —Nuevo Marco de Colaboración con The Coca-Cola Company.”

Además del concentrado, compramos edulcorantes, dióxido de carbono, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas, tapas y contenedores para fuentes así como otros materiales de empaque. El edulcorante es combinado con agua para producir jarabe simple, el cual es mezclado con el concentrado como el endulzante para el refresco. Nuestros contratos de embotellado establecen que, respecto a bebidas de la marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por The Coca-Cola Company. El precio de los materiales de empaque y alta fructosa de maíz ha sido históricamente determinado en base al dólar estadounidense, aunque el precio equivalente en moneda local de cada país está sujeto a volatilidad en el precio de acuerdo a los movimientos en los tipos de cambio. Nuestro costo de material de empaque más importante es la compra

de resina, preformas para producir botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtenemos de productores internacionales y locales. Los precios de estos materiales están correlacionados con los precios del petróleo y la oferta mundial de resina. En años recientes hemos experimentado volatilidad en los precios que pagamos por estos materiales. A lo largo de nuestros territorios el precio promedio de la resina disminuyó de manera importante durante el 2008.

En términos de nuestros contratos con The Coca-Cola Company, podemos utilizar azúcar estándar, azúcar refinada o alta fructosa de maíz como endulzante en nuestros productos. Los precios del azúcar en todos nuestros territorios, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, las cuáles ocasionan que paguemos un extra sobre los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. Hemos experimentado volatilidad en los precios del azúcar en nuestros territorios, como resultado de cambios en las condiciones locales, regulaciones, y una estrecha correlación del precio con el precio del petróleo, debido al uso que se le ha dado al azúcar para producir combustibles alternativos.

Actualmente, ninguno de los materiales o insumos que utilizamos tiene oferta restringida, aunque el suministro de algunos materiales podría verse severamente afectado por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales o situaciones de emergencia nacional.

México. Compramos nuestras botellas de plástico retornable de Continental PET Technologies de México, S.A. de C.V., una subsidiaria de Continental Can, Inc., el cual ha sido el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de The Coca-Cola Company y sus embotelladores en México. Compramos resina principalmente de Arteva Specialties S. de R.L. de C.V. e Industrias Voridian, S.A. de C.V., la cual es usada por ALPLA Fábrica de Plásticos, S.A. de C.V. para producir botellas de plástico no retornables para nosotros:

Compramos el azúcar principalmente de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa formada por embotelladores de productos de *Coca-Cola*, en la que tenemos una tenencia accionaria de 5%. Estas compras son hechas regularmente bajo contratos de un año entre PROMESA y cada subsidiaria del embotellador para la venta de azúcar a un precio determinado mensualmente, con base en el costo de azúcar a PROMESA. También adquirimos azúcar de Beta San Miguel, S.A. de C.V. otro productor de caña de azúcar, de la cual tenemos 2.54% de su capital.

La importación de azúcar actualmente está sujeta a aranceles de importación, los cuales son fijados por el gobierno mexicano. Debido a lo anterior, los precios del azúcar en México son superiores a los precios internacionales. En el 2008 los precios del azúcar disminuyeron en comparación con los del 2007.

Centroamérica. La mayoría de nuestra materia prima, como botellas de vidrio y plástico y latas son compradas de diversos proveedores. El azúcar está disponible por medio de un proveedor en cada uno de los países. Los precios de azúcar locales en algunos países que comprenden la región son significativamente más altos que los precios internacionales del mercado y nuestra capacidad de importar azúcar o alta fructuosa de maíz está limitada.

Colombia. Utilizamos azúcar como endulzante en nuestros productos que adquirimos de diversas fuentes domésticas. Compramos pre-formas a Amcor y Tapón Corona de Colombia S.A. Compramos todas nuestras botellas de vidrio y latas de un proveedor en del cuál *Postobon*, nuestro competidor, es dueño de un 40% del capital. Las botellas de vidrio y latas sólo se pueden obtener de esta fuente.

Venezuela. Utilizamos el azúcar como endulzante de nuestros productos, la cual adquirimos principalmente del mercado local. Desde 2003, hemos experimentado una escasez de azúcar debido a una menor producción interna y a la inhabilidad de los importadores de azúcar para obtener permisos de importación. Sin embargo, logramos satisfacer nuestras necesidades de azúcar a través de importaciones. Sólo compramos botellas de vidrio de un proveedor, Productos de Vidrio, S.A., un proveedor local, pero hay otras alternativas autorizadas por The Coca-Cola Company. Existen varias opciones de proveedores para las botellas de plástico no retornable, sin embargo adquirimos la mayoría de nuestros requerimientos de ALPLA de Venezuela, S.A.

Brasil. El azúcar en Brasil está disponible a precios del mercado local, los cuales históricamente han sido similares a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil en periodos recientes han

sido volátiles, y nuestro costo de compra promedio aumentó en 2008. Véase: “Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado—Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas”. Compramos botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

Argentina. En Argentina, utilizamos en su mayoría alta fructuosa de maíz en nuestros productos como endulzante en lugar de azúcar, la cual compramos de diferentes proveedores locales. Compramos botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compramos pre-formas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y de otros proveedores internacionales. Producimos nuestras propias latas y productos elaborados a base de jugo para su distribución en nuestros clientes en Buenos Aires.

REGULACIÓN

Control de precios. En la actualidad no existe control de precios sobre nuestros productos en ninguno de nuestros territorios en donde operamos, excepto en Argentina donde las autoridades supervisan directamente el precio de ciertos productos nuestros vendidos a través de supermercados, para mantener la inflación bajo control. En México, aun cuando los embotelladores actualmente son libres de establecer precios para bebidas carbonatadas sin la intervención del gobierno desde enero de 1996, en el pasado los precios han sido sujetos a controles de precio y restricciones voluntarias que han limitado efectivamente nuestra habilidad de incrementar precios en el mercado mexicano sin el consentimiento del gobierno. Las restricciones voluntarias también han sido impuestas históricamente en diferentes países en donde operamos, incluyendo Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. La imposición del control de precios en el futuro puede limitar nuestra capacidad de establecer precios y afectar nuestros resultados de operación.

Impuestos a refrescos. En todos los países en los cuales operamos excepto en Panamá, gravan con un impuesto al valor agregado la venta de refrescos, las tasas son: 15% en México, 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 16% en Colombia, 12% en Venezuela (a partir de Abril de 2009), 17% (Mato Grosso do Sul y Minas Gerais) en Brasil y 21% en Argentina y 18% (São Paulo), los países en los cuales operamos están sujetos a los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- En Guatemala, hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (Ps. 0.31 al 31 de Diciembre de 2008), por cada litro de refresco.
- Costa Rica implementó un impuesto específico a las bebidas no alcohólicas embotelladas independiendo de la combinación de tipo de empaque y sabor; un 5% de impuesto especial en marcas locales, 10% de impuesto en marcas extranjeras y 14% en mezcladores, y otro impuesto específico a las bebidas sin alcohol de 14.08 colones (Ps. 2.94 al 31 de diciembre de 2008) por cada 250 ml.
- Nicaragua impone un 9% de impuesto al consumo y los municipios imponen un impuesto del 1% sobre el ingreso neto de Nicaragua.
- Panamá impone un 5% de impuesto con base en el costo del bien producido.
- Brasil impone un impuesto estatal de promedio a la producción de 8.16% y un impuesto federal de promedio de ventas de 4.8%. La mayoría de estos impuestos son fijos, con base en los precios promedio de venta de cada estado en donde operamos (IVA) o fijo por el gobierno federal (impuesto sobre el consumo y las ventas).
- En Argentina hay un impuesto especial del 8.7% en refrescos de cola y refrescos de sabores que contienen menos del 5% de jugo de limón o menos del 10% de jugos de frutas y un impuesto especial en refrescos con más del 10% de jugo y 4.2% al agua mineral, este impuesto no aplica a algunos de nuestros productos.

IETU Impuesto Empresarial a Tasa Única (“IETU”). El 14 de septiembre de 2007, el senado mexicano aprobó la reforma fiscal para el 2008, la cual fue aprobada por el Presidente de la República y publicada en el Diario Oficial el 1 de octubre de 2007. El cambio más importante en esta reforma es la creación de un nuevo impuesto en México. El IETU reemplazó al Impuesto al Activo y funciona de manera similar a un impuesto empresarial mínimo alternativo, excepto que las cantidades pagadas no podrán acreditarse a los pagos futuros de ISR. El impuesto a pagar será el que resulte más alto entre el IETU y el ISR, calculado la ley del impuesto sobre la renta. El IETU aplica a personas morales y físicas, incluyendo establecimientos permanentes de entidades extranjeras en México, a una tasa de 17.5% después del 2009. La tasa para 2008 fue 16.5% y de 17% para 2009. El IETU es calculado sobre una base de flujos de efectivo, por lo que la base para el cálculo del impuesto será determinada dependiendo de la procedencia del efectivo (por ejemplo, ingresos provenientes de la venta de bienes y servicios, prestadores de servicios y el arrendamiento de bienes tangibles) con ciertas deducciones y créditos. En el caso de ingresos derivados de ventas de exportación, en donde el efectivo no ha sido cobrado en los últimos 12 meses, el ingreso se considerará como cobrado al final de los 12 meses. El IETU entró en vigor el 1 de enero de 2008.

Ley de Suministro de Agua. En México compramos agua directamente de empresas municipales y bombeamos agua de pozos de acuerdo con concesiones otorgadas por el gobierno mexicano a cada planta. El uso del agua en México está regulado principalmente por la Ley de Aguas Nacionales de 1992 y las regulaciones al amparo de esta, de las cuales se crea la Comisión Nacional del Agua. La Comisión Nacional del Agua está a cargo de vigilar el uso del sistema nacional de agua. de conformidad a la Ley de Aguas Nacionales de 1992 las concesiones para el uso de cierto volumen de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia de cinco, diez o quince años, dependiendo del suministro de agua subterránea en cada región siguiendo a las proyecciones de la Comisión Nacional del Agua. Los concesionarios pueden solicitar la renovación de los plazos de los títulos de concesión al vencimiento de los mismos. El gobierno mexicano tiene la facultad de reducir el volumen de agua subterránea o de superficie concesionada para su uso por cualquier cantidad de volumen no utilizado por el concesionario durante dos años consecutivos. Sin embargo, debido a que las concesiones actuales para cada una de nuestras plantas en México no coinciden con las necesidades proyectadas de las plantas respecto al agua en años futuros, negociamos exitosamente con el gobierno mexicano el derecho de transferir el volumen no utilizado bajo concesiones de una planta a otra planta, anticipando un mejor uso de agua en el futuro. Nuestras concesiones podrían darse por terminadas sí, entre otros, utilizamos más agua de la permitida o incumplimos con los pagos relacionados con la concesión y no solucionamos dichas situaciones de forma oportuna. A pesar de que no hemos realizado estudios independientes para confirmar que el suministro de agua subterránea actual o futuro es suficiente, consideramos que nuestras concesiones vigentes son suficientes para satisfacer nuestras necesidades actuales de agua en México.

En Brasil, compramos agua directamente de empresas municipales y también bombeamos agua de nuestros pozos y de ríos (plantas de Campo Grande, Mogi das Cruzes y Jacareí) de conformidad con las concesiones otorgadas por planta por el gobierno brasileño. De acuerdo a la constitución brasileña, el agua se considera un activo de uso común y sólo puede ser explotada en el interés de la nación, por brasileños o compañías constituidas bajo leyes brasileñas. También se le puede fincar responsabilidad a los distribuidores y usuarios por los daños ocasionados al medio ambiente. La explotación y el uso del agua es regulada por el *Código de Mineração* (Código de Minería, Ley n.º. 227/67), por el *Código de Águas Minerais* (Código de Aguas Minerales Ley n.º. 7841/45), la Política de Recursos Hídricos (Ley n.º 9433/97 y por las regulaciones promulgadas para esos efectos. Las compañías que explotan el agua son supervisadas por el *Departamento Nacional de Produção Mineral – DNPM (Departamento Nacional de Producción Mineral)* en conjunto con autoridades de sanidad, federales, estatales y municipales (*Ministério da Saúde y Secretarias da Saúde*). En las plantas de Jundá y Belo Horizonte no se explota agua mineral. En las plantas de Mogi das Cruzes y Campo Grande, tenemos todos los permisos necesarios para a explotación de agua.

En Colombia adquirimos agua directamente de nuestros pozos y de los acueductos, además requerimos contar con una licencia específica para explotar agua de los pozos privados. El uso del agua esta regulado por la resolución No. 1154 de 1997 y el decreto No. 4742 de 2005. El Instituto Nacional de Recursos Nacionales supervisa a las empresas que explotan agua.

En Nicaragua, Costa Rica y en algunas plantas en Venezuela, contamos y explotamos pozos de agua propios. En Costa Rica requerimos de un permiso específico ante las autoridades ambientales para

explotar los pozos privados. Actualmente no requerimos de concesiones para explotar el agua de nuestros pozos en Venezuela. En el resto de nuestros territorios, obtenemos agua de entidades gubernamentales o municipales.

No podemos asegurar que habrá agua disponible en cantidades suficientes para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción, que seremos capaces de mantener nuestras concesiones actuales o que regulaciones adicionales relativas al uso de agua no sean adoptadas en el futuro en nuestros territorios. Nosotros consideramos que cumplimos con los términos de nuestras concesiones actuales para la explotación de agua y que cumplimos con todas las regulaciones relacionadas con la explotación de agua en los países que operamos.

Asuntos ambientales. En todos los países en los que operamos, nuestros negocios están sujetos a leyes federales y estatales, así como reglamentos que supervisan la protección del medio ambiente. En México la más importante es la *Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente* y la *Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos*, y la *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales* (SEMARNAT) se encarga de aplicarlas. La SEMARNAT tiene la capacidad de entablar acciones judiciales tanto administrativas como de carácter penal en contra de las empresas que infringen las leyes del medio ambiente y tiene la autoridad de clausurar instalaciones que no se apeguen a los lineamientos. Bajo la ley mexicana de protección al medio ambiente se han promulgado regulaciones respecto al agua, el aire, el ruido, la contaminación y los residuos peligrosos. En particular, las leyes y reglamentos mexicanos de protección del medio ambiente requieren la presentación de reportes periódicos con respecto a emisiones al aire y al agua, así como de residuos peligrosos y establecen normas para la descarga de aguas residuales que aplican a nuestras operaciones. Del mismo modo estamos sujetos a ciertas restricciones menores respecto a la operación de camiones de reparto en la Ciudad de México. Hemos implementado varios programas diseñados para facilitar el cumplimiento con los estándares de residuos, ruido y energía, establecidos por las leyes de protección del medio ambiente federales y locales vigentes en México incluyendo un programa que instala convertidores catalíticos y gas líquido para los camiones de reparto en nuestras operaciones en la Ciudad de México. Véase “La Compañía—Distribución del Producto.”

Adicionalmente, estamos sujetos a la *Ley Federal de Derechos*, la cual también la SEMARNAT se encarga de aplicar. Esta ley, que entro en vigor en enero de 1993, establece que las plantas localizadas en la Ciudad de México que usan pozos de agua profundos para satisfacer sus necesidades de agua deben pagar una cuota a la Ciudad de México por la descarga de aguas residuales en el drenaje. En 1995 ciertas autoridades municipales comenzaron a probar la calidad de las descargas de agua residual y cobran a las plantas una cuota adicional para las medidas que excedan ciertos estándares publicados por la SEMARNAT. Todas nuestras plantas de embotellado ubicadas en la Ciudad de México, incluyendo la planta de Toluca, han cumplido con estos nuevos estándares desde 2001. Véase “— Descripción de la Propiedades, Planta y Equipo”.

En nuestras operaciones en México establecimos una asociación con The Coca-Cola Company y ALPLA, la cual provee botellas de plástico para nosotros en México. Esta planta propiedad de IMER esta ubicada en Toluca, México, comenzó operaciones en 2005 y tiene una capacidad de reciclaje de 25,000 toneladas métricas al año, de las cuales 15,000 toneladas métricas pueden ser reutilizadas para botellas PET para empaquetado alimenticio. También continuamos haciendo aportaciones económicas a una compañía encargada de reciclaje de PET a nivel nacional llamada ECOCE (Ecología y Compromiso Empresarial) (Empresa Ecológicamente Comprometida. Adicionalmente, nuestras plantas ubicadas en Toluca, Reyes, Cuautitlan, Apizaco, San Cristóbal, Morelia, Ixtacomitan y Coatepec han recibido un Certificado de Industria Limpia.

Nuestras operaciones en Centroamérica están sujetas a varias leyes federales y estatales así como a reglamentos para la protección del medio ambiente que han sido promulgadas en los últimos diez años, a medida que ha aumentado la conciencia en esta región respecto a la protección del medio ambiente y el deshecho de residuos peligrosos y tóxicos, así como uso del agua. En algunos países de Centroamérica estamos en el proceso de cumplir con las nuevas leyes ambientales. Asimismo, nuestras operaciones en Costa Rica y Panamá han participado en conjunto con la división local de The Coca-Cola Company en un programa llamado *Misión Planeta* para la recolección y reciclaje de botellas de plástico no-retornable.

Nuestras operaciones en Colombia están sujetas a varias leyes y regulaciones a nivel federal, estatal y municipal, que regulan la protección del medio ambiente y el manejo de aguas residuales y desecho de materiales tóxicos y peligrosos. Estas leyes incluyen el control de emisiones atmosféricas,

emisiones de ruido, tratamiento de aguas residuales y estrictas limitaciones en el uso de clorofluorocarbonos. También participamos en campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico. Para nuestras plantas en Colombia hemos obtenido la Certificación Ambiental Fase IV.

Nuestras operaciones en Venezuela están sujetas a varias leyes a nivel federal, estatal y municipal, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. Las leyes más relevantes al respecto son: la *Ley Orgánica del Ambiente*, la *Ley Sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos*, la *Ley Penal del Ambiente* y la *Ley de Aguas*. Después de la promulgación de la Ley Orgánica Ambiental en 1995, nuestra subsidiaria venezolana ha presentado a las autoridades competentes planes para modificar ciertas instalaciones de producción y centros de distribución siguiendo los lineamientos establecidos por la ley. Mientras que las leyes otorgan ciertos periodos de gracia para el cumplimiento con las nuevas normas medioambientales, hemos tenido que modificar algunas de las proyecciones de tiempo originales presentadas a las autoridades debido a los retrasos en la terminación de algunos de estos proyectos. Estamos en proceso de certificación para la obtención del ISO 14000 para todas las plantas en Venezuela.

Nuestras operaciones en Brasil están sujetas a varias leyes y reglamentos federales, estatales y municipales con que regulan la protección del medio ambiente. Entre las leyes y reglamentos más relevantes, se encuentran los relacionados con la emisión de gases tóxicos y peligrosos y el desecho de agua, los cuales dependiendo del nivel de incumplimiento están sujetos a multas, clausura de instalaciones o sanciones penales. Nuestra planta de producción ubicada en Jundiá ha recibido varios reconocimientos por parte de las autoridades brasileñas por su cumplimiento con reglamentos ambientales y por tener estándares muy por encima de los definidos por la ley. La planta está certificada bajo (i) ISO 9001 desde marzo de 1995; (ii) ISO 14001 desde marzo de 1997; (iii) norma OHSAS 18001 desde 2005 y (iv) el ISO 22000 desde 2007. En Brasil es necesario contar con una concesión del gobierno para llevar a cabo operaciones de drenaje. Todas nuestras plantas en Brasil cuentan con esta concesión, excepto Mogi das Cruzes, pero estamos en proceso de obtenerla.

Nuestras operaciones en Argentina están sujetas a diversas regulaciones y leyes federales, estatales y municipales que regulan la protección del medio ambiente. Las regulaciones más importantes son regulaciones respecto a las descargas de agua que son aplicadas y supervisadas por la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable y el Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible para la provincia de Buenos Aires. Nuestra planta de Alcorta cumple con los estándares ambientales y las plantas de Buenos Aires se encuentran certificadas con el ISO 14001:2004.

Para todas nuestras operaciones utilizamos un sistema de administración ambiental denominado: Sistema de Administración Ambiental (EKOSYSTEM) que se encuentra dentro del Sistema Integral de Calidad (SICKOF). No creemos que nuestro negocio tenga un riesgo ambiental, y consideramos que cumplimos con todas las leyes y reglamentos ambientales aplicables.

Hemos invertido y puede ser que en el futuro continuemos destinando fondos para el cumplimiento y solución de acuerdo a leyes y reglamentos locales en materia ambiental. No consideramos que dichos costos tengan un efecto adverso significativo en nuestros resultados o situación financiera. Sin embargo, las leyes y reglamentos en materia de medio ambiente y su aplicación se han vuelto cada vez más estrictos ya que existe una mayor conciencia por parte de las autoridades locales respecto al cumplimiento de normas del medio ambiente en los países en los que operamos por lo que las modificaciones en las regulaciones existentes puede ocasionar un incremento en costos, el cual puede tener un efecto adverso en nuestros resultados o situación financiera futura. No tenemos conocimiento de modificaciones pendientes o inminentes en reglamentos que requirieran importantes inversiones en activos fijos.

CONTRATOS DE EMBOTELLADOR

Contratos de Embotellador de *Coca-Cola*

Los contratos de embotellador son los contratos estándar para cada territorio, celebrados entre The Coca-Cola Company y sus embotelladores fuera de los Estados Unidos de América para la venta de concentrado para ciertas bebidas marca registrada *Coca-Cola*. Producimos, empacamos, distribuimos y vendemos refrescos y agua embotellada de acuerdo a un contrato de embotellador diferente para cada uno de nuestros territorios.

Estos contratos de embotellador establecen que compraremos nuestros requerimientos de concentrado para las bebidas de la marca *Coca-Cola* a The Coca-Cola Company y a otros proveedores autorizados, en los precios, condiciones de pago y otros términos y condiciones de abastecimiento determinados por The Coca-Cola Company a su entera discreción. El precio del concentrado se determina como un porcentaje del precio promedio neto al detallista en moneda local. A pesar de que los índices de precio utilizados para calcular el costo del concentrado y la divisa de pago, entre otros términos, son determinados a entera discreción por The Coca-Cola Company, nosotros establecemos el precio que pudieran aplicar de los productos al detallista a nuestra discreción, sujeto en términos de restricciones de precio. Tenemos el derecho exclusivo de distribuir bebidas marca registrada *Coca-Cola* para la venta en nuestros territorios, en contenedores autorizados los contratos de embotellador y los cuales actualmente utilizamos. Estos contenedores incluyen diferentes configuraciones de latas y botellas retornables y no retornables de vidrio y plástico y contenedores para las fuentes.

En los contratos de embotellador nosotros reconocemos que The Coca-Cola Company es el único dueño de las marcas registradas que identifican las bebidas de la marca *Coca-Cola* y de las fórmulas secretas con las que The Coca-Cola Company elabora los concentrados. Sujeto a nuestro derecho exclusivo de distribuir bebidas marca registrada *Coca-Cola* en nuestros territorios, The Coca-Cola Company se reserva el derecho de importar y exportar bebidas marca registrada *Coca-Cola* de y a nuestros territorios. Nuestros contratos de embotellador no contienen restricciones respecto a la facultad de The Coca-Cola Company para fijar el precio del concentrado que se cobra a nuestras subsidiarias y no impone obligaciones mínimas de gasto de mercadotecnia para The Coca-Cola Company. Los precios a los que compramos el concentrado de acuerdo a los contratos de embotellador podrían variar de manera importante a los precios que hemos pagado históricamente. Sin embargo, bajo nuestros estatutos y el Acuerdo de Accionistas con The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias, y algunas subsidiarias de FEMSA, una acción adversa de The Coca-Cola Company bajo cualquiera de los contratos de embotellador podría resultar en la suspensión de ciertos derechos de veto de los consejeros designados por The Coca-Cola Company. Lo anterior nos ofrece una protección limitada frente al derecho de The Coca-Cola Company de incrementar el precio del concentrado en caso de que tal aumento sea en nuestro detrimento según lo previsto en el Acuerdo de Accionistas y nuestros estatutos. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas”.

The Coca-Cola Company puede, a su entera discreción, reformular y discontinuar cualquiera de las bebidas marca registrada *Coca-Cola* sujeto a ciertas limitaciones siempre y cuando no se discontinúen todas las bebidas marca registrada *Coca-Cola*. The Coca-Cola Company podrá introducir nuevas bebidas en nuestros territorios. En ese caso tenemos el derecho del tanto para la producción, empaque, distribución y venta de dichas bebidas, sujeto a las obligaciones que existan en ese momento con respecto a bebidas marca registrada *Coca-Cola* en término de los contratos de embotellador. Los contratos de embotellador nos prohíben la producción o manejo de productos de cola distintos a los de The Coca-Cola Company, u otros productos o empaques que pudieran imitar, infringir, o causar confusión con los productos, imagen de comercialización, contenedores o marcas registradas de The Coca-Cola Company, o la adquisición o tenencia accionaria en la parte que se encarga de dichas actividades. Los contratos de embotellador también nos prohíben embotellar cualquier bebida sin la autorización o consentimiento de The Coca-Cola Company. Los contratos de embotellador también imponen restricciones en lo que se refiere al uso de ciertas marcas registradas, contenedores autorizados, empaques y etiquetas de The Coca-Cola Company para actuar conforme a las políticas establecidas por The Coca-Cola Company. En particular, estamos obligados a:

- mantener las plantas y el equipo, el personal y las instalaciones de distribución con la capacidad para producir, empacar y distribuir las bebidas de la marca *Coca-Cola* en contenedores autorizados de

acuerdo con nuestros contratos de embotellador, en cantidades suficientes para satisfacer toda la demanda en nuestros territorios;

- tomar medidas de control de calidad adecuadas impuestas por The Coca-Cola Company;
- desarrollar, estimular y satisfacer la demanda de bebidas marca *Coca-Cola* utilizando todos los medios autorizados, incluyendo invertir en publicidad y planes de mercadotecnia;
- mantener nuestras finanzas sanas, capaces, según sea necesario para asegurar el cumplimiento de nuestras obligaciones y las de nuestras afiliadas para con The Coca-Cola Company; y
- presentar anualmente a The Coca-Cola Company nuestros planes de mercadotecnia, administración, promociones y de publicidad para el año siguiente.

Durante 2008 The Coca-Cola Company contribuyó en una parte significativa a nuestros gastos de mercadotecnia en nuestros territorios, periodo en el cual nosotros también contribuimos a los gastos de mercadotecnia de The Coca-Cola Company, la cual reiteró su intención de continuar brindando este tipo de apoyo como parte de nuestro nuevo marco de colaboración. Aun cuando consideramos que The Coca-Cola Company continuará otorgando fondos para publicidad y mercadotecnia, no está obligada a hacerlo. Debido a esto, el apoyo futuro para publicidad y mercadotecnia otorgado por The Coca-Cola Company puede variar materialmente de los niveles históricos. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas” y el “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – Nuevo Marco de Colaboración con The Coca-Cola Company.

Tenemos distintos contratos de embotellador con The Coca-Cola Company para cada uno de los territorios en los que operamos. Algunos de estos contratos de embotellador se renuevan automáticamente a menos que una de las partes notifique con anticipación que no desea renovar el contrato, mientras que otros requieren un acuerdo entre las partes o establecen que debemos notificar nuestra intención de renovarlo.

Nuestros contratos de embotellador para México vencen en el 2013 para dos territorios y en 2015 para otros dos territorios, renovables cada uno por un periodo de diez años. Nuestros contratos de embotellador para Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Venezuela, Panamá (otras bebidas) Venezuela y Colombia, vencen el 31 de julio de 2009, de acuerdo a cartas prorrogas. Estos contratos de embotellador son renovables por acuerdo de las partes. Nuestro contrato de embotellador para las bebidas bajo la marca registrada *Coca-Cola* en Panamá, es por un tiempo indefinido pero puede ser terminado con seis meses de anticipación previo aviso por escrito de las partes. Nuestro contrato de embotellador para Argentina vence en 2014. Nuestro contrato de embotellador para Brasil venció en 2004. También estamos operando bajo los términos del contrato existente con Brasil en el territorio que recientemente adquirimos por medio de la compra de refrigerantes Minas Gerais Ltda., o REMIL. Para todos los contratos vencidos y los contratos que vencen este año actualmente estamos en el proceso de negociar renovaciones para dichos contratos en términos y condiciones similares al resto de los países, nosotros y The Coca-Cola Company estamos operando bajo los términos de los contratos existentes

Los contratos de embotellador pueden darse por terminado por de The Coca-Cola Company en caso de incumplimiento de nuestra parte. Las cláusulas de incumplimiento incluyen limitaciones en el cambio de accionistas o control de nuestra compañía y la cesión o transferencia de contratos de embotellador, y están diseñados para impedir que cualquier persona no aceptable para The Coca-Cola Company sea el cesionario del contrato de embotellador o adquiera nuestra compañía, y son independientemente de los derechos similares establecidos en el Acuerdo de Accionistas. Estas disposiciones podrían evitar cambios en nuestros accionistas principales, incluyendo fusiones o adquisiciones que involucren la venta o disposición de nuestro capital social, que implique un cambio efectivo de control, sin el consentimiento de The Coca-Cola Company. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas”.

Adicionalmente celebramos contratos de licencia de marcas registradas con The Coca-Cola Company mediante los cuales se nos autoriza a utilizar ciertas marcas registradas de The Coca-Cola Company. Estos contratos son por término indefinido, sin embargo se darían por terminado en caso de que detuviéramos la producción, comercialización, venta y distribución de productos *Coca-Cola* de acuerdo con los contratos de embotellador, o si el Acuerdo de Accionistas se diera por terminado. The Coca-Cola

Company también tiene el derecho de dar por terminados los contratos de licencia en caso de que utilicemos sus marcas registradas de una manera no autorizada en los contratos de embotellador.

DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

Durante los últimos años, hemos realizado inversiones de capital importantes para modernizar nuestras instalaciones y mejorar la eficiencia operativa y la productividad, incluyendo:

- aumento de la capacidad anual de nuestras plantas embotelladoras mediante la instalación de nuevas líneas de producción;
- instalación de sistemas de clarificación para procesar diferentes tipos de edulcorantes;
- instalación de equipo de soplado para botellas de plástico y capacidad adicional para presentaciones en lata;
- modificación de equipo para incrementar nuestra flexibilidad de producir diferentes presentaciones, incluyendo líneas dobles que pueden embotellar tanto presentaciones retornables como no retornables; y
- cierre de instalaciones de producción obsoletas.

Véase “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas—Inversiones en Capital.”

Al 31 de diciembre de 2008 éramos dueños de 31 plantas embotelladoras. Por país tenemos, 10 plantas de embotellado en México, 5 en Centroamérica, 6 en Colombia, 4 en Venezuela, 4 en Brasil y 2 en Argentina.

Después de la adquisición de Panamco en mayo de 2003 consolidamos un total de 24 plantas incluyendo 6 plantas en México, 1 en Centroamérica, 11 en Colombia, 5 en Venezuela y 1 en Brasil. Desde el año 2003 hemos aumentando nuestra productividad por cajas unidad vendidas por planta en más de un 150% en toda la compañía al 31 de diciembre de 2008.

Al 31 de diciembre de 2008 operábamos 208 centros de distribución, aproximadamente 40% de estos están en nuestros territorios mexicanos. Más del 88% de nuestros centros de distribución son propios y el resto son rentados. Véase “Punto 3. Información de la Compañía—La Compañía—Distribución del Producto.”

Nuestras instalaciones son propias o rentadas, la maquinaria y equipo e inventarios, están cubiertas bajo pólizas de “cobertura amplia”, también tenemos cubiertas las pérdidas generadas por interrupciones del negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, tormentas, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo explosiones, incendios, vandalismo, motines y pérdidas relacionadas con productos en proceso. Adicionalmente, tenemos una póliza de seguros para pasivos de “cobertura amplia” que cubre nuestros pasivos de productos. Adquirimos nuestras pólizas de seguros a través de un promotor de seguros. La mayoría de las pólizas son emitidas por Allianz México, S.A., Compañía de Seguros, y la cobertura es parcialmente re-asegurada en los mercados internacionales.

A continuación se muestra el uso principal, la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de nuestras instalaciones de producción por país de operación:

**Resumen de Instalaciones de Producción
Al 31 de diciembre de 2008**

Segmento	Uso principal	Capacidad instalada (millones de cajas)	% de utilización⁽¹⁾
México	Embotelladora	1,662,686	67%
Guatemala	Embotelladora	34,778	64%
Nicaragua	Embotelladora	88,236	41%
Costa Rica	Embotelladora	95,630	47%
Panamá	Embotelladora	46,474	51%
Colombia	Embotelladora	317,424	62%
Venezuela	Embotelladora	280,627	72%
Brasil	Embotelladora	540,520	69%
Argentina	Embotelladora	278,931	67%

(1) Tasa anualizada

La tabla que se muestra a continuación establece por país la ubicación, y área de producción de nuestras instalaciones de producción.

Instalaciones de Producción por Ubicación
Al 31 de diciembre de 2008

País	Planta	Tamaño (miles de metros cuadrados)
México	San Cristóbal de las Casas, Chiapas.....	45
	Cuautitlán, Estado de México	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México	50
	Toluca, Estado de México.....	242
	Celaya, Guanajuato	87
	León, Guanajuato	38
	Morelia, Michoacán	50
	Ixtacomitán, Tabasco	117
	Apizaco, Tlaxcala	80
Coatepec, Veracruz.....	142	
Guatemala	Ciudad de Guatemala	47
Nicaragua	Managua.....	54
Costa Rica	Calle Blancos, San José	52
	Coronado, San José.....	14
Panamá	Ciudad de Panamá	29
Colombia	Barranquilla	37
	Bogotá.....	105
	Bucaramanga	26
	Cali.....	76
	Manantial	67
	Medellín.....	47
Venezuela	Antímano	15
	Barcelona	141
	Maracaibo	68
	Valencia	100
Argentina	Alcorta	73
	Montes Grande, Buenos Aires	78
Brasil	Campo Grande	36
	Jundiaí.....	191
	Mogi das Cruzes	119
	Belo Horizonte.....	73

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La tabla que sigue a continuación presenta nuestras subsidiarias importantes directas e indirectas y el porcentaje de participación de cada una de ellas al 31 de diciembre de 2008:

<u>Nombre de la compañía</u>	<u>Entidad Legal</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Actividades</u>
Propimex, S.A. de C.V.....	México	100.00%	Manufactura y distribución de bebidas en botellas.
Panamco México S.A. de C.V.	México	96.65%	Manufactura de botellas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.....	México	100.00%	Controladora de los distribuidores y manufactura de bebidas.
Administración y Asesoría Integral, S.A. de C.V.....	México	100.00%	Controladora de los distribuidores y manufactura de bebidas
Refrescos Latinoamericanos, S.A. de C.V.....	México	100.00%	Controladora de los distribuidores y manufactura de bebidas
Kristine Oversease, S.A. de C.V. (compañía tenedora de nuestras operaciones brasileñas)	México	83.11%	Compañía controladora de distribuidores y manufactura de bebidas para las operaciones de Brasil.
Dixer Distribuidora de Bebidas, S.A.	Brasil	100.00%	Controladora de los distribuidores y manufactura de bebidas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	97.95%	Manufactura de latas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.

Punto 4A. Comentarios de la SEC no resueltos.

Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas

General

La siguiente discusión deberá leerse en conjunto con, y está completamente sustentada por referencia a nuestros estados financieros consolidados incluyendo las notas a los mismos. Nuestros estados financieros consolidados están preparados de acuerdo con las NIF mexicanas, que difieren en ciertos aspectos importantes respecto a U.S. GAAP. Las notas 26 y 27 a nuestros estados financieros consolidados ofrecen una descripción de las principales diferencias entre los PCGA mexicanos y los U.S. GAAP en lo que aplica a nuestra compañía, así como una conciliación con los U.S. GAAP respecto a la utilidad neta y capital contable.

Precio Promedio por Caja Unidad. Utilizamos el precio promedio por caja unidad para analizar las tendencias de los precios promedio en los distintos territorios en los que operamos. Calculamos el precio promedio por caja unidad dividiendo las ventas netas entre el volumen de ventas total. Las ventas de cerveza en Brasil, que no están incluidas en nuestro volumen de ventas, están excluidas de este cálculo.

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas. Nuestros estados de resultados se ven afectados por cambios en las condiciones económicas de México y en los otros países en los que operamos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 31 de diciembre de 2007 y 31 de diciembre de 2006, el 40.7%, 47.0% y 52.6%, respectivamente de nuestros ingresos provinieron de México. Además de México, tenemos operaciones en Centroamérica, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Esperamos que las operaciones fuera de México continúen creciendo reflejándose como un porcentaje de nuestras ventas netas.

Nuestros resultados futuros pueden verse afectados significativamente por las condiciones financieras y económicas generales de los países en los que operamos. Disminuciones en los niveles de crecimiento económicos, la devaluación de las monedas locales, inflación y tasas de interés más altas, o por acontecimientos políticos, que puedan resultar en menor demanda de nuestros productos, menores incrementos reales en precios, o un cambio a productos de márgenes más bajos. Debido a que un gran porcentaje de nuestros costos son fijos, podríamos no ser capaces de reducir costos y gastos, y nuestros márgenes operativos podrían verse afectados como resultados de estas bajas en la economía de cada país.

Actualmente, la economía mexicana esta enfrentando una desaceleración como consecuencia del impacto de la crisis global financiera en la mayoría de las economías emergentes desde la segunda mitad del año. En el cuarto trimestre de 2008, el PIB de México se contrajo aproximadamente 1.7% en relación al año anterior y el Banco de Mexico espera que el PIB se contraiga aproximadamente 5% en el 2009. La economía mexicana continua siendo influenciada de manera importante por el desempeño de la economía de los Estados Unidos. En consecuencia, un mayor deterioro de las condiciones económicas, o un retraso en la recuperación de la economía norteamericana podrían limitar cualquier tipo de recuperación en México. El FMI reportó que el crecimiento del PIB de otras economías donde mantenemos operaciones se ha desacelerado. Para el año 2009, primordialmente como resultado de las condiciones económicas globales y el precio de los commodities, el FMI predice una contracción del PIB de México, Venezuela, Brasil y Argentina; cero crecimiento en Colombia; y un ligero crecimiento en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

Adicionalmente, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar nuestro costo de la deuda y de fondeo denominadas en pesos mexicanos a una tasa variable, y podría afectar negativamente nuestra posición financiera y los resultados de nuestras operaciones. Una devaluación del peso mexicano en relación del dólar estadounidense podría incrementar el costo de nuestras materias primas y de nuestras obligaciones denominadas en dólares estadounidenses, por lo que nuestra situación financiera y resultados de operaciones se verían afectados negativamente. Desde la segunda mitad del año 2008 y continuando durante el 2009, el valor del peso mexicano con relación al dólar americano ha registrado fluctuaciones significativas. De acuerdo a los datos publicados por la Reserva Federal de los Estados Unidos, el tipo de cambio registró un nivel mínimo de Ps. 9.9166 por US\$ 1.00 el 5 de agosto de 2008 y un máximo de Ps. 13.8320 por US\$ 1.00 registrado el 31 de diciembre de 2008. Al día 19 de Junio de 2009 el tipo de cambio fue de Ps. 13.34 por US\$ 1.00. Ver "Información Clave y Punto 11 Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado- Riegos derivados del tipo de cambio de monedas extranjeras.

En países distintos a México, la devaluación de las monedas locales frente al dólar americano podría incrementar nuestros costos operativos en estos países. Asimismo, la depreciación de las monedas locales de estos países frente al peso mexicano podría afectar negativamente los resultados de las operaciones reportados en nuestros estados financieros. En años recientes, las monedas de los países donde operamos han permanecido relativamente estables. En 2008, el peso mexicano y algunas monedas de otros países, específicamente el real brasileño y el peso colombiano, se depreciaron con respecto al dólar americano. El real brasileño también se depreció con relación al peso mexicano. De acuerdo a la Reserva Federal de los Estados Unidos, durante el 2008, el real brasileño se depreció un mínimo de R\$ 1.5580 por dólar americano, registrado el 1 de agosto de 2008, a un máximo de R\$ 2.6187 por dólar americano, registrado el 5 de diciembre de 2008. De acuerdo con el Banco Central de Brasil, el real brasileño se depreció frente al peso mexicano, pasando de un mínimo de R\$ 0.1542 por peso mexicano, registrado el 2 de julio de 2008, a un máximo de R\$ 0.1981 por peso mexicano, registrado el 8 de Octubre de 2008. Al 31 de diciembre de 2008, el tipo de cambio fue de R\$ 2.3130 por dólar americano y R\$.1693 por peso mexicano. Al 19 de junio de 2009, el tipo de cambio fue de R\$ 1.9592 por dólar americano y R\$.1468 por peso mexicano. De igual manera, durante 2008, de acuerdo con el Banco Central de Colombia, el peso colombiano se depreció de un mínimo de 1,652.41 pesos colombianos por dólar americano, registrado el 19 de julio de 2008, a un máximo de 2,389.28 pesos colombianos por dólar americano, registrado el 4 de noviembre de 2008. Al 31 de diciembre de 2008, el tipo de cambio fue de 2,243.59 pesos colombianos por dólar americano. Al 19 de junio de 2009, el tipo de cambio fue de 2,074.72 pesos colombianos por dólar americano y 158.35 pesos colombianos por peso mexicano.

Eventos recientes.

El 8 de mayo de 2009, celebramos un acuerdo para desarrollar, de manera conjunta con The Coca-Cola Company, la marca de agua embotellada *Crystal* en Brasil. Completamos esta transacción el 28 de mayo de 2009.

En noviembre de 2008 la ley 11.827 fue aprobada en Brasil, imponiendo cambios a los impuestos en ventas en la industria de bebidas, entrando en vigor desde el 1° de enero de 2009. La tasa aplicable es del 15% al 17% aplicado al precio de venta.

En febrero de 2009 adquirimos, en conjunto con The Coca-Cola Company, el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. Nosotros adquirimos los activos de producción y la distribución en el territorio y The Coca-Cola Company la marca *Brisa*. Nosotros y The Coca-Cola Company compartimos en partes iguales el precio de compra de US\$ 92 millones.

Estimaciones Contables Críticas

La preparación de nuestros estados financieros consolidados requiere que efectuemos ciertas estimaciones y supuestos que afectan (1) los montos de activos y pasivos reportados, (2) la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha del balance y (3) el reporte de ingresos y egresos para el periodo reportado. Hemos basado nuestros juicios y estimaciones en la experiencia histórica y en otros factores que consideramos son razonables, los cuales en conjunto forman la base para emitir juicios sobre los valores de activos y pasivos reportados. Los resultados actuales pueden diferir de estos estimados bajo distintos supuestos o condiciones. Evaluamos la validez de nuestros juicios y estimaciones continuamente. Nuestras políticas contables más importantes se describen en la Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados. Consideramos que nuestros criterios contables más importantes que implican la aplicación de estimaciones y/o juicios son:

Reserva para Cuentas Incobrables. Determinamos la reserva para cuentas incobrables con base en la valuación de la antigüedad de las cuentas por cobrar. La cantidad asignada se determina con base en un análisis de recuperación de cada balance y las condiciones económicas donde operamos. Sin embargo, la mayoría de nuestras ventas son en efectivo y no incrementan las cuentas incobrables.

Botellas retornables y cajas; Reserva de Rotura de Botellas. Las botellas retornables y cajas son registradas al costo de adquisición y, hasta 2007, estos costos eran reexpresados utilizando factores de inflación. A partir de 2008, los costos son reexpresados aplicando la inflación únicamente en nuestras subsidiarias inflacionarias. Se clasifican como Propiedades, Planta y Equipo. Existen dos tipos de botellas retornables y cajas que pertenecen a la Compañía: (i) aquellas que se encuentran en plantas o distribuidoras y (ii) aquellas que están en manos de los consumidores (en el mercado).

La rotura de botellas retornables y cajas dentro de plantas y centros de distribución es registrada como un gasto cuando sucede. Estimamos que el gasto de rotura de botellas retornables y cajas dentro de las plantas y centros de distribución es similar a las depreciación calculada con base en una vida útil estimada de 4 años para botellas retornables de vidrio y cajas plásticas y de 18 meses para botellas retornables de plástico.

Las botellas retornables y cajas que se encuentran en el mercado, por las cuáles se recibe un depósito por parte de los consumidores, se presentan netas de estos depósitos. La diferencia entre el costo de estos activos y los depósitos recibidos se deprecia de acuerdo a la vida útil que corresponde.

Propiedades, Planta y Equipo. Depreciamos y amortizamos las propiedades, planta, equipo y otros activos en función a su vida útil. La vida útil estimada representa el tiempo en que los activos estarán en uso generando ingresos. Las estimaciones de vida útil se basan en la opinión de peritos independientes. La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta, sobre el costo de adquisición reducido por su valor residual. El 1 de enero de 2007 entró en vigor la norma NIF D-6, “*Capitalization of Comprehensive Financing Result*”. Esta norma establece que el resultado integral de financiamiento generado por los préstamos obtenidos para financiar proyectos de inversión deben ser capitalizados como parte del costo de calificar los activos cuando ciertas condiciones aplican, y amortizados sobre la vida útil estimada del activo relacionado. Desde el 31 de diciembre de 2008 y 31 de diciembre de 2007, la aplicación de esta norma no tuvo efecto en nuestra situación financiera consolidada o en la utilidad neta ya que no existen préstamos directos o genéricos para proyectos de inversión.

Hasta 2007, de acuerdo con las NIFS mexicanas, los refrigeradores eran presentados como parte de otros activos “non-current” o no recurrentes. Desde el 31 de diciembre de 2008, los refrigeradores fueron clasificados como parte de propiedades, planta y equipo, de acuerdo con la norma NIF C-6, “Propiedades, Planta y Equipo”. Los refrigeradores son amortizados con base en una vida útil promedio estimada en aproximadamente 7 años para México, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Brazil y Argentina en 2008, 2007 y 2006.

Valuación de Activos Intangibles. Como mencionamos en la Nota 4(k) de nuestros estados financieros consolidados, a partir del 2003 aplicamos el Boletín C-8, *Activos Intangibles*, el cual establece que los costos de desarrollo de proyectos deben capitalizarse si cumplen los criterios establecidos para el reconocimiento de los activos. Adicionalmente, el Boletín C-8 requiere identificar todos los activos intangibles para reducir lo más que posible el crédito mercantil asociado con la adquisición del negocio. Con la adopción del Boletín C-8, consideramos dicho excedente como activo intangible relacionado con el derecho de producir y distribuir bebidas de la marca registrada *Coca-Cola*. Diferenciamos entre activos intangibles con vida definida de aquellos con vida indefinida, de acuerdo con el periodo durante el cual esperamos recibir beneficios.

Todos los activos y pasivos son valuados a precios de mercado a la fecha de la adquisición, como lo requiere el Boletín C-8, realizamos la asignación del excedente entre el precio de compra y el valor de mercado de los activos netos. En el caso de la adquisición de Panamco en 2003, el análisis resultó en el reconocimiento de un activo intangible con vida indefinida por los derechos de producir y distribuir refrescos de la marca *Coca-Cola*, los cuales serán sujetos a pruebas de deterioro anuales, de acuerdo con las NIF mexicanas.

Los activos intangibles asignados son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en dónde la inversión fue realizada y son traducidos de manera subsecuente a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio de cierre de cada periodo.

Desde 2008, los países con ambientes económicos inflacionarios reexpresan los activos intangibles aplicando los factores de inflación del país de origen traducidos al tipo de cambio de cierre de año. Hasta 2007, los activos intangibles con vida indefinida fueron reexpresados aplicando los factores de inflación del país de origen, sin importar el tipo de ambiente económico, y traducidos utilizando el tipo de cambio de cierre de año.

Bajo las NIFS mexicanas, los activos intangibles no son sujetos de amortización, pero en cambio son sujetos a pruebas de deterioro inicial y pruebas subsecuentes. Estas pruebas son realizadas anualmente al menos que ocurra algún evento o las circunstancias cambien por lo que sea probable que se reduzca el valor de mercado de una de nuestras unidades de reporte, por lo que se tenga que ajustar su valor. Las pruebas de deterioro indican que a finales de 2008 no era necesario registrar ningún cargo por deterioro.

Históricamente todos nuestros contratos de embotellador han sido renovados y no se ha presentado el caso de que dichos contratos se hayan dado por terminados. Todos nuestros contratos de embotellador prevén la renovación sin costo y sin ningún cambio en sus términos y condiciones. También creemos que ninguna ley o regulación pueda oponerse o afectar de otra manera adversamente la renovación de dichos contratos. Derivado de lo anterior, consideramos dichos contratos como activos intangibles con una vida indefinida.

Deterioro del Valor de los Activos Intangibles (con vida indefinida y definida), y Activos de Larga Duración. Continuamente revisamos que el valor reportado de nuestros activos intangibles y activos de larga duración sea el adecuado. Revisamos para realizar ajustes cuando algún evento o cambios en las circunstancias que sea indicativo el valor registrado de un activo puede no ser recuperado con base en nuestras proyecciones de flujos de efectivo futuros esperados. A pesar de que consideramos que nuestros flujos de efectivo futuros estimados son razonables, diferentes supuestos respecto a que dichas proyecciones pueden afectar significativamente nuestras evaluaciones.

Las evaluaciones llevadas a cabo durante el año y hasta la fecha de este reporte no nos llevaron a ningún ajuste significativo en los activos intangibles o los activos de larga duración. No podemos garantizar que nuestras estimaciones no cambiarán como resultado de nueva información o acontecimientos. Cambios en las condiciones económicas o políticas en todos los países en los que operamos o en las industrias en las que participamos, pueden ocasionar un cambio en nuestras valuaciones actuales.

Pasivos Laborales. Nuestros pasivos laborales incluyen obligaciones por planes de pensiones y retiro, prima de antigüedad y pagos por cesantía por causas distintas a una reestructura, todos ellos con base en cálculos actuariales elaborados por actuarios independientes, utilizando el método de unidad de crédito proyectado. El último cálculo actuarial se llevó a cabo en noviembre de 2008. Los pasivos laborales son determinados utilizando supuestos en el largo plazo. El costo anual de los pasivos laborales es cargado a la utilidad operativa.

Hasta 2007, los gastos financieros derivados de los pasivos laborales son registrados como parte de la utilidad de operación. A partir de 2008, la NIF D-3 “Beneficios de los Empleados” permite la presentación de gastos financieros derivados de pasivos laborales como parte del resultado integral de financiamiento.

Ciertas subsidiarias han establecido fondos para el pago de beneficios de pensiones a través de fideicomisos irrevocables en los que los empleados son nombrados como beneficiarios.

Nuestros supuestos son evaluados al menos una vez al año. Estos supuestos incluyen la tasa de descuento, rendimiento esperado a largo plazo sobre activos del plan, tasas de incremento del costo de compensación y ciertos factores relacionados con los empleados, como rotación, edad de retiro y tasa de mortalidad. Los supuestos incluyen el riesgo económico correspondiente a los países en los cuales operamos nuestros negocios.

De acuerdo con las NIF mexicanas, los resultados actuales que difieran de nuestros supuestos se calculan y se amortizan en periodos futuros y por lo tanto, generalmente afectan nuestro gasto devengado y la obligación de pago en estos periodos futuros. Si bien consideramos que nuestros supuestos son adecuados, cambios significativos respecto a nuestra experiencia actual o cambios significativos en nuestros supuestos podrían afectar materialmente nuestras obligaciones de pago de pensiones y otros compromisos hacia el jubilado, y nuestro gasto futuro.

La siguiente tabla es un resumen de los 3 supuestos clave usados para determinar el gasto por pensión anual de 2008, junto con el impacto del gasto de la pensión por variación del 1% en la tasa asumida:

Supuesto	Tasa 2008 (en términos reales) ⁽¹⁾	Impacto de 1% de cambio (millones) ⁽²⁾
Subsidiarias no mexicanas:		
Tasa de descuento	4.50%	+ Ps. (199) - Ps. 101
Incremento en la tasa de los salarios	1.50%	+ Ps. 47 - Ps. 161
Rendimiento sobre los activos a largo plazo.....	4.50% ⁽³⁾	+ Ps. 59 - Ps. 48

⁽¹⁾ Calculado utilizando una fecha de medición de diciembre de 2008.

⁽²⁾ “+” se refiere al 1% de incremento, “-” indica un decremento del 1%. El impacto no es el mismo por el 1% de incremento como lo es por el 1% de decremento, debido a que las tasas no son lineales.

⁽³⁾ No aplica para Colombia y Guatemala.

El costo total del periodo relacionado al plan de pensiones se registra por arriba del renglón de la utilidad de operación.

Impuesto sobre la renta (Provisión de Valuación). Reconocemos los impuestos diferidos al activo y al pasivo basado en las diferencias entre el estado financiero que refleja las cifras y la base de impuestos sobre activos y pasivos. Regularmente revisamos la recuperación de nuestros impuestos diferidos activos y establecemos una provisión de valuación basada en los ingresos gravables históricos, proyectamos el ingreso gravable futuro y los tiempos esperados para las reversiones de las diferencias temporales existentes. En caso de que estos estimados y supuestos relacionados cambien en el futuro, es posible que nos sea requerido ajustar las valuaciones adicionales.

Contingencias legales y fiscales. Estamos sujetos a una serie de contingencias y demandas relacionados con procesos legales, laborales y fiscales como se describe dentro de “-Contingencias”. Debido a su naturaleza, estos procedimientos legales contienen ciertos elementos inciertos incluyendo, fallos de las cortes, negociaciones entre las partes afectadas y acciones gubernamentales, entre otros. La administración evalúa periódicamente decisiones no favorables en dichas contingencias y dispone un pasivo y/o divulga las circunstancias relevantes apropiadamente. Determinamos un pasivo para dicha pérdida estimada de acuerdo con las Normas de Información Financiera Mexicanas.

Nuevos Pronunciamientos Contables

Estándares Mexicanos de Reporte Financiero

Durante el 2008, fueron emitidas las siguientes NIF mexicanas con aplicación según se describe. Con excepción de las notas mencionadas en adelante, la Compañía adoptará estos pronunciamientos a partir del 1 de enero de 2009 y a la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera.

- **NIF B-7 “Adquisiciones de Negocios”** Esta norma sustituye al Boletín B-7 Adquisiciones de Negocios, y establece las reglas generales para el reconocimiento inicial a la fecha de adquisición, de los activos netos en un proceso de adquisición, así como de la participación no controladora y de otras partidas que puedan resultar en el proceso. Esta nueva norma establece que los gastos de compra y de reestructura en un proceso de adquisición, no deben formar parte de la contraprestación por no tratarse de un monto intercambiado por el negocio adquirido. Por otra parte señala que la participación no controladora se deberá reconocer a valor razonable a la fecha en que se realice la adquisición. Los cambios propuestos en la NIF B-7 son aplicables a adquisiciones futuras.
- **NIF B-8 “Estados Financieros Consolidados o Combinados”** Esta norma reemplaza al Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados, y describe las normas generales para la elaboración y presentación de los estados financieros consolidados o combinados, así como las revelaciones correspondientes. Entre los principales cambios están los siguientes: a) define a las Entidades con Propósito Específico (EPE) y establece que en los casos en que la entidad ejerza control sobre una EPE, ésta debe considerarse como una subsidiaria y por lo tanto consolidarse, b) señala que se

deben analizar los derechos de voto potenciales al analizar la existencia de control sobre una entidad, y c) modifica los términos interés mayoritario por participación controladora e interés minoritario por el de participación no controladora.

- **NIF C-7 “Inversiones en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes”** La NIF C-7 describe el tratamiento contable para las inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes que anteriormente estaba incluido en el Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados. Entre sus principales cambios, prevé reconocer a una Entidad con Propósito Específico en la que tenga influencia significativa aplicando el método de participación, establece que para definir la existencia de influencia significativa se deben considerar los posibles derechos de voto potenciales. Además la NIF C-7 define un procedimiento y un límite para el reconocimiento de pérdidas en una asociada.
- **NIF C-8 “Activos Intangibles”** Esta norma sustituye al Boletín C-8 Activos Intangibles. Define a los activos intangibles como partidas no monetarias y amplía los criterios de identificación señalando que un activo intangible debe ser separable, es decir, que puede ser vendido, transferido o licenciado por la entidad y que además surge de derechos contractuales o legales independientemente de si esos derechos son transferibles o separables de la entidad. Por otra parte, establece que los costos pre-operativos a la fecha deberán ser eliminados del saldo capitalizado afectando las utilidades retenidas sin reformular estados financieros de periodos anteriores. Dicho movimiento deberá ser presentado como cambio contable en los estados financieros consolidados.
- **NIF D-8 “Pagos Basados en Acciones”** Esta norma tiene por objeto establecer las normas que deben seguirse en el reconocimiento de pagos con base en acciones. Cuando una entidad compra bienes o paga servicios con base en acciones liquidadas den capital la NIF D-8 requiere que la entidad reconozca los bienes o servicios recibidos al valor razonable y el correspondiente aumento del capital contable. En casos de que los pagos con base en acciones no puedan quedar liquidados con instrumentos de capital, se deben determinar estos valores de forma indirecta. Para lo anterior la NIF D-8 señala algunos aspectos a considerar.

Resultados de las operaciones

La tabla que se muestra a continuación muestra nuestros estados de resultados consolidados para los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006. Ciertas cifras para los años anteriores a 2008 han sido reclasificadas para efectos de hacerlas comparables con los resultados del 2008. Véase Nota 4 de los estados financieros consolidados para nuestras políticas de contabilidad:

	Por el año terminado el 31 de diciembre de			
	2008⁽¹⁾	2008	2007	2006
	(2008 se presenta en millones de dólares americanos o millones de pesos mexicanos, años previos en millones de pesos mexicanos constantes al al 31 de diciembre de 2007, excepto por la información por acción)			
Ingresos:				
Ventas netas	\$ 5,962	Ps. 82,468	Ps. 68,969	Ps. 63,820
Otros ingresos operativos	36	508	282	226
Ingresos totales	5,998	82,976	69,251	64,046
Costo de ventas	3,173	43,985	35,876	33,740
Utilidad bruta	2,825	39,081	33,375	30,306
Gastos operativos:				
Administrativos	296	4,095	3,729	3,518
Ventas	1,539	21,291	18,160	16,495
	1,835	25,386	21,889	20,013
Utilidad de operación	990	13,695	11,486	10,293
Otros gastos, neto	(132)	(1,831)	(702)	(1,046)
Resultados integral de financiamiento:				
Gasto financiero	(160)	(2,207)	(2,178)	(2,294)
Producto financiero	31	433	613	383
Fluctuación cambiaria (pérdida)	(107)	(1,477)	99	(237)

ganancia, neta				
Ganancia por posición monetaria, neta.....	48	658	1,007	1,071
(Perdida) ganancia en valuación de instrumentos financieros derivados....	(69)	(959)	114	(118)
	(257)	(3,552)	(345)	(1,195)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad...	601	8,312	10,439	8,052
Impuesto a la utilidad.....	179	2,486	3,336	2,555
Utilidad neta consolidada.....	\$ 422	Ps. 5,826	Ps. 7,103	Ps. 5,497
Utilidad neta mayoritaria	\$ 405	Ps. 5,598	Ps. 6,908	Ps. 5,292
Utilidad neta minoritaria	17	228	195	205
Utilidad neta consolidada	\$ 422	Ps. 5,826	Ps. 7,103	Ps. 5,497
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares Americanos y pesos Mexicanos por acción):				
Antes de cambio en principio contable.....	\$ 0.23	Ps. 3.03	Ps. 3.74	Ps. 2.86

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps.13.8320 por \$1.00 para la conversión de las cantidades en dólares americanos, únicamente para la conveniencia del lector.

Operaciones por Segmento

La siguiente tabla muestra cierta información financiera para cada uno de nuestros segmentos por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006. Ciertas cifras para los años anteriores a 2008 han sido reclasificadas para efectos de hacerlas comparables con los resultados del 2008. Vease Nota 4 de los estados financieros consolidados para nuestras políticas de contabilidad: Ver nota 25 de nuestros estados financieros consolidados para obtener información más detallada por segmento.

	Por el año terminado el 31 de diciembre de		
	2008	2007	2006
	(2008 se presenta en millones de pesos mexicanos, años previos en millones de pesos mexicanos constantes al al 31 de diciembre de 2007)		
Ingresos totales			
México.....	Ps. 33,799	Ps. 32,553	Ps. 31,540
Latincentro ⁽¹⁾	12,791	11,738	11,018
Venezuela	15,182	9,785	7,993
Mercosur ⁽²⁾	21,204	15,175	13,495
Utilidad bruta			
México.....	Ps. 17,315	Ps. 17,006	Ps. 16,703
Latincentro ⁽¹⁾	6,057	5,678	4,973
Venezuela	6,294	4,002	3,032
Mercosur ⁽²⁾	9,415	6,689	5,593
Utilidad de operación			
México.....	Ps. 6,715	Ps. 6,439	Ps. 6,626
Latincentro ⁽¹⁾	2,370	2,005	1,534
Venezuela	1,289	697	296
Mercosur ⁽²⁾	3,321	2,345	1,884

- (1) Incluye Colombia, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.
(2) Incluye Brasil y Argentina.

Resultados de Operaciones por el Año Terminado el 31 de diciembre de 2008 Comparado con el Año Terminado el 31 de diciembre de 2007.

Resultados Consolidados de Operaciones

Ingresos Totales. Los ingresos totales consolidados incrementaron 19.8% a Ps. 82,976 millones en 2008, en comparación con 2007, como resultado de crecimiento en todas nuestras divisiones. El crecimiento de la división Latincentro estuvo principalmente impulsado por el incremento en el precio, el de la división México principalmente por el incremento de volumen y el de la división Mercosur, principalmente por la integración de REMIL. La división Latincentro y Venezuela representó más del 45% del crecimiento, México y la división Mercosur, excluyendo la adquisición de REMIL en Brasil, aportaron casi el 30% de los ingresos incrementales. REMIL contribuyó más de 20% del crecimiento de ingresos y un efecto positivo neto de cambio de divisas, derivado de la conversión de monedas locales de los países donde operamos a pesos mexicanos, que denominamos “efecto de traducción”, representó el balance.

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

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

Utilidad Bruta. Nuestra utilidad bruta creció 17.1% a Ps. 39,081 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como consecuencia de mayores ingresos que compensaron un mayor costo de ventas. La utilidad bruta creció en la división Mercosur 40.8%, en la división Latincentro 27.6% y Venezuela y 1.8% en la división de México. El costo de ventas se incrementó 22.4% como resultado de presiones de costo relacionadas con la devaluación de las monedas locales, en la mayoría de nuestras operaciones, aplicada al costo de insumos en dólares americanos, la integración de REMIL y una menor rentabilidad del negocio de Jugos Del Valle en México, como se esperaba en 2008 de acuerdo al contrato *joint venture* en donde se acordó reinvertir las utilidades de la compañía. El margen bruto alcanzó 47.1% en 2008, un decremento de 110 puntos base en relación a 2007.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado para refrescos y endulzantes), materiales de empaque, gastos por depreciación atribuibles a nuestras plantas productivas, sueldos y otros gastos laborales asociados con la fuerza laboral de nuestras plantas productivas y gastos de fabricación. Los precios del concentrado se determinan como un porcentaje neto de impuestos del precio al público de nuestros productos. Los materiales de empaque, principalmente PET y aluminio, y el Jarabe de Alta Fructosa, utilizado como endulzante en algunos países, están denominados en dólares estadounidenses. Véase: Punto 4—Información de la Compañía—Materia Prima

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

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad de operación consolidada creció 19.2% a Ps. 13,695 millones en 2008, en comparación con 2007. Las divisiones de Latincentro y Mercosur junto con Venezuela aportaron, cada una, más del 40% de este crecimiento. El margen operativo permaneció estable en 16.5% en 2008, en comparación con 16.6% en 2007.

Resultado Integral de Financiamiento. El término “resultado integral de financiamiento” hace referencia a los efectos financieros combinados del gasto de interés neto de los ingresos por intereses, ganancias o pérdidas netas y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria, de aquellos países que

califican como economías inflacionarias. Las ganancias o pérdidas netas representan el impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre los activos o pasivos denominados en divisas distintas a la moneda local y utilidad o pérdida de los instrumentos financieros derivados. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que suceda primero y la fecha en que es pagada o el final del periodo, lo que ocurra primero, ya que la re-evaluación de la divisa extranjera produce un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el pago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera. La ganancia o pérdida en posición monetaria se refiere al impacto de la inflación local en los activos y pasivos monetarios.

El resultado integral de financiamiento en 2008 registró un gasto de Ps. 3,552 millones en comparación con Ps. 346 millones en 2007, principalmente debido a un mayor gasto cambiario derivado de la devaluación del peso mexicano aplicada a nuestra deuda denominada en dólares americanos y una posición monetaria menos favorable derivada de la discontinuación de la contabilidad inflacionaria en 2008 en nuestras subsidiarias de México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil.

Otros Gastos. Durante el año 2008, se registraron en la línea de otros gastos en nuestro estado de resultados consolidado un total de Ps. 1,831 millones. Estos gastos están relacionados en su mayoría con (i) la baja de algunos activos fijos de dos de nuestras plantas de producción en Méxicolas cuales fueron cerradas, (ii) la pérdida en venta de algunos activos fijos y (iii) la participación de utilidades de los empleados registrada en la línea de otros gastos.

Impuestos. El impuesto sobre la renta decreció a Ps. 2,486 millones en 2008 de Ps. 3,336 millones en 2007. Durante el 2008, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 29.9% en comparación a 32.0% en el 2007. La tasa de impuestos en el 2008 fue menor que en el 2007, como resultado de una provisión registrada en periodos anteriores relacionada a créditos de impuestos en algunas operaciones.

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

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México

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

El volumen total de ventas creció 3.5% a 1,149.0 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con 1,110.4 millones de cajas unidad en 2007, como resultado de incrementos del volumen de la categoría de bebidas no carbonatadas, que fueron tres veces más grandes, en su mayoría representada por la línea de productos de Jugos del Valle y un incremento de más de 8% en el volumen del negocio de agua embotellada. En la categoría de refrescos, el incremento en el volumen de la marca *Coca-Cola* compensaron parcialmente una caída en refrescos de sabores, resultando en un ligero decremento de 0.3%.

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad bruta creció 1.8% a Ps. 17,135 millones en el 2008, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 6.0% como resultado de una menor rentabilidad en el portafolio de Jugos del Valle, como se esperaba en 2008, y la segunda etapa del incremento de precio en el concentrado de The Coca-Cola Company, que compensaron un menor costo de edulcorantes año-contra-año. El margen bruto se redujo de 52.2% en el 2007 a 51.2% en el 2008.

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

Latincentro (Colombia y Centro América)

Ingresos Totales. Los ingresos totales consolidados de Colombia y Centro América alcanzaron Ps. 12,791 millones en 2008, un incremento de 9.0% en relación al año anterior. El precio promedio por caja unidad más alto aportó más del 50% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad consolidado de Colombia y Centro América alcanzó Ps. 38.64 en 2008, representando un incremento de 7.4% en relación al 2007. Aún cuando el peso mexicano se devaluó frente al dólar americano, otras monedas locales se devaluaron menos, resultando en un efecto positivo de conversión de moneda que aportó cerca del 40% de los ingresos incrementales en la división mientras el crecimiento de volumen representó el balance. Excluyendo este efecto de traslación, los ingresos hubieran crecido 5.5%.

El volumen total de ventas consolidado de Colombia y Centro América creció 1.4% a 330.5 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con el 2007. La introducción de la línea de productos de Jugos Del Valle en Colombia y Centro América aportó más del 85% de este crecimiento y el incremento de volumen de refrescos en Centro América representó el resto.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 6,057 millones, un incremento de 6.7% en 2008, comparado con el año 2007. El costo de ventas se incrementó 11.1% impulsado principalmente por mayores costos de PET, en combinación con la devaluación de algunas monedas locales aplicada al costo de empaque denominado en dólares americanos y un mayor costo de edulcorantes en Centro América. El margen bruto se redujo de 48.4% en 2007 a 47.4% en 2008, un decremento de 100 puntos base.

Nuestra utilidad de operación incrementó 18.2% a Ps. 2,370 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como resultado de mayores ingresos en combinación con gastos de operación estables, incluyendo menores gastos de mercadotecnia en Colombia y Centro América. Nuestro margen de operación alcanzó 18.5% en 2008, resultando en una expansión de 140 puntos base en relación al año anterior.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 15,182 millones en 2008, un incremento de 55.2% en relación al año anterior. El precio promedio por caja unidad más altos aportó cerca del 90% del incremento de los ingresos durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 76.36 en 2008, representando un incremento de 57.0% en relación al 2007. La devaluación del Peso mexicano frente al Bolívar venezolano resultó en un efecto positivo de conversión de moneda que representó el balance del crecimiento de los ingresos totales. En Venezuela. Excluyendo este efecto de traslación, los ingresos en Venezuela hubieran crecido 48.9%.

El volumen total de ventas en Venezuela decreció 1.1% a 206.7 millones de cajas unidad en 2008, en comparación con el 2007. La caída del volumen fue el resultado de una serie de interrupciones operativas que experimentamos durante el año.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 6,294 millones, un incremento de 57.3% en 2008, comparado con el año 2007. El costo de ventas se incrementó 53.7% impulsado principalmente por mayores costos de PET en combinación con un mayor costo de edulcorantes. El margen bruto se incrementó de 40.9% en 2007 a 41.5% en 2008, una expansión de 60 puntos base.

Nuestra utilidad de operación incrementó 84.9% a Ps. 1,289 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como resultado de mayores ingresos que compensaron mayores costos laborales en Venezuela. Nuestro margen de operación alcanzó 8.5% en 2008 el margen de operación mas bajo dentro de nuestros territorios, resultando en una expansión de 140 puntos base en relación al año anterior.

Mercosur

Ingresos Netos. Los ingresos netos se incrementaron 38.4% a Ps. 20,870 millones en 2008, comparados con el año anterior. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 1,881 millones durante el año, los ingresos netos incrementaron 36.9% a Ps. 18,989 millones, en comparación con 2007. La adquisición de Remil representó casi 55% de este crecimiento y mayores precios promedio por caja unidad y crecimiento de volumen representaron el balance.

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

Utilidad de Operación. En 2008, nuestra utilidad bruta creció 40.8% a Ps. 9,415 millones, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 38.9% impulsado por (i) la integración de REMIL, (ii) la devaluación de las monedas locales aplicada al costo de materia prima denominado en

dólares y (iii) un mayor costo de edulcorantes en Brasil, en comparación con el año anterior. El margen bruto de la división Mercosur registró una expansión de 30 puntos base a 44.4% en 2008.

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

Resultados de Operaciones para el Año Terminado el 31 de diciembre de 2007 Comparado con el Año Terminado el 31 de diciembre de 2006.

Resultados de Operación Consolidados

Ingresos Totales. Los ingresos totales aumentaron 8.1% ascendiendo a Ps. 69,251 millones en el 2007 en comparación con Ps. 64,046 millones en el 2006. La división Latincentro junto con Venezuela, creció 13.2% y la división Mercosur 12.5% y la división de México creció 3.2%. Las operaciones fuera de México aportaron aproximadamente el 80% del incremento de los ingresos.

El volumen total de ventas alcanzó 2,120.8 millones de cajas unidad en el 2007 en comparación con las 1,998.1 millones de cajas unidad en el 2006, representando un aumento de 6.1%. El volumen de ventas de refrescos creció 5.7% a 1,791.0 millones de cajas unidad, debido al incremento en el volumen de ventas en todos nuestros territorios, impulsado principalmente por la marca *Coca-Cola*, la cual representó cerca del 65% de los volúmenes de ventas incrementales. En 2007, las operaciones fuera de México contribuyeron con el 51% de nuestro volumen consolidado de refrescos. Una fuerte campaña de mercadotecnia relacionada con el lanzamiento de *Coca-Cola Zero* en México, Brasil y Argentina contribuyó para lograr este crecimiento.

El precio promedio por caja unidad aumentó 1.2%, alcanzando Ps. 31.95 en el 2007 en comparación a Ps. 31.56 en el 2006. Mayores precios promedio por caja unidad en el segmento de refrescos en las operaciones fuera de México compensaron un incremento en el volumen de ventas de agua en garrafón en México, el cual tiene un menor precio promedio por caja unidad.

Utilidad Bruta. La utilidad bruta aumentó 10.1% a Ps. 33,375 millones en el 2007 comparado con el año anterior, debido al crecimiento en ingresos en todos nuestros territorios. El margen bruto aumentó a 48.2% en el 2007 de 47.3% en el 2006, como resultado de un incremento en los ingresos que compensó un incremento en el costo de edulcorantes en México.

Gastos de Operación. Los gastos de operación, como porcentaje de los ingresos totales se incrementaron a 31.6% en el 2007 de 31.3% en el 2006, principalmente por gastos adicionales en algunos de nuestros territorios. Los gastos de operación aumentaron 9.2% año contra año principalmente como resultado de (i) incremento de los salarios por encima de la inflación en algunos países en los que operamos (ii) incremento en el gasto de mantenimiento y costos de fletes en algunos territorios e (iii) incremento en la inversión de mercadotecnia en nuestras principales operaciones con el objetivo de reforzar nuestra presencia en el mercado y construir valor de marca.

Utilidad de Operación. La utilidad de operación se incrementó 12.0% ascendiendo a Ps. 11,486 millones en el 2007 en comparación con el 2006. El crecimiento de la utilidad de operación generada por las divisiones de Latincentro y MERCOSUR junto con Venezuela compensaron una disminución en México. Nuestro margen de operación se incrementó 60 puntos base a 16.6% en el 2007 debido principalmente al apalancamiento operativo proveniente de mayores ingresos.

Resultado Integral de Financiamiento.

En 2007, nuestro costo integral de financiamiento decreció 70.0% a Ps. 346 millones comparado con Ps. 1,153 millones en 2006, debido principalmente a (i) un menor gasto por intereses calculados sobre una menor saldo de deuda bruta, (ii) mayores intereses ganados debido a una mayor posición de caja y (iii) una ganancia contable de un instrumento derivado de no-cobertura, comparada con una pérdida del año anterior.

Otros Gastos, netos. A partir de 2007, de acuerdo con las NIF mexicanas aplicables en México, registramos la participación de los trabajadores en las utilidades bajo el concepto de “otros gastos, netos”, la cual anteriormente se registraba en la línea de impuestos. Para propósitos comparativos, estamos presentando la información de 2006 considerando este cambio, el cual fue de Ps. 300 millones en el 2006 y de Ps. 300 millones en el 2007. Adicionalmente, la línea de “otros gastos, netos”, refleja menores gastos debido a un comparativo alto, proveniente de gastos extraordinarios registrados para proyectos estratégicos en 2006. La línea de Otros Gastos disminuyó a Ps. 701 millones en el 2007 de Ps. 1,046 millones en el 2006.

Impuestos Sobre la Renta. El impuesto sobre la renta se incrementó a Ps. 3,336 millones en 2007 comparado con Ps. 2,555 millones en 2006. Durante el 2007, los impuestos medidos como porcentaje del ingreso antes de impuestos fue de 32.0% comparado con 31.7% en el 2006. La tasa de impuestos en el 2007 resultó más alta que en el 2006 debido principalmente a una mayor tasa impositiva en algunas de nuestras operaciones extranjeras, que tienen una participación mayor en nuestros resultados consolidados.

Utilidad Neta. Nuestra utilidad neta se incrementó 30.5% alcanzando Ps. 6,908 millones durante 2007 comparado con el 2006, debido principalmente a un incremento en la utilidad de operación, menores gastos netos de intereses registrados en el 2007 comparados con el 2006 y los resultados de “otros gastos” mencionados previamente. La utilidad por acción fue de Ps. 3.74 (Ps. 37.41 por ADS) calculado en base a 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones Serie L).

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México

Ingresos Totales. Los ingresos totales fueron de Ps. 32,553 millones en 2007 comparados con Ps. 31,540 millones en 2006, un incremento de 3.2% debido principalmente al crecimiento de 3.7% en volumen de ventas, que compensó un menor precio promedio por caja unidad. El precio promedio por caja unidad disminuyó 0.6% a Ps. 29.18 en 2007, comparado con Ps. 29.36 en 2006. Excluyendo el volumen de ventas de *Ciel* en presentaciones mayores o iguales a 5.0 litros, nuestro precio promedio por caja unidad fue de Ps. 34.24 en el 2007, registrando un incremento de 1.2%, comparado con el 2006.

El volumen total de ventas alcanzó 1,110.4 millones de cajas unidad en 2007, un incremento de 3.7% comparado con 2006, debido a (i) 2.0% de crecimiento en el volumen de ventas de refrescos, representando casi el 45% del incremento en el volumen total del año, (ii) crecimiento en el volumen de ventas de agua en garrafón y (iii) en el incremento en el volumen de agua natural embotellada en presentaciones personales. El crecimiento en el volumen de ventas de refrescos, se debió principalmente a volúmenes incrementales de marca *Coca-Cola* incluyendo el lanzamiento de *Coca-Cola Zero*.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 17,006 millones, resultando en un margen bruto de 52.2% en 2007, una disminución de 80 puntos base comparado con 2006 debido principalmente a un incremento en el costo promedio por caja unidad debido a mayores costos de edulcorantes que fueron parcialmente compensados por menores precios de resina.

Nuestra utilidad de operación disminuyó 2.8% en el 2007 a Ps. 6,439 millones, comparado con 6,626 millones en 2006, resultando en un margen de operación de 19.8% comparado con 21.0% de 2006, como resultado de una menor utilidad bruta, combinado con mayores gastos de mercadotecnia.

Latinoamérica

Ingresos Totales. Los ingresos totales en Colombia y Centroamérica en 2007 fueron de Ps. 11,738 millones, un incremento de 6.5% comparado con 2006 debido principalmente al crecimiento en el volumen de ventas que contribuyó con el 70% del crecimiento en ingresos. El precio promedio por caja unidad incrementó 1.7% a Ps. 35.98 como resultado de incrementos de precio registrados durante el año en Colombia que compensaron un fuerte crecimiento de volumen de presentaciones familiares, las cuales tienen un menor precio promedio por caja unidad, en Centroamérica.

El volumen total de ventas fue de 325.8 millones de cajas unidad en 2007, un incremento de 4.7% comparado con el año anterior, como resultado de un incremento de más de 4% en la marca *Coca-*

Cola y el agua embotellada en Colombia, en combinación con un fuerte crecimiento de volumen en Costa Rica y Panamá. El volumen de ventas de refrescos aumentó 4.0% en el año contribuyendo a más del 75% del crecimiento en la región; el agua embotellada en Colombia y las bebidas no-carbonatadas en Centroamérica, impulsadas por el fuerte crecimiento de *Hi-C*, una línea de bebidas a base de jugos, y *Powerade*, una bebida isotónica, representaron el resto.

Utilidad de operación. La utilidad bruta fue de Ps. 5,678 millones en 2007, un incremento de 14.2% comparado con 2006, debido principalmente a mayores ingresos. Menores costos impulsados por (i) la apreciación de las monedas locales, especialmente el peso colombiano, aplicadas a nuestros insumos denominados en dólares americanos, en combinación con nuestras iniciativas de aligeramiento de botellas PET, (ii) menores costos de edulcorante y (iii) eficiencias operativas, resultaron en una expansión del margen bruto de 330 puntos base a 48.4% en 2007.

La utilidad de operación incrementó en 30.7%, alcanzando Ps. 2,005 millones en 2007, en comparación al 2006, debido a una mayor utilidad bruta que compensó mayores costos operativos. Nuestro margen de operación fue de 17.1% en 2007, un incremento de 320 puntos base comparado con 2006.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales incrementaron 22.4% alcanzando Ps. 9,785 millones en 2007, comparado con Ps. 7,993 millones en 2006. El volumen incremental aportó más del 60% del crecimiento de los ingresos y el incremento del precio promedio por caja unidad representó el balance. El precio promedio por caja unidad se incrementó 7.0% a Ps. 46.73 en 2007, como resultado de incrementos de precio implementados durante el año y un cambio positivo de la mezcla de productos y empaques, impulsada por volúmenes incrementales de nuestras marcas principales en presentaciones no retornables, que poseen un precio promedio por caja unidad más alto.

En 2007, nuestro volumen de ventas creció 14.5% comparado con 2006, alcanzando 209.0 millones de cajas unidad. El volumen de ventas de refrescos se incrementó 18.1%, impulsado principalmente por los refrescos de marca *Coca-Cola*. El crecimiento en la categoría de refrescos compensó el decrecimiento en el volumen de ventas de agua embotellada. El volumen de bebidas no carbonatadas, excluyendo agua, creció 7.3% en 2007 comparado con 2006.

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

La utilidad de operación alcanzó Ps. 697 millones en el 2007, un incremento de 135.5% frente al 2006. Mayores ingresos compensaron incrementos de salario por arriba de la inflación y mayores costos de mantenimiento y fleteo. Nuestro margen de operación se incrementó 340 puntos base, de 3.7% en el 2006 a 7.1% en el 2007, el cual continúa siendo el margen operativo más bajo de nuestras operaciones.

Mercosur

Ingresos Netos. Los ingresos netos de la división Mercosur en 2007 fueron de Ps. 15,079 millones, un 12.4% comparado con el del 2006. Excluyendo cerveza, que representó Ps. 782 millones en el año 2007, los ingresos netos se incrementaron 12.9% a Ps. 14,297 millones en 2007. Excluyendo cerveza, el crecimiento de volumen contribuyó con más del 75% de los ingresos netos incrementales. Sin incluir la cerveza, el precio promedio por caja unidad se incrementó 3.0% a Ps. 30.07 durante el 2007, resultado principalmente del cambio en la mezcla de ventas hacia las marcas principales.

El volumen total de ventas, excluyendo cerveza, se incrementó 9.7% a 475.5 millones de cajas unidad en 2007. La mayoría del crecimiento provino de refrescos, los cuales contribuyeron con más del 90% del incremento de volumen. El volumen de ventas de refrescos registró un crecimiento de 9.5% en 2007, impulsado por la marca *Coca-Cola* y el exitoso lanzamiento de *Coca-Cola Zero*. El volumen de ventas de bebidas no-carbonatadas, excluyendo agua embotellada, creció más de 50% en el año, debido al fuerte desempeño de *Aquarius Still* en Brasil y las bebidas elaboradas a base de jugo y las aguas saborizadas, bajo la marca *Cepita* en Argentina.

Utilidad de Operación. La utilidad bruta fue de Ps. 6,689 millones en 2007, un incremento del 19.6% en comparación al 2006. El costo promedio por caja unidad más bajo se debió a (i) menores costos de botella PET, (ii) menores costos de azúcar en Brasil y, (iii) la apreciación del real brasileño aplicada a nuestras materias primas denominadas en dólares americanos. El margen bruto registró una expansión de 270 puntos base alcanzando 44.1% en el 2007.

La utilidad de operación creció 24.5% alcanzando Ps. 2,345 millones comparado con 2006. Nuestro margen de operación fue de 15.5% en 2007, un incremento de 150 puntos base comparado con el 2006, que logró compensar por completo (i) los gastos relacionados con las iniciativas de acercamiento al cliente en Brasil, (ii) gastos incrementales en mercadotecnia relacionados con el lanzamiento de *Coca-Cola Zero* y otros refrescos, (iii) un incremento en la fuerza de ventas, dada la iniciativa de fortalecer nuestra presencia y habilidad de ejecución en ciertos canales y (iv) mayores costos de salarios y fleteo en Argentina.

Liquidez y Recursos de Capital

Liquidez. La principal fuente de nuestra liquidez es el efectivo que se genera de las operaciones. Una gran mayoría de nuestras ventas se realiza en efectivo y el resto con base en crédito a corto plazo. Históricamente hemos dependido del efectivo que se genera de las operaciones para fondear nuestros requerimientos de capital de trabajo así como gastos de capital. Nuestro capital de trabajo se beneficia del hecho que realizamos la mayor parte de nuestras ventas al contado, y que pagamos a los proveedores a crédito. En periodos recientes, principalmente hemos hecho uso del efectivo que se genera en las operaciones, para fondear adquisiciones. Asimismo hemos utilizado una combinación de préstamos de bancos tanto mexicanos como extranjeros, así como emisiones de instrumentos en los mercados mexicanos e internacionales.

Nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2008 era de Ps. 18,574 millones comparada con Ps. 18,916 millones al 31 de diciembre de 2007. La deuda a corto plazo y la deuda de largo plazo fueron de Ps. 6,119 millones y Ps. 12,455 millones al 31 de diciembre de 2008, respectivamente, comparada con Ps. 4,814 millones y Ps. 14,102 millones al 31 de diciembre de 2007, respectivamente. La deuda total decreció Ps. 342 millones durante 2008, principalmente como resultado del vencimiento de nuestros certificados bursátiles en los meses de abril y julio de 2008. La deuda neta incrementó Ps. 1,008 millones en 2008 principalmente como resultado de efectivo utilizado para las adquisiciones de REMIL y *Agua De Los Angeles*. El efectivo en caja al 31 de diciembre de 2008 fue de Ps. 6,192 millones comparado con Ps. 7,542 millones al 31 de diciembre de 2007. Al 31 de diciembre de 2008, el efectivo en caja estaba integrado por 45% en dólares americanos, 21% pesos mexicanos, 14% bolívares fuertes venezolanos, 8% reales brasileños, 6% pesos argentinos y 5% pesos colombianos. Al 31 de mayo de 2009 nuestra posición de caja era equivalente a Ps. 10,149 millones, incluyendo US\$ 452 millones denominados en dólares americanos y los recursos provenientes de la oferta de certificados bursátiles hecha en enero de 2009. Estos fondos, en adición al efectivo generado por las operaciones, son suficientes para hacer frente a los vencimientos de los “7.25% Senior Notes” el 1 de Julio de 2009 y los certificados bursátiles que vencen el 10 de julio de 2009, así como a otras necesidades operativas.

Como parte de nuestras políticas de financiamiento, esperamos continuar financiando nuestras necesidades de liquidez con la generación de efectivo de nuestras operaciones. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en donde nosotros operamos, puede no ser benéfico o como en el caso de control de cambios en Venezuela, práctico para nosotros, remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondear requerimientos de efectivo de otros países. Asimismo, los controles de cambio, como el de Venezuela, podrían incrementar el precio de remitir el efectivo de las operaciones para fondear necesidades de deuda en otros países. Adicionalmente, existe la posibilidad de que decidamos fondear nuestros requerimientos de efectivo en un país en particular por medio de préstamos locales, antes que enviar fondos desde otro país. Asimismo, es posible que en el futuro debamos financiar nuestras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos a corto plazo o de otro tipo.

Continuamente evaluamos oportunidades de adquisiciones o para participar en asociaciones u otras transacciones estratégicas. Esperamos financiar cualquier transacción futura significativa a través de una combinación de efectivo de la operación, deuda a largo plazo y capital social de nuestra compañía.

Fuentes y usos del efectivo. En 2008 adoptamos la NIF B-2 “Estado de Flujo de Efectivo” que presenta los ingresos y egresos de efectivo en moneda nominal como parte de nuestros estados financieros consolidados, reemplazando al Estado Consolidado de Cambios en la Situación Financiera, que incluía

los efectos de inflación y efectos no realizados de tipo de cambio. El Estado de Flujo de Efectivo es presentado para el año terminado el 31 de diciembre de 2008 y los estados de cambios en la situación financiera, para los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006. La aplicación de esta norma es prospectiva, por lo cuál el estado de flujo de efectivo no es comparable con los estados de cambios en la situación financiera.

La siguiente tabla resume las fuentes y usos del efectivo del ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2008, de nuestro estado consolidado de flujo de efectivo:

Principales fuentes y usos del efectivo	
Año terminado el 31 de diciembre	
(millones de pesos mexicanos)	
	2008
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación.....	Ps. 12,139
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión ⁽¹⁾	7,522
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de financiamiento ⁽²⁾	5,038
Dividendos declarados y pagados.....	945

(1) Incluye propiedad, planta y equipo, inversiones en acciones y otros activos.

(2) Incluye los dividendos declarados y pagados. .

La siguiente tabla resume las fuentes y usos del efectivo de cada uno de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006, de nuestro estado consolidado de cambios en la situación financiera:

Principales fuentes y usos del efectivo		
Año terminado el 31 de diciembre de 2007 y 2006		
(millones de pesos mexicanos constantes al 31 de Diciembre de 2007)		
	2007	2006
Recursos netos generados por operaciones.....	Ps. 8,961	Ps. 9,351
Recursos netos utilizados en actividades de inversión ⁽¹⁾	(4,752)	(3,353)
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento ⁽²⁾	(1,741)	(3,512)
Dividendos declarados y pagados.....	(831)	(743)

(3) Incluye propiedad, planta y equipo, inversiones en acciones y otros activos.

(4) Incluye los dividendos declarados y pagados. .

Obligaciones contractuales

La tabla que se muestra a continuación, muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2008.

	Vencimientos (en millones de pesos mexicanos)				
	Menos de 1 año	1-3 años	4 -5 años	Más de 5 años	Total
Deuda⁽¹⁾					
Pesos mexicanos.....	Ps. 500	Ps. 4,067	Ps. 1,658	Ps. 2,825	Ps. 9,050
Dólares americanos	3,065	880	2,098	-	6,583
Bolívares Fuertes venezolanos	365	-	-	-	365
Pesos colombianos	798	905	-	-	1,703
Pesos argentinos	816	-	-	-	816
Arrendamiento financiero					
Reales brasileños	21	3	-	-	24
Dólares americanos	14	19	-	-	33
Pagos de intereses⁽²⁾					
Pesos mexicanos.....	661	1,402	474	132	2,699
Dólares americanos	232	274	33	-	539
Bolívares Fuertes venezolanos	42	-	-	-	42
Pesos colombianos	252	60	-	-	312
Pesos argentinos	64	-	-	-	64
Swaps de tasa de interés⁽³⁾					
Pesos mexicanos.....	-	(11)	-	-	(11)
Dólares americanos	-	(25)	(13)	-	(38)
Swaps de tipo de cambio⁽⁴⁾					
Dólares americanos a Pesos mexicanos ⁽⁵⁾ ...	-	(469)	-2	-	(469)
Contratos Futuros					
Contratos para comprar Pesos mexicanos ⁽⁶⁾	(242)	-	-	-	(242)
Contratos para comprar Dólares americanos ⁽⁷⁾	44	-	-	-	44
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos.....	133	373	256	549	1,311
Dólares americanos	615	3	-	-	618
Reales brasileños	74	98	-	-	172
Contratos de cobertura sobre materias primas					
Azúcar	(68)	-	-	-	(68)
Contribuciones esperadas a pagar por el plan de pensiones y prima de antigüedad					
	124	112	47	313	596
Otros pasivos a largo plazo⁽⁸⁾	-	-	-	3,938	3,938

(1) Excluye el efecto de los swaps de tipo de cambio.

- (2) La tasa de interés fue calculada utilizando la deuda a largo plazo y las cantidades de tasa de interés nominales al 31 de diciembre de 2008. Los pasivos denominados en dólares americanos fueron convertidos a pesos mexicanos utilizando un tipo de cambio de Ps. 13.8320 por dólar americano, el tipo de cambio proporcionado por los intermediarios para saldar obligaciones en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2008
- (3) Refleja el valor de mercado al 31 de diciembre del 2008 de los swaps de tasa de interés que son considerados como de cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor mercado al 31 de diciembre de 2008.
- (4) Incluye nuestros contratos de swaps de poseídos al 31 de diciembre del 2008. Las cantidades en dólares americanos fueron pasadas a pesos mexicanos como se describe en el inciso (2) arriba. (5) Incluye los swaps de tipo de cambio utilizados para convertir deuda de tasa flotante denominada pesos mexicanos a deuda de tasa flotante denominada en dólares americanos con un nocional de Ps. 166 millones con fecha de vencimiento del 16 de septiembre de 2011, Ps. 328 millones con fecha de vencimiento del 2 de diciembre del 2011, Ps. 989 millones con una fecha de vencimiento del 5 de diciembre del 2011 y Ps. 799 millones con una fecha de vencimiento del 2 de marzo del 2012. Estos contratos de swaps de tipo de cambio no son considerados como coberturas contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor mercado al 31 de diciembre de 2008.
- (6) Contratos forward con un nocional de Ps. 799 millones con fecha de liquidación del 24 de julio del 2009. Estos contratos forward no son considerados como coberturas contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor mercado al 31 de diciembre de 2008.
- (7) Contratos a futuro con un nocional de Ps. 228 millones con día de fijación el 8 de enero del 2009. Estos contratos a futuro no son considerados coberturas contables para propósitos de nuestros estados de resultados consolidados. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor mercado al 31 de diciembre de 2008.
- (8) Otros pasivos a largo a plazo refleja pasivos cuya fecha de vencimiento es indefinida y depende de una serie de circunstancias fuera de nuestro control, por lo tanto hemos considerado que estos pasivos tienen un vencimiento de más de cinco años.

Estructura de deuda

La tabla que se muestra a continuación muestra el desglose de la deuda actual de la Compañía y sus subsidiarias por divisa y tasa de interés al 31 de diciembre de 2008.

Moneda	Porcentaje de la Deuda total ⁽¹⁾	Tasa promedio nominal ⁽²⁾	Tasa promedio ajustada ⁽¹⁾⁽³⁾
Dólares americanos	50.3%	5.6%	4.8%
Pesos mexicanos	34.6%	8.7%%	9.0%
Bolívares F Fuertes venezolanos	1.9%	25.6%%	25.6%
	8.9%	15.2%	15.2
Pesos argentinos	4.3%	15.8%	15.8%

(1) Incluye el efecto de contratos de derivados que se tenía al 31 de diciembre de 2008, incluyendo swaps de tipo de cambio de pesos mexicanos a Dólares americanos y posiciones futuras de Dólares americanos.

(2) Tasa de interés anual promedio ponderado por divisa al 31 de diciembre de 2008.

(3) Tasa de interés anual promedio ponderado por moneda al 31 de diciembre de 2008 incluyendo los efectos de los swaps de tasa de interés. Véase "Punto 11. - Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado – Riesgos Derivados por Tasas de Interés".

Resumen de instrumentos de deuda más importantes

A continuación se muestra un breve resumen al 31 de diciembre de 2008 de nuestra deuda más importantes a largo plazo con obligaciones restrictivas.

Pagarés al 7.25% con vencimiento en 2009. El 11 de julio de 1997 nuestra subsidiaria Panamco emitió senior notes (*pagares*) al 7.25% con vencimiento en 2009 de los que \$266 millones seguían vigentes al 31 de diciembre de 2008. Garantizamos esos pagarés el 15 de octubre de 2003 y fueron asumidas por nuestra subsidiaria Propimex S.A. de C.V. o Propimex, como resultado de la fusión de Panamco en Propimex. El contrato impone varias condiciones en caso de una fusión o consolidación por parte de nosotros o Propimex y restringe cualquier gravámen y transacciones "sale and leaseback" por Propimex.

Créditos Bancarios. Al 31 de diciembre de 2008, teníamos una serie de préstamos con bancos individuales en pesos mexicanos y dólares estadounidenses, por una suma total de Ps. 7,528 millones. Estos préstamos bancarios tienen restricciones sobre gravámenes, cambios fundamentales como fusiones y venta de ciertos activos. Además se nos exige cumplir con un índice de apalancamiento máximo neto. Finalmente, existe una cláusula de pre-pago obligatorio en el cual el acreditante tiene la opción a requerir que le pre-paguemos dichos prestamos en el evento de cambio de control.

Certificados Bursátiles. Durante 2003, establecimos un programa y emitimos los siguientes certificados bursátiles en los mercados de capital mexicanos:

Fecha de emisión	Vencimiento	Monto	Tasa
2003.....	2009	Ps. 500 millones	9.90% fija
2003.....	2010	Ps. 1,000 millones	10.40% fija

Nuestros certificados bursátiles del 2003 contienen restricciones sobre la incurrencia en gravámenes y se dan por terminados en caso de incumplimiento, incluyendo un cambio de control, definido como la incapacidad de The Coca-Cola Company de mantener al menos el 25% de nuestro capital accionario con derecho a voto. Estos certificados bursátiles vencen el 10 de Julio de 2009.

En Mayo de 2007 presentamos un nuevo programa y subsecuentemente emitimos los siguientes certificados bursátiles en el Mercado de capitales Mexicano:

Fecha de Emisión	Vencimiento	Monto	Tasa
2007.....	2012	Ps. 3,000 millones	TIEE 28 días ⁽¹⁾ - 6 Pts base
2009.....	2010	Ps. 2,000 millones	TIEE 28 días ⁽¹⁾ - 80 Ptsbase

(1) TIEE es la tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio mexicana.

Nuestros certificados bursátiles del 2007 y 2009 están sujetos a obligaciones de reporte, a través de las cuales les entregaremos a nuestros tenedores de bonos, estados financieros auditados, y reportes financieros auditados.

Consideramos que al 31 de diciembre de 2008 cumplimos con todas las restricciones de los contratos. Un deterioro significativo o prolongado de los resultados de nuestras operaciones consolidadas podría ocasionar el incumplimiento de ciertas restricciones de nuestra deuda en el futuro. No podemos garantizar que incurriremos en nueva deuda en el futuro o que refinanciamos la deuda existente en términos similares.

Transacciones fuera de Balance

No tenemos ninguna transacción material fuera de balance.

Contingencias

Tenemos varias contingencias para las cuales se cuenta con reservas registradas en los casos donde creemos que la resolución será desfavorable de acuerdo con las NIF mexicana. Véase “Punto 8. Información Financiera — Estados Financieros Consolidados y otra Información Financiera — Procedimientos Legales”. La mayoría de estas contingencias se han registrado como reservas resultando en incremento en el valor de los intangibles registrados como in conexión con nuestras adquisiciones. Cualquier cantidad que debiera pagarse en relación con la pérdida en estas contingencias será pagada con el efectivo disponible. La siguiente tabla muestra la naturaleza y cantidad de estas contingencias al 31 de diciembre de 2008:

	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
Fiscales	Ps. -	Ps. 953	Ps. 953
Legales	-	243	243
Laborales	-	880	880
Total	Ps. -	Ps. 2,076	Ps. 2,076

Adicionalmente, tenemos otras contingencias para las cuales no se han registrado reservas en particular, incluyendo procedimientos legales con sindicatos laborales y autoridades fiscales. Estos procedimientos se encuentran en su curso normal de negocio y son comunes en la industria en la que operamos. Al 31 de diciembre de 2008, la cantidad consolidada de daños estimados en estos procedimientos es de Ps. 204 millones. Estas contingencias fueron clasificadas por nuestros asesores legales remotas, por lo que, en acuerdo con las NIF mexicanas, no se requirió una provisión. Sin

embargo, consideramos que la resolución final de dichos procedimientos legales no tendrá un efecto material adverso en nuestra posición financiera consolidada, resultados de operación o flujos de efectivo. Estas contingencias o nuestra evaluación de las mismas pueden cambiar en el futuro y es posible que registremos reservas o requiramos pagar las cantidades relacionadas con estas contingencias.

Como es requerido por las autoridades fiscales en Brasil, hemos garantizando contingencias fiscales que se encuentran en litigio por un importe de Ps. 1,853 millones al 31 de diciembre de 2008, comprometiendo el activo fijo y contrayendo obligaciones apoyadas por líneas de crédito.

Inversiones en Capital

La siguiente tabla muestra nuestros gastos de capital incluyendo la inversión en propiedades, plantas y equipo, cargos diferidos y otras inversiones para los periodos indicados en forma consolidada y por territorio:

Inversiones en Capital Consolidadas

	Por el año terminado el 31 de diciembre de		
	2008	2007 ⁽¹⁾	2006 ⁽¹⁾
	(millones de Pesos mexicanos)		
Propiedad, planta y equipo, cargos diferidos y otras inversiones	Ps. 4,802	Ps. 3,682	Ps. 2,863

(1) Expresado en millones de Pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007.

Inversiones en Capital por Territorio

	Por el año terminado al 31 de diciembre de		
	2008	2007 ⁽¹⁾	2006 ⁽¹⁾
	(millones de Pesos mexicanos)		
México	Ps. 1,926	Ps. 1,945	Ps. 1,521
Centro América ⁽²⁾	455	328	78
Colombia.....	754	643	586
Venezuela.....	715	(9)	221
Brasil.....	685	496	237
Argentina.....	267	279	220
Total.....	Ps. 4,802	Ps. 3,682	Ps. 2,863

(1) Expresado en millones de Pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007.

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

Nuestras inversiones en 2008 se enfocaron en botellas y cajas retornables, aumentar la capacidad operativa de las plantas productivas, colocar refrigeradores en detallistas y mejorar la eficiencia de nuestra infraestructura de distribución. A través de estas inversiones nos esforzamos para mejorar nuestros márgenes operativos y rentabilidad en general.

Hemos presupuestado hasta \$ 320 millones de dólares americanos en 2009. Nuestra inversión en 2009 se destinará principalmente a:

- inversiones en líneas de manufactura;
- botellas y cajas retornables;
- inversiones de mercado (principalmente para la colocación de enfriadores);
- mejoras en nuestra red de distribución; e
- inversiones en tecnología de información.

Estimamos que del presupuesto de inversión para 2009, aproximadamente 40% será gastado en nuestra operación en México y el resto en las operaciones fuera de México. Consideramos que los fondos generados internamente serán suficientes para satisfacer nuestros requisitos de inversión y capital de trabajo para 2009. Nuestro plan de inversiones para 2009 está sujeto a cambios sobre la base de condiciones del mercado y otras de nuestros resultados de las operaciones y recursos financieros.

Históricamente, The Coca-Cola Company ha contribuido a nuestro programa de inversiones. Generalmente utilizamos estas contribuciones para la colocación de refrigeradores en nuestros clientes y otras iniciativas que fomenten el crecimiento del volumen de ventas de bebidas de marcas *Coca-Cola*. Dichos pagos pueden resultar en una reducción en nuestro renglón de gastos de ventas. Las contribuciones de The Coca-Cola Company se hacen con carácter discrecional. Aun y cuando, con base en la práctica y en los beneficios que The Coca-Cola Company ha recibido de las inversiones hechas para apoyar a sus marcas en nuestros territorios, aun y cuando, consideramos que The Coca-Cola Company hará contribuciones adicionales en el futuro para apoyar a nuestro programa de inversiones, no podemos dar ninguna garantía de que estas se llevarán a cabo.

Actividades de Cobertura

Tenemos o emitimos instrumentos derivados para cubrir nuestra exposición de riesgos del mercado relacionados con tasas de interés, tipos de cambio, riesgos de capital y precios en los commodities. Véase “Punto 11. Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre Riesgo de Mercado”.

La siguiente tabla muestra un resumen del valor de mercado de los instrumentos derivados al 31 de diciembre de 2008. El valor de mercado es obtenido principalmente de nuestro sistema de *back office* y es confirmado con fuentes externas, las cuales también son nuestra contraparte en dichos contratos.

Valor de Mercado al 31 de diciembre de 2008 (millones de pesos mexicanos)					
	Vencimiento menor a 1 año	Vencimiento de 1-3 años	Vencimiento de 4-5 años	Vencimiento mayor a 5 años	Valor de Mercado total
Precios cotizados	-	(36)	(13)	-	(49)

Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados

Consejeros

La administración de nuestra empresa recae en nuestro Consejo de Administración y a nuestro Presidente Ejecutivo. Los estatutos de la Compañía estipulan que el Consejo de Administración constará, de no más, de 18 consejeros nombrados durante la Asamblea Anual Ordinaria de Accionistas por periodos renovables de un año. Nuestro Consejo de Administración consta actualmente de 18 consejeros propietarios y de 17 consejeros suplentes. Los consejeros son electos de la siguiente manera: 11 consejeros propietarios y sus respectivos consejeros suplentes son designados por los accionistas de la Serie A votando como una clase; cuatro consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los accionistas de Serie D votando como una clase; y 3 consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los accionistas de la Serie L (incluyendo los tenedores de los ADSs). Votando como una sola clase. Los consejeros sólo pueden ser electos por la mayoría de los accionistas de las series correspondientes, votando como una clase, representados en la asamblea de accionistas.

De conformidad con nuestros estatutos y el artículo 24 de la ley del Mercado de Valores, al menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración deben ser independientes.

Además, los accionistas tenedores de Acciones Serie B debidamente pagadas o cualquier acción con voto limitado que no voten en favor de los consejeros electos, tienen derecho actuando de forma individual o junto con los otros accionistas de cualquier serie que estén en desacuerdo, para elegir un consejero adicional y a su respectivo consejero suplente por cada 10% de nuestras acciones en circulación mantenidas por dicho accionista o grupo de accionistas en desacuerdo, y a remover a un consejero y al respectivo suplente. El Consejo de Administración puede designar consejeros interinos en caso de que un consejero esté ausente o cuando el consejero y su suplente estén inhabilitados para prestar sus servicios; el periodo de servicio de dicho interino será hasta que se presente la siguiente asamblea de accionistas, en la cual los accionistas elegirán el reemplazo.

Nuestros estatutos estipulan que el Consejo de Administración se reunirá al menos 4 veces al año. Las acciones del Consejo de Administración deben ser aprobadas por al menos la mayoría de los consejeros presentes y que hayan votado, lo cual (excepto bajo ciertas circunstancias limitadas) debe incluir al menos 2 consejeros elegidos por acciones de la Serie D. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas —El Acuerdo de Accionistas”. El Consejero de nuestro comité de auditoría o de prácticas societarias, o por lo menos el 25% de nuestros consejeros pueden llamar a una sesión de consejo para incluir asuntos el orden del día.

Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.” para información sobre nuestra relación y transacciones con ciertos consejeros y ejecutivos.

El 23 de Marzo de 2009, nuestro Consejo de Administración incluye los siguientes miembros:

Consejeros Series “A”

José Antonio Fernández Carbajal ⁽¹⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Febrero 1954
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Presidente Ejecutivo, FEMSA

Alfonso Garza Garza⁽²⁾
Consejero

Otros cargos:	Presidente del Consejo de FEMSA, Vice-Presidente del Consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ÍTEMS), miembro del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer (Bancomer), Industrias Peñoles S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Industrial Bimbo S.A.B. de C.V. (Bimbo), Grupo Televisa S.A.B. (Televisa) y Controladora Vuela Compañía de Aviación S.A. de C.V. (Volaris) y Cemex S.A.B. de C.V.
Experiencia de negocios:	Ha ejercido como director en la división comercial de FEMSA Cerveza y en la cadena de tiendas OXXO. Su experiencia ha sido en las áreas de planeación estratégica de FEMSA y ha estado involucrado en diferentes áreas administrativas y operativas en los negocios de FEMSA.
Estudios:	Ingeniero Industrial y MBA del ITESM.
Consejero Suplente:	Alfredo Livas Cantú
Fecha de Nacimiento:	Julio 1962
Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1996
Expira:	2010
Puesto Actual:	Vice-Presidente de Recursos Humanos, Abastecimiento e Tecnologías de la Información Corporativo, FEMSA.
Otros Cargos:	Consejero suplente de FEMSA y miembro del Consejo de Administración del Hospital San José Tec. de Monterrey y del ITESM.
Experiencia de negocios:	Tiene experiencia en diferentes unidades de negocio y áreas de FEMSA, incluyendo Ventas Domésticas y ventas Internacionales, Abastecimientos y Mercadotecnia principalmente en Cervecería Cuauthémoc Moctezuma, S.A.B. de C.V. y fue Director General de FEMSA Empaques.
Estudios:	Ingeniero Industrial del ITESM y tiene una Maestría en Administración del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE).
Consejero Suplente:	Eva María Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾

José Luis Cutrale <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Septiembre 1946
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2004
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Director General de Sucocitrico Cutrale
	Otros Cargos:	Miembro de los Consejos de Administración de Cutrale North America, Cutrale Citrus Juice y Citrus Products.
	Experiencia de negocios:	Socio fundador de Sucocitrico Culturale y miembro de ABECITRUS (la asociación Brasileña de Exportadores de Citricos) y CDES (Consejo de Desarrollo Económico y Social de Brasil)
Consejero Suplente:	José Luis Cutrale, Jr.	
Carlos Salazar Lomelín <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril 1951
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2001
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Director General, Coca-Cola FEMSA.
	Experiencia de negocios:	Ha desempeñado cargos gerenciales en diferentes subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia y Plásticos Técnicos Mexicanos. Fue Director General de FEMSA Cerveza hasta el año 2000.
	Estudios:	Licenciado en Economía del ITESM, post grado en Desarrollo Económico del Instituto di Studio per lo Sviluppo Economico Milano y Napoles y Maestría en Administración del ÍTEMS
Consejero Suplente:	Max Michel Suberville	
Ricardo Guajardo Touché <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Mayo 1948
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Anteriormente Presidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de BBVA Bancomer, Grupo Bimbo, El Puerto de Liverpool, Alfa, Grupo Aeroportuario del Sureste (ASUR), y FEMSA.
	Experiencia de Negocios:	Ha desempeñado diversas posiciones ejecutivas en FEMSA, Grupo AXA, S.A. de C.V. y Valores Monterrey, S.A. de C.V.

Paulina Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾ <i>Consejero</i>	Estudios:	Ingeniero en Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y Maestría de la Universidad de Berkeley en California.
	Consejero Suplente:	Eduardo Padilla Silva
	Fecha de Nacimiento:	Marzo, 1972
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2009
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Inversionista Privado
	Otros Cargos:	
Federico Reyes García <i>Consejero</i>	Estudios:	Título en administración de empresas del ITESM.
	Consejero Suplente:	Mariana Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾
Javier Astaburuaga Sanjines <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Septiembre, 1945
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA
	Experiencia de Negocios:	Fue Vice-Presidente Ejecutivo de Finanzas y de Desarrollo Corporativo de FEMSA, Director de Staff Corporativo de Grupo AXA, empresa productora de equipo eléctrico y Presidente del Consejo de Valores de Monterrey. Tiene amplia experiencia en el sector de seguros.
	Estudios:	Licenciado en Administración y Finanzas del ITESM.
	Consejero Suplente:	Alejandro Bailleres Gual
Javier Astaburuaga Sanjines <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Julio, 1959
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2006
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Director de Finanzas y Administración y Vice-Presidente Ejecutivo de Desarrollo Estratégico de FEMSA.

	Experiencia de negocios:	Ingresó a FEMSA como analista de información financiera y posteriormente obtuvo experiencia en las áreas de desarrollo corporativo, administración y finanzas, ocupó diversas posiciones directivas en FEMSA cerveza entre 1993 y 2001, incluyendo Director de Finanzas y Administración, los dos años previos fue Director de Ventas para la región norte de México de FEMSA cerveza. Previo a su posición actual fue Co-Director General de FEMSA Cerveza.
	Estudios: Suplente:	Contador Público del ÍTEMS. Francisco José Calderón Rojas
Alfonso González Migoya <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento: Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: Expira: Puesto Actual:	Enero, 1945 2006 2010 Director de Administración y Finanzas de Grupo Industrial Saltillo S.A.B. de C.V.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo y Presidente del Comité de Auditoría de Banco Regional de Monterrey, S.A.; miembro del consejo de Ecko, S.A., Berel, S.A. y Bolsa Mexicana de Valores S.A.B. de C.V.
	Experiencia de Negocios:	Ocupó el cargo de Director Corporativo de Grupo Industrial Alfa de 1995 a 2005.
	Estudios:	Título en Ingeniería Mecánica del ITESM y una Maestría en Administración de Stanford Graduate School of Business
	Consejero Suplente:	Francisco Garza Zambrano
Daniel Servitje Montull <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento: Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: Expira: Puesto Actual: Otros Cargos:	Abril, 1959 1998 2010 Director General, Grupo Bimbo. Miembro del Consejo de Administración de Banco Nacional de México y Grupo Bimbo.
	Experiencia de negocios: Estudios:	Vicepresidente de Grupo Bimbo. Titulo en Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana en México y un MBA de la Universidad de Stanford en California.
	Consejero Suplente:	Sergio Deschamps Ebergenyi
Enrique Senior	Fecha de Nacimiento:	Agosto, 1943

<i>Consejero</i>	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2004
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Director Administrativo de Allen & Company.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Grupo Televisa y de Cinemark Corp.
	Experiencia de Negocios:	Ha proporcionado asesoría financiera a FEMSA y Coca-Cola FEMSA, entre otros clientes.
	Consejero Suplente:	Herbert Allen III

Consejeros Series "D"

Gary Fayard <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril, 1952
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2003
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Director de Finanzas y Administración, The Coca-Cola Company
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Coca-Cola Enterprises y Coca-Cola Sabco.
	Experiencia de Negocios:	Vice-Presidente Senior de The Coca-Cola Company y anterior Socio de Ernst & Young.
	Estudios:	Contador Publico de la Universidad de Alabama
	Consejero Suplente:	David Taggart
Irial Finan <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Junio, 1957
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2004
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Presidente de Inversiones en Embotelladores, The Coca-Cola Company.
	Otros cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Coca-Cola Enterprises, Coca-Cola Amatil y Coca-Cola Hellenic.
	Experiencia de Negocios:	Director General de Coca-Cola Hellenic. Tiene experiencia en varios embotelladores de <i>Coca-Cola</i> , principalmente en Europa.
	Estudios:	Tiene un título de la Universidad Nacional de Irlanda.
	Consejero Suplente:	Mark Harden
Charles H. McTier <i>Consejero</i>	Fecha de Nacimiento:	Enero, 1939
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1998

Consejeros Series "D"

Expira: 2010
Puesto Actual: Presidente de la fundación Robert W. Woodruff.
Otros Cargos: Miembro del Consejo de Administración de AGL Resources, SunTrust Bank of Atlanta; Trustee, Joseph B. Whitehead Foundation; Trustee, Lettie Pate Evans Foundation
Experiencia de Negocios: Director, CDC Foundation. Trustee de Robert W. Woodruff Foundation, Joseph B. Whitehead Foundation, Lettie Pate Evans Foundation y The Lettie Pate Whitehead Foundation. Miembro del consejo de nueve embotelladores de Coca-Cola en los años 1970 y 1980
Estudios: Título en Administración de Empresas de la Universidad de Emory

Bárbara Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾
Consejero

Fecha de Nacimiento: Diciembre, 1959
Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: 2009
Expira: 2010
Puesto Actual: Inversionista Privado.
Experiencia en Negocios: Presidente y Director General de Alternativas Pacíficas, A.C.
Estudios: Título en administración de empresas del ITESM.
Consejero Suplente: Geoffrey J. Kelly

Consejeros Series "L"

Alexis E. Rovzar de la Torre
Consejero

Fecha de Nacimiento: Julio, 1951
Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: 1993
Expira: 2010
Puesto Actual: Socio de la parte Latinoamericana de White & Case S.C.
Otros Cargos: Miembro del Consejo de Administración de FEMSA, Bank of Nova Scotia, Grupo Bimbo, Grupo ACIR y Comsa.
Experiencia de Negocios: Experto en fusiones y adquisiciones, públicas y privadas, así como en otros aspectos de regulación financiera, ha sido asesor de muchas compañías en negocios internacionales y proyectos de joint venture.
Estudios: Título en Leyes de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Consejeros Series "L"

José Manuel Canal Hernando <i>Consejero</i>	Consejero Suplente:	Arturo Estrada Treanor
	Fecha de Nacimiento:	Febrero, 1940
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2003
	Expira:	2010
	Puesto Actual:	Consultor privado
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de FEMSA, Banco Compartamos S.A., ALSEA S.A.B. de C.V., KUO, DINE. Consorcio Comex y Grupo Proa.
Experiencia de Negocios:	Fue Socio Director de Ruíz, Urquiza y Cía. S.C. de 1981 a 1999 fungiendo como examinador estatutario de 1984 a 2002, presidió el Comité de Vigilancia del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, ha sido parte de varias comisiones en el Instituto Mexicano de Contadores Públicos y cuenta con amplia experiencia en auditoría financiera de compañías, bancos y casas de bolsa.	
Francisco Zambrano Rodríguez <i>Consejero</i>	Consejero Suplente:	Helmut Paul
	Fecha de Nacimiento:	Enero, 1953
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2003
	Expira:	2009
	Puesto Actual:	Director General, Desarrollo de Fondos Inmobiliarios S.A. de C.V.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de varias empresas Mexicanas, incluyendo Desarrollo Inmobiliario y de Valores, S.A. de C.V. y Grupo Quinta Real, S.A. de C.V.
Experiencia de Negocios:	Tiene amplia experiencia en banca de inversión y servicios de inversión privada en México.	
Estudios:	Ingeniero Químico del ÍTESM y MBA de la Universidad de Texas en Austin.	
Consejero Suplente:	Karl Frei Buechi	

⁽¹⁾ Yerno de Eugenio Garza Lagüera.

⁽²⁾ Sobrino de Eugenio Garza Lagüera.

⁽³⁾ Hija de Eugenio Garza Lagüera y cuñada de José Antonio Fernández Carbajal.

Eugenio Garza Lagüera, quien falleció el 24 de Mayo de 2008, fue el Presidente Honorario Vitalicio de nuestro Consejo de Administración. El Secretario de nuestro Consejo de Administración es Carlos Eduardo Aldrete Ancira y el Secretario Suplente de nuestro consejo de administración es Carlos Luís Díaz Saéñz.

El 8 de junio de 2004, un grupo de inversionistas brasileños, entre ellos José Luis Cutrale, miembro de nuestro Consejo de Administración, hicieron una contribución de capital equivalente a aproximadamente \$50 millones a nuestras operaciones brasileñas a cambio del 16.9% de participación en el capital social de estas operaciones. Celebramos un acuerdo con el señor Cutrale a través del cual fue invitado como consejero de nuestra compañía. El acuerdo también proporciona el derecho de hacer una primera oferta en caso de transferencias de inversionistas, derechos de venta conjunta y ciertos derechos en caso de un cambio de control de cualquiera de las partes relacionadas, respecto a las operaciones brasileñas de nuestra compañía.

Funcionarios

La siguiente tabla muestra los principales funcionarios de nuestra compañía:

Carlos Salazar Lomelín (1) <i>Director General</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril, 1951
	Ingreso a KOF:	2000
	Fecha de designación a su posición actual:	2000
Ernesto Torres Arriaga <i>Vice-Presidente</i>	Fecha de Nacimiento:	Julio, 1936
	Ingreso a KOF:	1979
	Designación a su posición actual:	1995
	Experiencia dentro de KOF:	Gerente de Producción de Industria Embotelladora de México.
	Experiencia de Negocios:	Director de Producción del Estado de México. Ocupó diversas posiciones en las áreas de Producción, Operaciones Técnicas y Logística, finalmente ocupando la posición de Gerente General donde tuvo bajo su cargo las áreas de Ventas, Producción y Administración.
Estudios:	Título en Ingeniería de Alimentos de Kansas State University.	
Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Finanzas y Administración</i>	Fecha de Nacimiento:	Agosto, 1956
	Ingreso a KOF:	1993
	Designación a su posición actual:	1993
	Experiencia dentro de KOF:	A cargo del departamento de Desarrollo Corporativo
	Experiencia de Negocios:	En FEMSA estuvo a cargo de Finanzas Internacionales, siendo también Gerente General de Planeación Financiera y Gerente General de Planeación Estratégica.
Estudios:	Ingeniero Químico Administrador del ITESM y tiene una Maestría en Administración de la Escuela de Negocios de Wharton	

Rafael Suárez Olaguibel
*Director de Operaciones
Latincentro*

Fecha de Nacimiento:

Abril, 1960

Ingreso a KOF:

1986

Designación a su posición actual:

2006

Experiencia dentro de KOF:

Ha ocupado diferentes puestos, incluyendo Director de Planeación y Desarrollo estratégico, Director de Operaciones México, Gerente Corporativo de Mercadotecnia para el Valle de México, Director de Mercadotecnia, Director de Mercadotecnia y Distribución de la División Refrescos de FEMSA y Director de Operaciones en Buenos Aires.

Experiencia de Negocios:

Trabajó en áreas Administrativas, de Distribución y de Mercadotecnia en The Coca-Cola Export Company.

Estudios:

Licenciado en Economía del ITESM y con Maestría MBA-ONE del ITESM y de escuelas aliadas en cada continente.

Alejandro Duncan
Director de Tecnología

Fecha de Nacimiento:

Mayo, 1957

Ingreso a KOF:

1995

Designación a su posición actual:

2002

Experiencia dentro de KOF:

Director de Planeación de Infraestructura en México. Ha sido responsable de diferentes departamentos entre ellos producción, logística, ingeniería, planeación de proyectos y manufactura en FEMSA, fue Gerente de Plantas en la parte central de México y Director de Manufactura en Buenos Aires. Ingeniero Mecánico graduado del ITESM y tiene una Maestría en Administración de la Universidad de Monterrey

Experiencia de Negocios:

Estudios:

Eulalio Cerda Delgadillo
Director de Recursos Humanos

Fecha de Nacimiento:

Julio 1958

Ingreso a KOF:

1996

Designación a su posición actual:

2001

Experiencia dentro de KOF:

Posición gerencial en diferentes departamentos, incluyendo mantenimiento, proyectos, empaque y recursos humanos. Trabajó como ejecutivo de nuevos proyectos en FEMSA Cerveza y trabajó en diferentes áreas incluyendo Mercadotecnia, Mantenimiento, Empaque, Embotellado, Recursos Humanos, Desarrollo Técnico y Proyectos.

Experiencia de Negocios:

Estudios:

Ingeniero Mecánico del ITESM.

John Anthony Santa María
Otazúa
*Director de Planeación
Estrategica y Comercial*

Fecha de Nacimiento:

Agosto, 1957

Ingreso a KOF:
Designación a su posición actual:
Experiencia dentro de KOF:

1995
2009
Fue Director de Planeación
Estratégica y Desarrollo de
Nuevos Negocios y Director de
Operaciones México antes de la
adquisición. Adicionalmente
cuenta con experiencia en
desarrollo de nuevos productos,
fusiones y adquisiciones.
Con experiencia en diferentes
empresas embotelladoras en
México en Planeación
Estratégica y Gerencia General.
Licenciatura en Administración
de Empresas y una Maestría en
Administración con especialidad
en Finanzas de Southern
Methodist University

Experiencia de Negocios:

Estudios:

Ernesto Silva Almaguer
*Director de Operaciones –
México*

Fecha de Nacimiento:

Marzo, 1953

Ingreso a KOF:
Designación a su posición actual:
Experiencia dentro de KOF:

1996
2009
Director de Operaciones de
Buenos Aires, Director de
Desarrollo de Negocios y
Tecnología de Información
Ha trabajado como Director
General de subsidiarias de
empaques de FEMSA
(FAMOSIA y Quimiproducos),
también como Vice-Presidente
de Ventas Internacionales en
FEMSA Empaques y como
Gerente de Planeación
Corporativa en FEMSA, además
de diversas posiciones en Grupo
Industrial ALFA
Ingeniero Mecánico
Administrador de la Universidad
de Nuevo León y tiene una
Maestría en Administración de
University of Texas en Austin.

Experiencia de Negocios:

Estudios:

Miguel Ángel Peirano
*Director de Operaciones-
MERCOSUR*

Fecha de Nacimiento:

Marzo, 1959

Ingreso a KOF:
Designación a su posición actual:
Experiencia dentro de KOF:

1997
2009
Director de Planeación
Estratégica- Argentina, Director
de Manufactura- Argentina;
Director Comercial- Argentina,
Director de Operaciones-
Argentina y Director de
Operaciones de FEMSA Cerveza
Brasil.

Experiencia de Negocios:

Asociado y asesor señor de

	Estudios:	McKinsey & Co. Ingeniero Electrónico del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, Maestría en Administración de Empresas de McKinsey y completo el Programa de Dirección General en Harvard Business School.
Hermilo Zuart Ruíz <i>Director de Nuevos Negocios</i>	Fecha de Nacimiento:	Marzo, 1949
	Ingreso a KOF:	1992
	Designación a su posición actual:	2006
	Experiencia dentro de KOF:	Director de Latincentro, Director de Operaciones del Valle de México y del Sureste de México. Ha tenido diferentes responsabilidades dentro de las áreas de manufactura, comercialización, planeación y administración de FEMSA.
	Experiencia de Negocios:	Director de FEMSA Franquicias, principalmente responsable de Mundet.
	Estudios:	Contador Público de la UNAM y postgrado en Alta Dirección del IPADE.

(1) Véase “-Consejeros”

Compensación de Consejeros y Funcionarios

Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2008, la compensación total de todos nuestros directores ejecutivos pagada o acumulada por sus servicios en las diferentes áreas sumó aproximadamente Ps. 227.8 millones. La compensación total suma aproximadamente Ps. 144.8 millones en bonos en efectivo pagados a algunos de nuestros directores ejecutivos de conformidad con el plan de acciones (**Véase “-Plan de Incentivos de Acciones” y “-Plan de Incentivos de Acciones basado en el VEA.”**)

La compensación total de nuestros consejeros durante 2008 fue de Ps. 4.9 millones. Por asistir a cada reunión, pagamos U.S.\$ 10,000 a cada consejero que viva fuera de México y U.S.\$6,500 para cada consejero con residencia en México durante el 2008. Pagamos U.S.\$ 3,500 al año a cada uno de los miembros de nuestro Comité de Auditoría por cada reunión a la que asistan y pagamos U.S.\$ 2,500 a cada uno de los miembros de nuestro Comité de Finanzas y Planeación y a los del Comité de Prácticas Societarias, por cada reunión a la que asistan.

Nuestros ejecutivos y funcionarios participan en nuestros planes de pensiones de la misma manera que cualquier otro de nuestros empleados. Los miembros del Consejo de Administración no están incluidos en nuestro plan de pensiones. Al 31 de diciembre de 2008, la cantidad separada o o devengada para el personal bajo estos planes de retiro y pensiones era de Ps. 1,352 millones, de los cuales se fondearon Ps. 517 millones se tienen fondeados.

Plan de Incentivos de Acciones

Nuestro programa de bonos para los ejecutivos es en base a los logros de ciertos factores críticos de éxito, establecidos anualmente por la administración. El bono es pagado en efectivo al año siguiente en función al logro de esas metas.

De 1999 a 2003, la compañía instituyó un plan de compensación para ciertos ejecutivos clave, el cual consistía en entregar bonos anuales en efectivo para la compra de acciones de FEMSA y de Coca-Cola FEMSA, con base en las responsabilidades de cada ejecutivo dentro de la organización y su desempeño. Los ejecutivos que recibieron estos bonos tienen acceso a las acciones entregadas de 20% en cada uno de los 5 años siguientes al otorgamiento del bono, comenzando al año siguiente de haber sido

otorgado. Las acciones fueron entregadas en 2003 bajo este plan, y el plan terminó el 31 de Marzo de 2008.

Plan de Incentivos de Acciones con base en el VEA

Implementamos un nuevo plan de incentivos en acciones como compensación de nuestros ejecutivos, al cual nos referimos como Plan de Incentivos de Acciones con base en el VEA. Este nuevo plan reemplazó el plan de incentivos en acciones mencionado anteriormente, y fue desarrollado utilizando como medida para la evaluación de los primeros tres años, la metodología de Valor Económico Agregado (EVA por sus siglas en inglés) desarrollada por Stern Stewart & Co., una firma de consultoría en materia de compensación. De acuerdo a las condiciones del Plan de Incentivos VEA, los ejecutivos tienen el derecho de recibir un bono especial en efectivo, el cual será utilizado para comprar acciones.

De acuerdo con este plan, cada año el Director General de la compañía junto con el Comité de Prácticas Societarias de nuestro Consejo de Administración, determinan la cantidad de ese bono en efectivo que se destinará para la compra de acciones. Esta cantidad se determinará con base en el nivel de responsabilidad de cada ejecutivo y considera el VEA generado por la unidad de negocio relevante, Coca-Cola FEMSA y/o FEMSA.

Las acciones son administradas por ciertos fideicomisos para el beneficio de los ejecutivos seleccionados. Bajo los términos propuestos del Plan de Incentivos VEA, cada vez que el bono especial es asignado a un ejecutivo, el ejecutivo contribuirá al fideicomiso el bono especial recibido. De acuerdo al plan propuesto, la administración del fideicomiso adquirirá en el mercado una porción específica de acciones públicas de FEMSA y de acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores, utilizando la contribución del bono especial aportado por cada ejecutivo. La tenencia accionaria de las acciones públicas locales de FEMSA y de acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA se conferirá a una tasa equivalente al 20% por año, respecto de número de acciones públicas de FEMSA y acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA.

Al 19 de junio de 2009, el fideicomiso que administra el plan de incentivos en acciones con base en el VEA, tenía un total de 12,069,929 unidades BD de FEMSA y 3,093,624 de acciones de nuestra Serie L, cada uno representando 0.06% y 0.16% del total de acciones en circulación de FEMSA y de nosotros, respectivamente.

Tenencia accionaria

Al 31 de marzo de 2009, algunos de nuestros consejeros propietarios y suplentes formaban parte del Comité Técnico en el Fideicomiso Irrevocable número 463 registrado en INVEX, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, como Fideicomisario, el cual posee el 71.75% de las acciones con derecho a voto de FEMSA, quien a su vez posee el 53.73% de nuestro capital social. En términos de los procesos internos del Comité Técnico, el Comité Técnico en su conjunto se considera el beneficiario con todo el derecho de voto de todas las acciones depositadas en el fideicomiso y los participantes del fideicomisos como miembros del Comité Técnico. Se considera son los beneficiarios, compartiendo el derecho de voto de esas mismas acciones. Estos consejeros propietarios y suplentes son: Alfonso Garza Garza, Paulina Garza de Marroquín, Bárbara Garza Gonda de Braniff, Mariana Garza de Treviño, Max Michel Suberville y Eva Garza de Fernández. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas –Principales Accionistas.” Nuestro Presidente Honorario Vitalicio del Consejo (sin voto) Eugenio Garza Lagüera también era miembro del fideicomiso y del Comité Técnico, antes de que falleciera el 24 de mayo de 2008. Ninguno de nuestros otros consejeros propietarios, suplentes o directores ejecutivos es propietario de más del 1% de cualquier clase de nuestro capital social.

Prácticas del Consejo de Administración.

Nuestros estatutos establecen que el Consejo de Administración debe reunirse por lo menos 4 veces al año al término de cada trimestre para revisar los resultados operativos y el avance en el alcance de los objetivos estratégicos. Nuestro Consejo de Administración también puede llevar a cabo reuniones extraordinarias. Véase “Punto 10. Información Adicional – Estatutos.”

De conformidad con nuestros estatutos, los consejeros se desempeñan en su cargo por un periodo de un año aunque ellos continúan en su cargo 30 días, hasta que sus sucesores sean nombrados.

Si no se ha nombrado ningún sucesor durante este periodo, el Consejo de Administración puede nombrar miembros interinos que serán ratificados o substituidos en la siguiente Asamblea de Accionistas. Ninguno de los miembros de nuestro consejo ni los funcionarios de nuestras subsidiarias tiene acuerdos que les proporcionen beneficios en caso de la terminación del empleo.

Nuestro Consejo de Administración se apoya por comités, los cuales son grupos de trabajo que analizan diferentes cuestiones y proporcionan recomendaciones al Consejo de Administración respecto a las áreas de cada comité. Los directores interactúan periódicamente con los comités para abordar las problemáticas de administración. Los comités de nuestro Consejo de Administración son los siguientes:

1. *Comité de Finanzas y Planeación.* El Comité de Finanzas y Planeación trabaja junto con la administración para determinar el plan estratégico y financiero anual y de largo plazo de la compañía y revisa la adherencia a estos planes. El Comité es responsable de determinar la estructura de capital óptima de la compañía y recomienda los niveles de endeudamiento, así como la emisión de acciones. Adicionalmente el Comité de Finanzas y Planeación es responsable de la administración de riesgos financieros. El presidente del Comité de Finanzas y Planeación es Irial Finan. Los miembros de este comité incluyen a: Javier Astaburuaga Sanjines, Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Enrique Senior. El secretario del Comité de Finanzas y planeación, no miembro de este Comité, 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 del Comité de Auditoría de acuerdo a la definición del punto 16.A 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, no miembro de este comité, es José González Ornelas, actualmente Vicepresidente Ejecutivo de Administración y Control Operativo de FEMSA y Director de Auditoría Interna de FEMSA.
3. *Comité de Prácticas Societarias* En términos de la Ley del Mercado de Valores, la figura de comisario ha sido eliminado de compañías que cotizan en bolsa, las funciones previamente realizadas por el comisario ahora son realizadas por el recién creado Comité de Prácticas Societarias, junto con el Comité de Auditoría. El Comité de Prácticas Societarias, integrado por directores 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, el uso de los activos o transacciones con partes relacionadas, aprobar la compensación del Presidente Ejecutivo y otros directivos relevantes y aportar a nuestro Consejo de Administración en la elaboración de reportes en las prácticas de contabilidad. 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, no miembros de este comité, son Gary Fayard y Alfonso Garza Garza.

Empleados

Al 31 de diciembre de 2008, el personal, incluyendo personal de terceros, que laboran para la compañía era de: 27,122 en México, 5,295 en Centroamérica, 7,797 en Colombia, 7,930 en Venezuela, 13,349 en Brasil y 3,528 en Argentina. Esto incluye empleados de distribuidores terceros que no son considerados como nuestros empleados pero trabajan principalmente para nosotros. A continuación, se detalla el número de empleados por categoría en los periodos indicados:

	al 31 de diciembre de		
	2008	2007	2006
Ejecutivos	514	484	461
No sindicalizados	16,262	16,122	15,130
Sindicalizados.....	30,177	25,427	24,987
Empleados Mercerizados.....	18,068	16,089	16,104
Total.....	65,021	58,122	56,682

Al 31 de diciembre de 2008, aproximadamente el 46% de nuestros empleados, la mayoría de los cuales estaban empleados en México, eran miembros de sindicatos. Tenemos 106 acuerdos colectivos separados con 48 sindicatos. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones, excepto en Colombia y Venezuela, en las que nos hemos visto involucrados en litigios materiales y negociaciones de contratos colectivos de trabajo. Véase “Punto 8. Información Financiera–Estados Financieros Consolidados y Otra Información Financiera–Procedimientos Legales.” Consideramos que tenemos reservas apropiadas para el riesgo de estos litigios y actualmente no esperamos tengan un efecto material adverso adicional al ya registrado.

Pólizas de Seguros

Tenemos pólizas de seguros para todos nuestros empleados. Estas pólizas disminuyen el riesgo de tener que pagar beneficios por muerte en caso de que ocurra un accidente industrial. Tenemos pólizas de seguros para directores y consejeros, cubriendo a todos los directores y a ciertos ejecutivos clave por daños incurridos en sus capacidades como directores y consejeros.

Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas

PRINCIPALES ACCIONISTAS

Nuestro capital social consta de tres clases de valores: acciones Serie A propiedad de FEMSA, acciones Serie D propiedad de The Coca-Cola Company y acciones Serie L, del público inversionista. La siguiente tabla refleja nuestros accionistas mayoritarios al 29 de Mayo de 2009:

<u>Accionista</u>	<u>Acciones en Circulación</u>	<u>Porcentaje Tenencia de Acciones en Circulación</u>	<u>Porcentaje de Derechos de Voto</u>
FEMSA (Acciones Serie A) ⁽¹⁾	992,078,519	53.7%	63.0%
The Coca-Cola Company (Acciones Serie D) ⁽²⁾	583,545,678	31.6%	37.0%
Público (Acciones Serie L) ⁽³⁾	270,906,004	14.7%	-
Total	1,846,530,201	100.0	100.0

- (1) FEMSA es dueño de estas acciones a través de su subsidiaria Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., a la cual nos referimos en este reporte anual como CIBSA. 74.78% de las acciones de voto de FEMSA son controladas por el comité técnico y sus beneficiarios bajo el Fideicomiso Irrevocable Número 463 registrado en Banco Invex, S.A. Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, como Fideicomisario. Como consecuencia de los procedimientos internos del Fideicomiso de Voto, los siguientes participantes del fideicomiso, se consideran como el dueño beneficiario con derecho único de poder de voto a todas las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto: BBVA Bancomer Servicios, S.A., bajo el Fideicomiso de control número F/25078-7 (controlado por Max Michel Suberville), Paulina Garza Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda Eva Gonda Rivera, Eva María Garza Lagüera Gonda, Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Patricio Garza Garza, Juan Carlos Garza Garza, Eduardo Garza Garza, Eugenio Garza Garza, Alberto Bailleres Gonzalez, María Teresa Gual Aspe de Bailleres, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlado por la familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlado por Alberto Bailleres Gonzalez), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlado por Consuelo Garza Lagüera), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso F/29013-0 (controlado por la sucesión de José Calderon Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), Max Michel Suberville, Max David Michel, Juan David Michel, Monique David de VanLathem, Renee Michel de Guichard, Magdalena Guichard Michel, Rene Guichard Michel, Miguel Guichard Michel, Graciano Guichard Michel, Juan Guichard Michel, Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlado por la sucesión de José Calderón Ayala, padre de José Calderón Rojas), BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fideicomisario bajo Fideicomiso F/29490-0 (controlado por Alberto, Susana y Cecilia Bailleres), BBVA Bancomer Servicios, S.A., BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F710004 (controlado por Magdalena Michel de David). Y como fideicomisario bajo el Fideicomiso Número F700005 (controlado por Renee Michel de Guichard) y
- (2) The Coca-Cola Company es dueño indirectamente de estas acciones a través de sus subsidiarias, The Inmex Corporation y Dulux CBAI 2003 B.V.
- (3) Los tenedores de acciones de la Serie L solo tienen derecho a votar en circunstancias limitadas. Véase "Punto 10. Información adicional – Estatutos". Los tenedores de ADSs están sujetos a ciertas limitaciones, tienen derecho a dar instrucciones a The Bank of New York, por lo que respecta al ejercicio de los derechos de voto limitados pertenecientes a la Serie L representada por sus ADSs.

El 8 de marzo de 2006, nuestros accionistas aprobaron la no cancelación de 98,684,857 acciones de la Serie L (equivalentes aproximadamente a 9.87 millones de ADSs, o más de una tercera parte de las acciones serie L extraordinarias) que no fueron suscritas en la oferta de acciones y que están disponibles para emisiones a un precio de emisión no menor a \$ 2.216 por acción o su equivalente en moneda mexicana.

El 3 de noviembre del 2006, FEMSA adquirió a través de una subsidiaria, 148,000,000 de nuestras acciones serie D de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company, las cuales representan el 9.4% de las acciones emitidas y suscritas y 8.0% de las acciones con derecho a voto de Coca Cola FEMSA, a un precio de \$2.888 por acción por un monto total de US\$ 427.4 millones. Con esta adquisición, FEMSA incrementó su tenencia de acciones a 53.7% de nuestras acciones en circulación. De acuerdo con nuestros estatutos, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones Serie D a acciones Serie A.

Nuestras acciones Serie A propiedad de FEMSA se encuentran en México y las acciones Serie D propiedad de The Coca-Cola Company, están fuera de México.

Al 31 de diciembre de 2008, había 23,841,331 ADSs en circulación, cada una representado por 10 acciones Serie L. Aproximadamente 88.0% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs. Al 31 de mayo de 2009 aproximadamente 86.4% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs, eran mantenidos por aproximadamente 384 tenedores (incluyendo al banco depositario), registrados con domicilio fuera de México.

- **El Acuerdo de Accionistas**

Nosotros operamos de conformidad con un acuerdo de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA, The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias. Este acuerdo conjuntamente con nuestros estatutos, prevén las reglas básicas bajo las cuales operamos.

El acuerdo de accionistas contempla que nos administraremos de acuerdo a planes de negocio con periodos de uno y 5 años, aunque en la práctica, nos administramos con un plan de negocios de 3 años.

En términos de nuestros estatutos, las acciones Serie A y Serie D son las únicas acciones con derecho a voto completo y por lo tanto, las acciones de control de nuestros accionistas. Excepto en ciertas situaciones limitadas, los accionistas de las Serie A y Serie D tienen la autoridad de determinar el resultado de todas las acciones que requieran aprobación de los tenedores de acciones. Para decisiones del Consejo de Administración, una mayoría incluyendo a los consejeros designados por los tenedores de las acciones Serie D es requerida para cualquier decisión.

El acuerdo de accionistas establece los principales acuerdos con los accionistas principales respecto al efecto de las acciones adversas de The Coca-Cola Company en términos de los contratos de embotellador. Nuestros estatutos establecen que la mayoría de los consejeros nombrados por los tenedores de las acciones Serie A, tras la determinación razonable y de buena fe de que alguna acción de The Coca-Cola Company bajo cualquier contrato de embotellador entre The Coca-Cola Company y nuestra compañía o cualquiera de nuestras subsidiarias sea sustancialmente adverso a nuestros intereses del negocio y que The Coca-Cola Company no ha solucionado tal medida en un plazo de 60 días a partir de su notificación, puede declarar en cualquier momento dentro del plazo de 90 días posteriores a la fecha de notificación, un período de mayoría simple. Durante el período de mayoría simple ciertas decisiones, entre ellas la aprobación de cambios materiales en el plan de negocios, la introducción de una nueva línea de negocios o terminación de una existente, y transacciones con partes relacionadas fuera del curso ordinario del negocio, las cuales normalmente requerirían la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D, pueden ser hechas por una mayoría simple de nuestro consejo de administración, sin requerir la presencia o aprobación de algún consejero de la Serie D. Una mayoría de los consejeros de la Serie A puede dar por terminado un período de mayoría simple pero, una vez que lo haya hecho, no pueden declarar otro período de mayoría simple por un año después de la terminación. Si el período de mayoría simple persiste durante un año o más, las disposiciones del Acuerdo de Accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables puede ser activado, con las consecuencias indicadas en el siguiente párrafo.

Aunado a los derechos de preferencia previstos en nuestros estatutos en relación con las transferencias propuestas de las acciones Serie A o acciones Serie D, el acuerdo de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación de otro en nuestra compañía: (1) un cambio en el control de un accionista principal; (2) la existencia de diferencias irreconciliables entre los accionistas principales; o (3) la ocurrencia de ciertos incumplimientos especificados.

En el supuesto de que (1) uno de los accionistas principales compre la participación de otro en nuestra Compañía bajo cualquiera de estas circunstancias o (2) la propiedad de nuestras acciones de capital social que no sean acciones Serie L de las subsidiarias de The Coca-Cola Company o FEMSA se reduzca por debajo del 20% y a petición del accionista cuyo interés no se haya reducido, el acuerdo de accionistas requiere modificación en nuestros estatutos para eliminar todas las limitaciones de transferencia de acciones y todos los requisitos de voto de la mayoría y el quórum necesario, después de los cuales se daría por terminado el acuerdo de accionistas. En el caso de que la tenencia de nuestras acciones de capital social que no sean acciones Serie L de las subsidiarias de The Coca-Cola Company y FEMSA se reduzca por debajo del 25% (pero no por debajo del 20%) y a solicitud del accionista cuyo interés no se haya visto reducido, el acuerdo de accionistas requiere que los estatutos de la compañía sean

modificados para eliminar todos los requisitos de voto de la mayoría y el quórum necesario, además de los relacionados con las restricciones relativas a transferencia de acciones.

El acuerdo de accionistas también contiene disposiciones relacionadas con el entendimiento de los accionistas principales en lo que respecta al crecimiento de la compañía. Establece que es la intención de The Coca-Cola Company el que se nos considere como uno de los pocos embotelladores ancla de Latinoamérica. En particular, las partes acuerdan que es deseable que expandamos nuestras operaciones a través de crecimiento horizontal, adquiriendo territorios adicionales en México y otros países en Latinoamérica en caso de que se encuentren disponibles. Adicionalmente, The Coca-Cola Company ha acordado, sujeto a varias condiciones, que de obtener algún territorio de embotellado que se adecue a nuestras operaciones, nos dará la opción de adquirir dicho territorio. The Coca-Cola Company ha acordado también apoyar modificaciones prudentes y que tengan sentido a la estructura de capital de la compañía para soportar el crecimiento horizontal. El acuerdo de The Coca-Cola Company respecto al crecimiento horizontal expira con la eliminación de requisitos de voto de la mayoría como se ha descrito anteriormente, o tras la elección de The Coca-Cola Company de cancelar el acuerdo después de un incumplimiento del contrato.

Memorándum con The Coca-Cola Company.

En relación con la adquisición de Panamco en 2003, The Coca-Cola Company y FEMSA llegaron a ciertos acuerdos relacionados básicamente con temas operativos y del negocio que podrían afectarnos. Los términos son los siguientes:

- Los acuerdos de accionistas entre FEMSA y The Coca-Cola Company continuarán siendo los mismos. Ver “–El Acuerdo de Accionistas.”
- FEMSA continuará consolidando nuestros resultados financieros bajo las normas de información financieras.
- The Coca-Cola Company y FEMSA continuarán dialogando de buena fé la posibilidad de implementar cambios en nuestra estructura de capital en el futuro.
- No habrá cambios en el precio del concentrado o en el apoyo a mercadotecnia por parte de The Coca-Cola Company a partir de mayo de 2004. Después del primer aniversario de haber llevado a cabo la adquisición, cualquier decisión de The Coca-Cola Company en estos temas deberá ser discutido previamente con nosotros y deberá considerar la condición de la operación de la compañía.
- The Coca-Cola Company puede requerir el establecimiento de una diferente estrategia a largo plazo para Brasil. En caso de que después de tomar en cuenta nuestro desempeño en Brasil, The Coca-Cola Company no considera que seamos parte de esta solución estratégica a largo plazo en Brasil, entonces venderemos nuestra franquicia en Brasil a The Coca-Cola Company o a quién ella designe a precio de mercado. Este precio de mercado será determinado por banqueros de inversión independientes contratados por cada una de las partes absorbiendo cada quien sus gastos de acuerdo a los procedimientos determinados.
- FEMSA, The Coca-Cola Company y nosotros nos reuniremos para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotelladores de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, consideraremos todas las posibles combinaciones y cualquier transacción de intercambio de activos que puedan surgir de estas conversaciones. Adicionalmente, consideraremos cualquier combinación potencial estratégica y se hará a un valor de mercado.
- Estaremos abiertos a alternativas estratégicas en relación con la integración de refrescos y cerveza. The Coca-Cola Company, FEMSA y nosotros podremos explorar estas alternativas según el mercado cuando se considere apropiado.
- The Coca-Cola Company acordó vender a una subsidiaria de FEMSA, las acciones necesarias para permitir que FEMSA sea propietaria del 51% del capital accionario existente (asumiendo que la subsidiaria de FEMSA no venda alguna de sus acciones y que

no hay alguna otra emisión de acciones diferentes a las ya contempladas por la adquisición). Como resultado de este acuerdo, el 3 de Noviembre del 2006, FEMSA adquirió a través de una subsidiaria, 148,000,000 de nuestras acciones serie D de ciertas subsidiarias de The Coca-Cola Company representando el 9.4% de las acciones emitidas y suscritas y el 8.02% de las acciones con derecho a voto del capital total de Coca Cola FEMSA, a un precio de \$2.888 por acción por un monto total de US\$ 427.4 millones. De conformidad con nuestros estatutos, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones Serie D a acciones Serie A.

- Estaremos entrando en algunos mercados en los que es necesario invertir significativamente en infraestructura. The Coca-Cola Company y FEMSA conducirán un estudio en conjunto para definir las estrategias para estos mercados, así como los niveles de inversión requeridos para ejecutar dichas estrategias. Subsecuentemente, está previsto que FEMSA y The Coca-Cola Company alcancen un acuerdo en el nivel de fondeo que será proporcionado por cada una de las partes. Las partes pretenden que esta distribución de las responsabilidades en el fondeo no deberá ser una carga económica importante para ninguna de las partes.

El Nuevo Marco de Colaboración con The Coca-Cola Company.

El primero de septiembre del 2006, llegamos a un nuevo marco integral de colaboración con The Coca-Cola Company para iniciar una nueva etapa de cooperación hacia en el futuro. Este nuevo marco incluye los principales aspectos sobre la relación con The Coca-Cola Company así como la definición de los términos para un modelo de negocios de colaboración. El marco de colaboración está estructurado considerando tres principales objetivos:

- **Crecimiento Sostenible de Refrescos, de Bebidas No-Carbonatadas y Aguas:** Conjunto con The Coca-Cola Company hemos definido una plataforma para lograr un crecimiento en el segmento de refrescos, así como acelerar el desarrollo de bebidas no carbonatadas y agua en Latinoamérica. Para lo anterior, The Coca-Cola Company proporcionara una porción importante de los fondos provenientes de los incrementos de concentrado para la mercadotecnia de todo el portafolio. Adicionalmente, el nuevo marco de colaboración contempla un nuevo modelo de negocios global para el desarrollo, a través de crecimiento orgánico y mediante adquisiciones, del segmento de bebidas no-carbonatados y agua, que alineen aún más nuestros objetivos y que contribuya a seguir creando valor a largo plazo para ambas compañías. De acuerdo con este objetivo, adquirimos conjuntamente el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia, hemos formalizando un *joint venture* en relación con los productos de *Jugos del Valle* en México y Brasil y hemos formalizado un acuerdo para desarrollar conjuntamente el negocio de agua embotellada en de la marca *Cristal* en Brasil.
- **Crecimiento Horizontal:** El nuevo marco de colaboración incluye el apoyo implícito por parte de The Coca-Cola Company hacia nuestras aspiraciones de continuar encabezando el proceso de consolidación del sistema *Coca-Cola* en Latinoamérica, así como explorar oportunidades potenciales en otros mercados, en los cuales podamos aprovechar nuestro modelo de negocios y nuestro potencial operativo.
- **Visión a largo plazo y los fundamentos económicos de nuestra relación:** Nosotros y The Coca-Cola Company entendemos los objetivos del negocio y planes de crecimiento de cada uno, y el nuevo marco de colaboración considera las expectativas de largo plazo en relación a los fundamentos económicos de nuestra relación. Esto nos permitirá a nosotros y a The Coca-Cola Company a enfocarnos, a continuar impulsando el negocio y a generar crecimientos rentables.

TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

FEMSA

Por lo general tenemos transacciones con FEMSA y sus subsidiarias. Consideramos que nuestras transacciones con FEMSA y sus subsidiarias se realizan en términos similares a los que obtendríamos en negociaciones con partes no relacionadas y son revisadas por nuestro Comité de Auditoría.

Vendemos productos a OXXO, una cadena de tiendas de conveniencia propiedad de FEMSA. La cantidad total de estas ventas fue de Ps. 992 millones, Ps. 821 millones y Ps. 712 millones, en 2008, 2007 y 2006, respectivamente.

Nosotros también compramos productos de FEMSA y sus subsidiarias. La cantidad total de estas compras fue de Ps. 5,010 millones, Ps. 4,184 millones y Ps. 4,012 millones en el 2008, 2007 y 2006, respectivamente. Estos montos incluyen principalmente insumos, cerveza, activos y servicios brindados por FEMSA a nosotros. En junio de 1993 firmamos un contrato de servicios con otra subsidiaria de FEMSA, a través del cual nos presta ciertos servicios administrativos en materia de seguros relaciones con autoridades gubernamentales, asesoría legal y fiscal y algunos servicios de administración y auditoría. En noviembre de 2000, firmamos un contrato de servicios con una subsidiaria de FEMSA para la transportación de productos terminados de nuestras plantas de producción a nuestros centros de distribución en México. Durante 2004, esta subsidiaria también proporcionó servicios de consultoría a nuestras operaciones fuera de México. En noviembre de 2001, firmamos dos contratos de franquicia de embotellado con Promotora de Marcas Nacionales S.A. de C.V., una subsidiaria indirecta de FEMSA, bajo los cuales nos convertimos en el único franquiciatario para la producción, embotellado, distribución y venta de las marcas *Mundet* en el Valle de México y en la mayoría de nuestras operaciones en el sureste de México. Cada contrato tiene una vigencia de diez años y vencen en noviembre de 2011. Ambos contratos son renovables por periodos de diez años, sujetos a la no renovación por parte de cualquiera de las partes previa notificación a la contraparte. Por último, distribuimos las marcas de cerveza de *Kaiser* en nuestros territorios en Brasil. En Enero de 2006, FEMSA adquirió una participación mayoritaria en Cervejarias Kaiser. Consecuentemente, hemos acordado continuar distribuyendo el portafolio de cervezas de Kaiser y asumir la función de ventas en São Paulo, Brasil, consistente con los acuerdos vigentes antes del 2004.

FEMSA también es parte del acuerdo que tenemos con *The Coca-Cola Company* en relación con cuestiones operativas y de negocios específicas. Un resumen de estos acuerdos se encuentra en “– Principales Accionistas – Memorándum con *The Coca-Cola Company*.”

The Coca-Cola Company

En general participamos en transacciones con The Coca-Cola Company y sus afiliadas. Compramos todo nuestro concentrado para marcas registradas *Coca-Cola* a The Coca-Cola Company. Los pagos totales que hicimos a The Coca-Cola Company en relación al concentrado fueron de Ps. 13,518 millones, Ps. 12,239 millones y Ps. 10,322 millones en 2008, 2007 y 2006, respectivamente. Nuestra compañía y The Coca-Cola Company se pagan y se reembolsan una a la otra los gastos de mercadotecnia. The Coca-Cola Company también contribuye a nuestras inversiones en equipo de refrigeración. Recibimos contribuciones para nuestro gasto de mercadotecnia, y un programa de inversión en equipo de refrigeración, por Ps. 1,995 millones, Ps. 1,582 millones y Ps. 1,261 millones en el 2008, 2007 y 2006, respectivamente.

El 21 de diciembre de 2007 y el 30 de Mayo de 2008, vendimos a The Coca Cola Company la mayoría de nuestras marcas. Estas marcas fueron licenciadas de vuelta a nosotros por The Coca Cola Company de acuerdo con nuestros contratos existentes de embotellador. La operación del 21 de Diciembre de 2007 fue valuada en US \$48 millones y la del 30 de Mayo de 2008 estaba valuada en US \$16 millones. Ambas operaciones fueron llevadas a cabo a valor de mercado. Los ingresos derivados de la venta de las marcas realizadas en años anteriores y que continuamos involucrados (por ejemplo continuamos produciendo y vendiendo) fueron diferidos y amortizados contra el costo relacionado de ventas futuras durante el tiempo estimado de renta y ya han sido diferidas y amortizadas en contra de los costos relacionados con ventas futuras durante el periodo estimado de venta y, lo que queda pendiente por amortizar es de Ps 571 millones y Ps. 603 millones en diciembre 31 de 2008 y 2007 respectivamente, cuyos balances a corto plazo suman Ps \$139 millones y Ps \$113 millones al 31 de diciembre de 2008 y 2007 respectivamente, estaban incluidos en otros pasivos y los balances a largo plazo están incluidas en otros pasivos actuales .

En Argentina, compramos una parte de nuestras preformas de plástico para producir botellas de plástico y cubrimos todos nuestras necesidades de botellas retornables de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, un embotellador de *The Coca-Cola Company* con operaciones en Argentina, Chile y Brasil, en la que *The Coca-Cola Company* tiene una participación accionaria significativa.

En relación con la adquisición de Panamco, subsidiarias de *The Coca-Cola Company* se tomaron ciertas acciones para apoyar y facilitar la adquisición de Panamco en beneficio de nuestra compañía. En consideración a dichas acciones, correspondimos con ciertas acciones en beneficio de *The Coca-Cola Company* y sus subsidiarias, incluyendo obligaciones de indemnización respecto a asuntos específicos relacionados con la correcta divulgación sobre la precisión y el cumplimiento con la ley aplicable por parte de nuestro consejo de administración y el consejo de Panamco, así como tomar otras acciones específicas y evitar otras facilitando a *The Coca-Cola Company* el recibir un tratamiento fiscal favorable con relación a su participación en la adquisición. Con relación a la ejecución del acuerdo de compra de Panamco, *The Coca-Cola Company* y FEMSA establecieron sus acuerdos respecto a asuntos operativos y de negocios específicos que podrían afectarnos. Un resumen de estos acuerdos se encuentra en “— Principales Accionistas—Memorándum con *The Coca-Cola Company*.”

El 8 de Noviembre de 2007, Administración S.A.P.I. de C.V. una sociedad en cuyo capital social participamos directa o indirectamente en la misma proporción nosotros y *The Coca-Cola Company*, adquirió 58,350,908 acciones, el 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. por US\$ 370 millones (Ps. 4,020 millones) pagados en efectivo, asumiendo pasivos de 86 millones (Ps. 934 millones). El 30 de junio de 2008, Administración y Jugos del Valle S.A.B. de C.V.(fusionante) fueron fusionadas. Después de la adquisición inicial de Jugos del Valle S.A.B. de C.V por Administración S.A.P.I. de C.V., Coca-Cola FEMSA ofreció vender el 30% de sus intereses en Administración S.A.P.I de C.V. a los demás embotelladores de productos *Coca-Cola* en México. El 31 de Diciembre de 2008, Coca-Cola FEMSA realizo una inversión aproximada del 20% de capital social de Jugos del Valle S.A.B. de C.V.. En Brasil, Jugos del Valle fue vendida a las operaciones de *The Coca-Cola Company*, a nosotros y a otros embotelladores de productos *Coca-Cola*. Estas operaciones de bebidas no carbonatadas fueron integradas a un *joint venture* con *The Coca-Cola Company* en Brasil, en el que actualmente poseemos aproximadamente el 20% indirectamente. A través de nuestros *joint ventures* con *The Coca-Cola Company*, distribuimos los productos con base en jugos naturales de Jugos del Valle y desarrollamos y distribuimos algunos nuevos productos. Véase “— La Compañía – Adquisición de Jugos del Valle”.

El 30 de mayo de 2008, celebramos un contrato de compraventa con *The Coca-Cola Company* para adquirir las una franquicia de embotellador operada en su totalidad por *The Coca-Cola Company* por propiedad de esta en Brasil en el estado de Minas Gerais (REMIL). Por esta operación pagamos un precio de compra de US\$364.1 millones la cual se cerró en Junio de 2008.

En Julio de 2008 adquirimos de Grupo CIMSA, uno de los embotelladores de productos *Coca-Cola* en México, el negocio de garrafones de Agua de los Ángeles en el Valle de México por un precio de compra de US\$18.3 millones. La marca sigue siendo propiedad de *The Coca-Cola Company*.

En Febrero de 2009, adquirimos en conjunto con *The Coca-Cola Company* el negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia propiedad de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. En esta operación nosotros adquirimos los bienes para la producción y distribución del producto en el territorio *The Coca Cola Company* compro las marcas y propiedad industrial de *Brisa*. Nosotros y *The Coca-Cola Company* pagamos en partes iguales el precio de compra de US\$92 millones. También tenemos un acuerdo mediante la cual Bavaria continuara produciendo, vendiendo y distribuyendo el agua embotellada *Brisa* a lo largo del periodo de transición.

El 8 de Mayo de 2009 celebramos un contrato para que junto con *The Coca-Cola Company*, desarrollar y explotar la marca de agua *Crystal* en Brasil. Esta operación se cerró el 28 de Mayo de 2009.

Compañías Asociadas

A menudo participamos en transacciones con compañías en las que tenemos alguna participación accionaria. Consideramos que estas transacciones se realizan en términos comparables a los que obtendríamos si las operaciones se llevaran a cabo con terceros.

En México, compramos las latas como producto terminado a Industria Envasadora de Querétaro S.A. de C.V. o IEQSA de la cual somos dueños de aproximadamente el 23.1%. Pagamos a IEQSA Ps. 333 millones, Ps. 388 millones y Ps. 696 millones en 2008, 2007 y 2006, respectivamente. IEQSA compra latas de FEMSA. También le compramos azúcar a Beta San Miguel, un productor de caña de azúcar en el que participamos en un 2.54% en el capital y a quien le pagamos Ps. 687 millones, Ps. 845 millones y Ps. 536 millones en 2008, 2007 y 2006, respectivamente.

En Argentina, al 31 de diciembre del 2006 nuestra participación en Complejo Industrial Can, S.A. o CICAN era de 48.1%. En noviembre de 2007, adquirimos el 51.9% restante, y subsecuentemente empezamos a consolidar esta entidad. Hasta Noviembre de 2007 le pagamos Ps. 131 millones y Ps. 120 millones en el 2006.

En México participamos junto con otros embotelladores de Coca-Cola en PROMESA, en la cual tenemos una participación accionaria de 5%. A través de PROMESA compramos azúcar y latas para nuestras operaciones en México. A PROMESA le compramos aproximadamente Ps. 525 millones, Ps. 723 millones y Ps. 865 millones en 2008, 2007 y 2006, respectivamente.

Otras Transacciones con Partes Relacionadas

José Antonio Fernández y Ricardo Guajardo Touché quienes son consejeros de Coca-Cola FEMSA, también son miembros de la Junta Directiva del ITESM, una prestigiada universidad privada en México que frecuentemente recibe donaciones por nuestra parte.

Respecto a la adquisición de Panamco, contratamos a Allen & Company LLC para asesoría en materia jurídica. Uno de nuestros consejeros, Enrique Senior, es Director de Administración de Allen & Company LLC y uno de nuestros consejeros suplentes, Herbert Allen III, es Presidente de Allen & Company LLC. Allen & Company LLC ofrece regularmente servicios de banca de inversión, a nosotros y a nuestras filiales en el curso normal de sus negocios.

En México estamos asegurados principalmente al amparo de algunas de las pólizas de seguro de FEMSA con Grupo Nacional Provincial S.A., de la cual uno de nuestros consejeros suplentes, Alejandro Bailleres Gual, es hijo del presidente del Consejo de Administración. Las pólizas las adquirimos conforme a procesos competitivos de licitación.

El 8 de junio de 2004, un grupo de inversionistas brasileños, entre ellos José Luis Cutrale, miembro de nuestro Consejo de Administración hicieron una aportación de capital equivalente a aproximadamente US.\$50 millones a nuestras operaciones brasileñas a cambio de un 16.9% del capital contable de estas operaciones. Véase “Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados – Consejeros.”

Punto 8. Información Financiera

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y OTRA INFORMACION FINANCIERA

Estados Financieros Consolidados

Ver “Punto 18 Estados Financieros” y Paginas F-1 a F-42

Política de Dividendos

Ver “Punto 3 Información Clave- Dividendos y Política de Dividendos”

Cambios Significativos

No hubo cambios significativos hasta la fecha de este informe financiero anual incluido a este reporte anual.

Procedimientos Legales

Somos parte en diversos procedimientos legales derivados del curso ordinario del negocio. Además de lo revelado en este reporte anual, no estamos involucrados en ningún litigio o procedimiento diferente, incluyendo cualquier procedimiento pendiente o amenaza que sea de nuestro conocimiento, los cuales consideramos que pudieran tener o haber tenido, efectos materiales adversos en nuestra compañía. Existen otros procesos legales pendientes en contra de, o que involucran a la compañía y sus subsidiarias, que son incidentales a la operación de sus negocios. La compañía considera que la última resolución de dichos procesos no tendría un efecto adverso representativo sobre nuestra condición financiera consolidada o nuestros resultados de operación.

México

Prácticas Monopólicas. Durante el 2000, la Comisión Federal de Competencia en México, de acuerdo con quejas presentadas por PepsiCo. y algunos de sus embotelladores en México, inicio una investigación a The Coca-Cola Company Export Corporation (TCCEC) y sus embotelladores por supuestas prácticas monopólicas a través de acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas.

Después de las diferentes instancias del proceso en los Tribunales Mexicanos (Tribunal Colegiado de Circuito) en mayo del 2008, se dictó una sentencia final adversa en contra de dos de nuestras seis subsidiarias involucradas, imponiendo una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones a cada una de las dos subsidiarias condenadas y ordenando la suspensión inmediata de las practicas de los acuerdos de exclusividad, dichas multas ya fueron pagadas. Presentamos ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación un escrito solicitando que aplicando sus facultades de atracción revisará el caso. La Suprema Corte de Justicia de la Nación decidió resolver los casos de cuatro de nuestras subsidiarias. No podemos predecir la resolución final del procedimiento legal y si las multas serán impuestas, en caso de tener que cubrirlas no tendrán un efecto adverso en nuestra situación financiera.

En marzo de 2003, en un proceso judicial separado, la Comisión Federal de Competencia nos solicitó, al igual que a The Coca-Cola Export Company y otros embotelladores de *Coca-Cola* información adicional debido a las quejas presentadas por algunos detallistas y Ajemex, S.A. de C.V. (*Big Cola*), involucrando a TCCEC, a 6 subsidiarias de nuestra compañía y a ciertos embotelladores de productos *Coca-Cola*, haciendo referencia a supuestas prácticas monopólicas de arreglos de exclusividad con algunos detallistas. La Comisión Federal de Competencia emitió una nueva resolución en la que se determinó que algunas de nuestras subsidiarias en México incurrieron en ciertas prácticas monopólicas y (1) nos ordenó suspensión inmediata de dichas prácticas de supuestos acuerdos de exclusividad y trato condicionado e (2) impuso una multa de Ps. 10.5 millones de pesos a cada una de las 6 compañías subsidiarias investigadas.

Las seis compañías investigadas presentaron una apelación ante la Comisión Federal de Competencia la cual afirmó la resolución previa. En junio de 2008, el Tribunal Colegiado de Circuito sentenció a cada una de las seis subsidiarias al pago de Ps. \$10.5 millones, misma que ya fue pagada por nuestras subsidiarias.

Centroamérica

Prácticas Monopólicas en Costa Rica. Durante agosto de 2001, la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica de acuerdo con una demanda entablada por PepsiCo. y sus embotelladores en Costa Rica iniciaron una investigación de las prácticas de venta de The Coca-Cola Company y nuestra subsidiaria en Costa Rica por supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas, incluyendo ventas obtenidas por medio de contratos de exclusividad. La decisión de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica fue emitida en julio de 2004, la cual resolvió que la compañía llevaba a cabo prácticas monopolísticas con respecto a acuerdos de exclusividad, de precio y el compartir los equipos de refrigeración bajo ciertas circunstancias e impuso una multa de US\$130,000 (Ps. 1,419,197). Nuestro recurso de apelación sobre la resolución de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica fue rechazado recientemente. Hemos apelado la resolución de la Comisión para Promover la Competencia de Costa Rica mediante procesos judiciales adicionales, mismos que se encuentran pendientes de resolución ante la corte correspondiente. No consideramos que este asunto pueda tener un efecto material adverso sobre nuestra posición financiera o resultados de operación.

En noviembre 2004, Ajecen del Sur S.A., embotellador de *Big Cola* en Costa Rica, entabló una demanda ante la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica con base en supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas por medio de la celebración de contratos de exclusividad contra The Coca-Cola Company y nuestra subsidiaria en Costa Rica. La Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica ha decidido iniciar una investigación al respecto. El periodo para recabar pruebas concluyó en agosto de 2006, y los argumentos finales han sido presentados. Estimamos que en caso de imponerse, la multa máxima es de US\$300,000. Estamos a la espera de que se emita la resolución final por parte de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica.

Colombia

Materia Laboral. En julio de 2001 un sindicato y diversos individuos de la República de Colombia presentaron una demanda en el Juzgado de Distrito del Estado de Florida en los Estados Unidos de Norteamérica, en contra de algunas de nuestras subsidiarias. En la demanda, la parte actora alega que nuestras subsidiarias que adquirimos en la compra de Panamco, están involucradas en actividades ilícitas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, incluyendo secuestros, tortura, amenazas de muerte e intimidación. La demanda esta fundada en la *U.S. Alien Tort Claims Act, Torture Victim Protection Act, Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act and State Tort Law* (Ley de Agravios de Estados Unidos de América, la Ley de Protección a Víctimas de Tortura, la Ley de Organizaciones Corruptas Influenciadas por Extorsionistas y la Ley de Daños) buscando que se sentencie por daños y perjuicios y daño moral por US\$500 millones, más gastos y costas. Presentamos un escrito solicitando que la demanda fuera desechada con fundamento en falta de competencia por cuestiones de territorio de acuerdo al domicilio y lugar de constitución de la sociedad. La Corte tomo en cuenta los argumentos presentados por nosotros y su resolución fue no admitir la demanda por cuestiones de incompetencia por jurisdicción. La parte actora apeló la resolución en la que se desecha la demanda. Creemos que esta demanda no tiene fundamento legal y buscaremos defendernos agotando todas las instancias que estén a nuestro alcance.

Venezuela

Materia Fiscal. En 1999, algunas de nuestras subsidiarias venezolanas fueron notificadas de demandas interpuestas por las autoridades fiscales de Venezuela. Las subsidiarias han presentado ciertos recursos en contra de estas demandas mediante la vía administrativa y la vía judicial. El monto en conjunto de todos los litigios iniciados por las autoridades Venezolanas asciende alrededor de US\$ 21.1 millones de dólares. La compañía tiene ciertos derechos de indemnización por parte de Venbottling Holding, Inc. quien era accionista de Panamco conjuntamente con The Coca Cola Company antes de la adquisición por parte de nuestra compañía. No consideramos que la resolución final a estos casos tendrá un efecto adverso significativo sobre nuestra condición financiera o el resultado de nuestras operaciones.

Materia laboral y de distribución. Desde 2001, nuestras subsidiarias venezolanas han sido objeto de más de 400 reclamos y demandas por parte de ex-distribuidores independientes, que reclaman supuestos derechos laborales y terminaciones anticipadas de los contratos de distribución y que por esta razón se les adeudan algunas cantidades de dinero. En agosto del 2007, nuestra subsidiaria venezolana logró negociar y terminar algunas demandas y reclamos a través de un proceso especial de mediación desarrollado por la Suprema Corte Venezolana. Después de poder llegar a un convenio, la Suprema Corte invitó a nuestra subsidiaria venezolana a participar en una nueva mesa de mediación y negociación para discutir las pretensiones, mismas que ya había precluido su derecho. En junio de 2008 la Suprema Corte

resolvió que nuestra subsidiaria venezolana no tenía responsabilidad y no era culpable de las pretensiones presentadas por los actores. Nuestra subsidiaria en Venezuela decidió llegar a un acuerdo basado en nuestra responsabilidad social, mediante el cual decidimos crear un fideicomiso de US11.6 millones para promover la construcción, transportación y la venta de bienes bajo la supervisión de la Secretaria de Trabajo de Venezuela.

Brasil

Prácticas Monopólicas. Varias demandas han sido interpuestas en nuestra contra por sociedades privadas, que suponen prácticas monopólicas en nuestras operaciones brasileñas. Los actores son Ragi (Dolly), un productor de “Marcas B”; y PepsiCo, alegando practicas monopólicas por SPAL Industria Brasileira de Bebidas S.A. y Recoforma Industria do Amazonas Ltda. De las cuatro demandas presentadas, la única que sigue en proceso es la que fue presentada por Dolly, en donde se reclamando que se le ha negado el acceso a los detallistas. De las dos demandas presentadas por PepsiCo, la primera fundada en acuerdos exclusivos con los detallistas y el segundo alegando espionaje corporativo en contra de un embotellador de Pepsi llamado BAESA, fueron sobreseídas por el Ministerio de Economía fundado en la falta de pruebas dentro del caso. De acuerdo a la legislación brasileña estas demandas podrían ser sancionadas con multas y algunas otras medidas para evitar las prácticas monopólicas, sin embargo consideramos que ninguna de estas demandas procede de acuerdo a sus pretensiones y a sus fundamentos vertidos en las demandas presentadas ante las autoridades.

Punto 9. La Oferta y Listado

MERCADO DE VALORES

La siguiente tabla indica, para los períodos indicados, los precios de venta máximos y mínimos nominales de las acciones Serie L en la Bolsa Mexicana de Valores y los precios de venta máximos y mínimos nominales reportados para las ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York.

	Bolsa Mexicana de Valores		New York Stock Exchange	
	Pesos mexicanos por acción Serie L		Dólares americanos por ADS	
	Máximo ⁽¹⁾	Mínimo ⁽¹⁾	Máximo ⁽¹⁾	Mínimo ⁽¹⁾
2004:				
Año Completo	Ps. 27.49	Ps. 22.28	\$ 25.03	\$ 19.48
2005:				
Año Completo	Ps. 30.50	Ps. 24.76	\$ 28.65	\$ 22.63
2006:				
Año Completo	Ps. 41.45	Ps. 29.30	\$ 38.00	\$ 26.75
2007:				
Primer trimestre	Ps. 45.30	Ps. 37.78	\$ 41.38	\$ 34.05
Segundo trimestre	49.99	40.12	45.83	36.48
Tercer trimestre	51.88	41.35	48.05	38.00
Cuarto trimestre	53.65	44.50	49.28	40.54
2008:				
Primer trimestre	Ps. 63.30	Ps. 49.38	\$ 58.28	\$ 45.79
Segundo trimestre	64.49	54.29	62.50	51.47
Tercer trimestre	62.96	52.09	62.15	48.13
Cuarto trimestre	61.03	38.00	52.67	27.74
Septiembre	62.96	52.09	59.50	48.13
Octubre	58.23	38.00	52.67	27.74
Noviembre	46.91	39.36	35.28	30.04
Diciembre	61.03	45.48	44.22	32.99
2009:				
Primer trimestre	Ps. 62.90	Ps. 40.96	\$ 45.13	\$ 26.41
Enero	62.90	45.98	45.13	33.09
Febrero	56.96	46.00	35.76	30.63
Marzo	51.14	40.96	36.11	26.41
Abril	54.05	48.23	39.34	35.16
Mayo	56.03	50.42	42.45	38.11

⁽¹⁾ Precios de máximos y mínimos al cierre de los períodos presentados.

OPERACIÓN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

La *Bolsa Mexicana de Valores S.A.B. de C.V.*, ubicada en la Ciudad de México, es el único mercado de valores en México. La operación en la Bolsa Mexicana de Valores tiene lugar principalmente a través de sistemas automáticos; está abierta de las 8:30 a.m. a las 3:00 p.m., hora de la Ciudad de México, todos los días laborales. Comenzando en marzo de 2008, durante el horario de verano, las horas de apertura cambian para ajustarse con el horario de operación de la Bolsa de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange) “NYSE”, abriendo temporalmente a las 7:30 a.m. y cerrando a las 2:00 p.m. hora local. Las contrataciones de valores cotizados también pueden ser efectuadas fuera de la Bolsa. La Bolsa Mexicana de Valores opera un sistema de suspensión automática de negociación de acciones de un emisor en particular como medio para controlar la excesiva volatilidad de los precios, pero según los reglamentos actuales, este sistema no se aplica a valores como las acciones de serie L que estén listadas directa o indirectamente (por ejemplo, a través de ADSs) en una bolsa de valores fuera de México.

El cruce se efectúa 3 días hábiles después de la transacción de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. No se permiten cruces diferidas, aún cuando fueran de mutuo acuerdo, sin la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). La mayoría de los valores cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores, inclusive los nuestros, se encuentran depositados en el S.D. Indeval, S.A. de C.V., Instituto para el Depósito de Valores, al cual nos referimos como Indeval, un depósito central de valores de propiedad privada, que actúa como cámara de compensación para la Bolsa Mexicana de Valores.

Punto 10. Información Adicional

ESTATUTOS

A continuación se presenta un resumen de las disposiciones más importantes de nuestros estatutos y de las leyes mexicanas aplicables. Para una descripción de las disposiciones de nuestros estatutos relacionadas a nuestro Consejo de Administración y Directores Ejecutivos, ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados.”

La Ley del Mercado de Valores, que entró en vigor en 2006 incluye lineamientos para que determinan y están enfocados a mejorar los métodos y formas de revelación de información, derechos de accionistas minoritarios y prácticas societarias. Asimismo, la Ley del Mercado de Valores impone mayores obligaciones y responsabilidades a los miembros del Consejo de Administración así como a funcionarios relevantes (tal como el deber de diligencia y el deber de lealtad). De igual manera, bajo la Ley del Mercado de Valores se realizaron ciertas reformas a nuestros estatutos, mismas que se llevaron a cabo durante el año 2006. Las modificaciones más significativas a nuestros estatutos fueron las siguientes:

- cambio de nuestra denominación, para reflejar que hemos adoptado una nueva denominación social llamada *sociedad anónima bursátil de capital variable o S.A.B. por sus iniciales*;
- redefinición de las funciones y estructura del Consejo de Administración, en donde, entre otros, la administración de la compañía es encomendada al Consejo de Administración así como al director general de la compañía, quien debe seguir las estrategias, políticas y lineamientos aprobados por el consejo de administración así como las obligaciones y deberes autorizados expresamente en la Ley del Mercado de Valores;
- la vigilancia es encomendada al consejo de administración, el cual es auxiliado por el Comité de Prácticas Societarias, el Comité de Auditoría, y el auditor externo de la compañía;
- el Comité de Prácticas Societarias y el Comité de Auditoría están compuestos únicamente por consejeros independientes, cada comité está conformado por al menos 3 miembros del consejo designados por la asamblea general de accionistas o por el Consejo de Administración, bajo propuesta del presidente del Consejo de Administración;
- los presidentes del Comité de Prácticas Societarias y del Comité de Auditoría son designados (tomando en cuenta su experiencia, capacidad y prestigio profesional) y pueden ser removidos exclusivamente por la asamblea de accionistas, en el entendido de que dichos presidentes no podrán servir como presidentes del consejo de administración;
- eliminación de las funciones y responsabilidades del comisario, cuyas responsabilidades han sido asumidas por el Consejo de Administración mediante el Comité de Prácticas Societarias y el Comité de Auditoría, así como por nuestro auditor externo;
- la facultad para que el auditor externo asista a las asambleas de consejo de administración, como observador con derecho a voz, pero sin voto;
- la facultad de convocar a una sesión del consejo de administración, e incluir temas a tratar en el orden del día, se extiende al presidente del consejo, al presidente del Comité de Prácticas Societarias y al presidente del Comité de Auditoría, o al menos al 25% de los miembros del consejo de administración;
- la independencia de los miembros del Consejo de Administración es ahora calificada mediante asamblea de accionistas, sujeto a la facultad de la CNMV de objetar dicha calificación;
- los consejeros podrán continuar en el ejercicio de sus funciones aun cuando su término ha concluido, hasta por un plazo de 30 días; el Consejo de Administración está facultado para designar miembros interinos, sin necesidad de una asamblea de accionista, en el caso de ausencia de cualquier miembro del Consejo de Administración, o si el miembro designado no acepta o

toma posesión del cargo y no se ha designado consejero suplente o dicho suplente no toma posesión del cargo;

- los tenedores de acciones Serie L están facultados para votar en los asuntos expresamente estipulados en la Ley del Mercado de Valores; y
- cualquier aumento de capital para la emisión de acciones no suscritas que se encuentran en tesorería de nuestra compañía requiere aprobación mediante asamblea extraordinaria de accionistas.

Organización y Registro

La compañía fue constituida el 30 de octubre de 1991, como una *sociedad anónima de capital variable* de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles. El 5 de diciembre de 2006, nuestra denominación social cambió a *sociedad anónima bursátil de capital variable* de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Estamos inscritos ante el Registro Público de la Propiedad y Comercio de la Ciudad de México desde el 22 de noviembre de 1991 bajo el folio mercantil 176543.

Objeto Social

El objeto social de la Compañía consiste en:

- constituir, promover y organizar toda clase de sociedades civiles o mercantiles, así como adquirir y poseer acciones o participaciones en las mismas;
- realizar cualquier tipo de transacciones activas o pasivas mediante bonos, acciones, participaciones y valores de cualquier tipo;
- proveer o recibir servicios de asesoría y consultoría de cualquier tipo de servicio en materia de negocios;
- conducir el negocio con infraestructura, materias primas y cualquier otro tipo de bienes necesarios para las compañías en las cuales tenemos participación o con las que tenemos relaciones comerciales;
- solicitar, obtener, registrar, ceder, o en cualquier forma enajenar marcas, nombres comerciales, derechos, patentes, inventos, franquicias, distribuciones, concesiones y procesos;
- adquirir, tomar en arrendamiento o alquilar o por cualquier título poseer y operar los bienes muebles e inmuebles necesarios o convenientes para cumplir con su objeto, así como instalar o por cualquier otro título operar plantas, talleres, almacenes, expendios, bodegas o depósitos, suscribir o comprar y vender acciones, bonos y valores bursátiles y demás operaciones que sean necesarias o conducentes al objeto principal de la negociación,
- para suscribir, comprar y vender acciones, bonos y valores entre otras cosas; y
- cobrar, aceptar, hacer, endosar o garantizar instrumentos negociables, emitir bonos garantizados con inmuebles o sin garantía, y para permitir a la compañía garantizar valores de cualquier tipo con respecto a las obligaciones emitidas por nosotros o por terceros, y en general, para realizar esos actos, entrar en esos contratos y realizar ese tipo de transacciones en la medida de lo necesario para conducir nuestro negocio.

Derechos de Voto; Restricciones de Transferencia y Ciertos Derechos Minoritarios

Las acciones Serie A y D tienen todos los derechos de voto pero tienen restricciones de transferencia. A pesar de no haber acciones serie B suscritas, en caso de ser suscritas, nuestros estatutos les otorga el derecho de voto ilimitado y podrán ser transferibles libremente. Las acciones Serie L de libre transferencia pero tienen derechos de voto limitado. Ninguna de nuestras acciones puede intercambiarse

por alguna acción de una serie diferente. Los derechos de nuestras acciones son prácticamente las mismas, excepto por:

- las restricciones de transferencia de las acciones Serie A y D;
- derechos de voto limitado de las acciones Serie L;
- derecho de las acciones Serie A, Serie D y Serie L, votando como clases independientes, la elección específica de los consejeros y suplentes;
- prohibiciones de tenencia extranjera de las acciones Serie A. Ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados”, Restricciones de Transferencia Aplicables a acciones Serie A y Serie D”.

De acuerdo con nuestros estatutos, los tenedores de las acciones Serie L pueden votar en circunstancias limitadas. Pueden nombrar y elegir hasta tres de los dieciocho consejeros, y en ciertas circunstancias donde los accionistas de la Serie L no hayan votado por el consejero electo por la mayoría de los accionistas de esa serie, pueden recibir el derecho de elegir y remover a un consejero, mediante asamblea general de accionistas, si poseen el 10% del total del capital social emitido, suscrito y pagado de la compañía, de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados”. Además, están facultados para votar en ciertos asuntos expresamente estipulados bajo la Ley del Mercado de Valores.

Se requiere quórum del 82% de nuestras acciones del capital social suscrito y pagado (incluyendo acciones Serie L) y el voto de al menos la mayoría de las acciones del capital social suscrito y pagado (que voten y no se abstengan) en dicha asamblea extraordinaria para lo siguiente:

- la transformación de nuestra compañía en otra (diferente al cambio de capital variable a capital fijo y viceversa);
- cualquier fusión en la que la compañía no sea la compañía que subsista o cualquier otra fusión con una entidad cuya actividad principal sea diferente a la de la compañía o sus subsidiarias; y
- la cancelación del registro de nuestras acciones en el Registro Nacional de Valores (“RNV”), mantenido por la CNBV o en cualquier otra bolsa de valores extranjera en la que nuestras acciones coticen.

En caso de la cancelación del registro de cualquiera de nuestras acciones en el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por petición nuestra, con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social suscrito y pagado, nuestros estatutos y la Ley del Mercado de Valores requieren que hagamos una oferta pública para la compra de estas acciones previa a su cancelación. Los tenedores de acciones Serie L no están facultados para asistir o dirigirse a asambleas de accionistas en las cuales no tienen derecho a votar.

En términos de nuestros estatutos y la Ley General de Sociedades Mercantiles, los tenedores de las acciones de cualquier serie están autorizados para votar como una clase en asambleas especiales que estén regidas por las mismas reglas que aplican las asambleas extraordinarias en cualquier acto que pudiera tener un efecto sobre los derechos de los accionistas de dichas series de acciones. No hay procedimientos para determinar si la propuesta particular de un accionista requiere del voto de una clase, y las leyes mexicanas no proveen una guía completa del criterio que debe ser aplicado para obtener esta determinación.

De acuerdo a la Ley del Mercado de Valores y la Ley General de Sociedades Mercantiles, existen ciertas protecciones para los accionistas minoritarios. Dichas protecciones minoritarias incluyen ciertas disposiciones que permiten lo siguiente:

- los tenedores de al menos 10% de nuestro capital social con derecho a voto (incluyendo de una manera limitada o restringida) podrán requerir al presidente del Consejo de Administración, al

Comité de Auditoría o al del Comité de Prácticas societarias a convocar una asamblea de accionistas;

- los tenedores de al menos 5% de nuestro capital social podrán ejercitar una acción por responsabilidad en contra de nuestros consejeros, el secretario del consejo de administración o los directivos importantes;
- los tenedores de al menos 10% de capital social tienen derecho a votar, incluso con voto limitado o restringido en cualquier Asamblea de Accionistas para solicitar que las resoluciones en relación a cualquier asunto que consideren que no hayan sido suficientemente informado y que sean aplazadas.
- los tenedores del 20% de nuestro capital social pueden oponerse a cualquier resolución tomada en una Asamblea de Accionistas en la cual tienen derecho a voto, incluso con voto limitado o restringido, y presentar una petición para que un tribunal suspenda la resolución temporalmente, siempre que dicha petición se presente dentro de los 15 días siguientes al término de la asamblea en la cual fue tomada dicha decisión siempre y cuando (1) las resoluciones objetadas violen la ley mexicana o nuestros estatutos, (2) los accionistas en contra no hayan asistido a la Asamblea de Accionistas ni votado a favor de la resolución objetada y (3) los accionistas en contra entreguen una fianza al tribunal para asegurar el pago de cualquier daño que podamos sufrir como resultado de una resolución pendiente en caso de que la corte finalmente tome una decisión negativa sobre el accionista en contra; y
- los tenedores de al menos 10% de nuestro capital social que están facultados para votar, incluso con voto limitado o restringido, podrán designar un miembro de nuestro Consejo de Administración y un consejero suplente de nuestro Consejo de Administración.

Asamblea de Accionistas

Las asambleas generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas extraordinarias son aquellas que resuelven ciertos asuntos contenidos en el artículo 182 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, el artículo 53 de la Ley de Valores en México y en nuestros estatutos. Estos asuntos incluyen, entre otras: modificaciones a los estatutos, liquidación, disolución, fusión y transformación de un tipo de sociedad a otra, emisión de acciones preferentes e incrementos y reducciones de la parte fija de nuestro capital social. También nuestros estatutos requieren la celebración de una asamblea extraordinaria de accionistas para considerar la cancelación del registro de las acciones de la Compañía en el RNV u otras bolsas de valores extranjeras en las cuales nuestras acciones cotizan, la amortización de las ganancias distribuibles en capital social, y un aumento en nuestro capital social. Todos los demás asuntos, incluyendo incrementos o reducciones de la parte variable de nuestro capital social, serán considerados en nuestra asamblea ordinaria.

Las asambleas de los tenedores de las acciones Series A y D deben ser celebradas por lo menos una vez al año (1) para considerar la aprobación de nuestros estados financieros y de algunas de las subsidiarias para el ejercicio fiscal inmediato anterior y (2) para determinar la distribución de las utilidades del año inmediato anterior. Además, cualquier transacción a ser celebrada por nosotros o nuestras subsidiarias dentro del próximo ejercicio fiscal que represente 20% o más de nuestros activos consolidados, deberá ser aprobado en una asamblea ordinaria de accionistas en la cual los tenedores de acciones Serie L estarán facultados para votar.

La ley Mexicana establece que los accionistas de una serie de cualquier clase de acciones, celebren una asamblea especial para votar en resoluciones que pudieran perjudicar exclusivamente sus derechos como tenedores de dichas acciones. Los tenedores de las acciones Series A, D y L en sus respectivas asambleas especiales deben de designar, remover o ratificar de su cargo a los consejeros, así como determinar su compensación.

El quórum para las asambleas ordinarias y extraordinarias en las que los tenedores de las acciones Serie L no están autorizados para votar es 76% de los tenedores de nuestras acciones suscritas y

pagadas de las series A y D, y el quórum para las asambleas extraordinarias en las que los tenedores de las acciones Serie L tienen el derecho de voto es 82% de la totalidad de las acciones del capital social suscrito y pagado.

El quórum para las asambleas especiales de cualquier serie de acciones es de 75% de los tenedores de las acciones del capital social suscrito y pagado y se pueden tomar decisiones por parte de los tenedores de la mayoría de las acciones.

Las resoluciones adoptadas en una asamblea de accionistas ordinaria o extraordinaria, son válidas al momento en que son adoptadas por los tenedores de al menos la mayoría del capital suscrito y pagado con derechos de voto (sin abstinencia). Las resoluciones adoptadas en una asamblea especial de accionistas son válidas al momento en que se adopten por parte de al menos la mayoría, de los tenedores de las acciones suscritas y pagadas, de las series facultadas para asistir a esa asamblea especial.

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, el Comité de Auditoría o el Comité de Prácticas Societarias y bajo ciertas circunstancias en un tribunal mexicano. Los tenedores del 10% o más de nuestro capital social pueden requerir al presidente del Consejo de Administración o al presidente del Comité de Auditoría o Prácticas Societarias a convocar a una asamblea de accionistas. La convocatoria de la asamblea y la agenda deben ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación o en un periódico de circulación general en la ciudad de México al menos 15 días antes de la asamblea. Las convocatorias deben establecer el lugar, fecha y hora de la asamblea así como los asuntos a tratar y debe de ser firmada por quien haya convocado a dicha asamblea. Toda la información relevante relacionada con la asamblea de accionistas debe de estar disponible para los accionistas desde la fecha en que se publicó la convocatoria. Para poder asistir a las asambleas, los tenedores deben depositar sus acciones con la compañía o con el Indeval o con una institución para el depósito de instrumentos financieros antes de la asamblea, según se indica en la convocatoria. En caso de tener derecho de asistir a la asamblea, un accionista puede estar representado por un apoderado.

Restricciones Adicionales de Transferencia Aplicables a las Acciones de la Serie A y Serie D

Nuestros estatutos establecen que ningún tenedor de acciones Serie A o Serie D puede vender sus acciones a menos que se lleve a cabo de acuerdo al siguiente procedimiento, a menos que la totalidad de los accionistas de las series “A” y “D” den su previo consentimiento por escrito. El accionista que desee enajenar sus acciones de la serie “A” o de la serie “D”, lo deberá de comunicar por escrito con una anticipación de 90 días a los accionistas de la serie “A” si las acciones en venta son serie “D” y a los accionistas de la serie “D” si las acciones que se pretenden vender son acciones serie “A”, así como al presidente del Consejo de Administración, a la fiduciaria y al consejero delegado de la serie “D”, comunicándole su deseo de enajenar dichas acciones. El comunicado deberá incluir el número de acciones que pretende vender, el nombre del adquirente propuesto, el precio propuesto, que deberá ser totalmente en efectivo, así como cualquier información pertinente de la venta propuesta. En el caso que los accionistas a los que se les hayan ofrecido las acciones no decidan a comprar en un plazo de 90 días de la oferta, el accionista vendedor es libre de vender las acciones al tercero al precio y bajo las condiciones específicas. En cualquier momento que las acciones estén cotizando en la Bolsa Mexicana de Valores, cualquier accionista de las series “A” o “D” podrá vender sus acciones a través de oferta pública en dicha Bolsa de Valores, siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos anteriormente exceptuando el requisito de tener que divulgar el nombre del comprador propuesto. Adicionalmente, nuestros estatutos imponen ciertos procedimientos en relación con la promesa de venta de acciones Serie A y Serie D a cualquier institución financiera que sea designada, entre otras cosas, para asegurar que las acciones comprometidas serán ofrecidas a los accionistas de la otras Series a precio de mercado previo a cualquier cierre. Finalmente, la propuesta de transferencia de acciones Serie A o Serie D diferentes a la propuesta de venta o compromiso de venta, o un cambio en el control de los accionistas Serie A o Serie D que son subsidiarias de los accionistas principales, podría iniciar el derecho de primera negativa de compra de las acciones a precio de mercado. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas- Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas.”

Derechos de Recibir Dividendos

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de las series A y D, el Consejo de Administración presenta los estados financieros del ejercicio fiscal inmediato anterior, junto con un informe del consejo a los accionistas. Una vez que los accionistas de la Serie A y D, hayan aprobado los

estados financieros, determinan la aplicación de la utilidad del ejercicio inmediato anterior. La ley mexicana requiere que separen en la fecha en que se decreten los dividendos, al menos un 5% de la utilidad neta como reserva legal, la cual no se distribuye, hasta la medida que el monto de la reserva legal sea igual al 20% de nuestro capital social. A partir de ahí, los accionistas de la Serie A y D pueden determinar y asignar cierto porcentaje de la utilidad neta a cualquier reserva especial, incluyendo una reserva para recompra de nuestras acciones. El remanente de la utilidad neta se distribuye a los accionistas en la forma de dividendo.

Todas las acciones en circulación totalmente pagadas (incluyendo las acciones Serie L) u otra distribución de capital tienen los mismos derechos de recibir dividendos u otras distribuciones. Ninguna serie de acciones está facultada para el pago de un dividendo preferente. Las acciones que estén parcialmente pagadas participan en los dividendos y otras distribuciones en la misma proporción a las que acciones han sido pagadas a la fecha en la que decreten los dividendos y otras distribuciones. Las acciones en tesorería no tienen derecho a recibir de dividendos u otras distribuciones.

Cambio en el Capital

De acuerdo a nuestros estatutos, cualquier variación en nuestro capital social mínimo fijo o variable requiere la aprobación de una asamblea de accionistas. Podemos emitir acciones que constituyan capital social fijo y acciones que constituyan el capital social variable. Actualmente, todas las acciones en circulación de nuestro capital social constituyen capital social fijo. La parte fija de nuestro capital social puede ser incrementada o disminuida solo mediante una modificación a nuestros estatutos por medio de una resolución tomada en una asamblea extraordinaria de accionistas. La porción variable de nuestro capital social puede ser incrementada o disminuida por una resolución tomada en la asamblea ordinaria de accionistas sin necesidad de modificar nuestros estatutos. Todos los aumentos o disminuciones al capital social tienen que estar registrados en el libro de variaciones de capital.

Un incremento de capital social se puede efectuar mediante la emisión de nuevas acciones para pago en efectivo o en especie, o por una capitalización de deuda. Las acciones representativas del capital social que se encuentren depositadas en tesorería solo podrá ser vendidas mediante oferta pública.

Derechos de Preferencia

La Ley del Mercado de Valores permite la emisión y venta de acciones mediante oferta pública sin tener que otorgar a los accionistas derechos de preferencia, si esta permitido en los estatutos y bajo, entre otras cosas, autorización expresa de la CNBV y la aprobación de la asamblea extraordinaria de accionistas convocada para dicho propósito. Bajo la ley mexicana y nuestros estatutos, excepto en estas circunstancias y otras circunstancias limitadas (incluyendo fusiones, ventas de acciones re-compradas, conversión en acciones de instrumentos financieros convertibles y aumentos de capital por medio de pagos en especie por acciones o acciones emitidas a cambio de la cancelación de deuda), en caso de un incremento de nuestro capital social, un tenedor de registro tiene el derecho de suscribir el número de acciones necesario para mantener la proporción de tenencia de acciones de esa serie. Los derechos preferenciales deben ser ejercidos dentro del plazo fijado por los accionistas en la asamblea de accionistas en la que se declaró el incremento de capital, cuyo plazo debe ser al menos de 15 días después de la publicación del aviso del aumento de capital en el *Diario Oficial de la Federación*. De acuerdo a las leyes sobre instrumentos financieros aplicables en Estados Unidos, los tenedores de ADSs pueden ser restringidos en su habilidad para participar en el ejercicio de los derechos preferenciales de suscripción de acuerdo a los términos del acuerdo de depósito. Las acciones sujetas a la oferta de derechos preferenciales, con respecto a las cuales los derechos preferenciales de suscripción no han sido ejercidos, pueden ser vendidas por nosotros a partes no relacionadas en los mismos términos y condiciones aprobados previamente por los accionistas o el Consejo de Administración. Bajo las leyes mexicanas, los derechos preferenciales no pueden ser ejercitados, no pueden ser asignados y no pueden ser representados por un instrumento negociable por separado de las acciones correspondientes.

Limitaciones a la Tenencia de Acciones

La tenencia de acciones por parte de extranjeros en sociedades mexicanas se encuentra regulada bajo la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y su reglamento. La Comisión Nacional de Inversión Extranjera Mexicana es responsable de la administración de la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

Como regla general, la Ley de Inversión Extranjera permite a los tenedores extranjeros una participación de hasta un 100% en el capital accionario de las sociedades mexicanas, excepto respecto aquellas sociedades mexicanas involucradas en ciertas industrias restringidas específicas. La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento requieren que los accionistas mexicanos mantengan el poder para determinar el control administrativo y la administración de compañías en industrias en las que restricciones aplicables sobre tenencias extranjeras son aplicables. La inversión extranjera en nuestras acciones no esta limitada por la Ley de Inversión Extranjera ni su reglamento.

A pesar de que la Ley de Inversión Extranjera otorga amplia autoridad a la Comisión de Inversión Extranjera para permitir a los inversionistas extranjeros poseer más del 49% del capital de una sociedad mexicana después de tomar en consideración políticas públicas y preocupaciones económicas, nuestros estatutos establecen que las acciones Serie A deben en todo momento representar no menos del 51% de las acciones con derecho a voto (excluyendo las acciones serie L), las cuales solo pueden ser propiedad de inversionistas mexicanos.

De acuerdo a nuestros estatutos, en el evento que las acciones Serie A sean suscritas o adquiridas por cualquier accionista tenedor de acciones de cualquier otra serie, y el tenedor sea extranjero, estas acciones Serie A automáticamente se convierten en acciones de la misma serie de las acciones que es dueño, y esta conversión se considera efectiva al mismo tiempo que la suscripción o adquisición, proporcionada sin embargo las acciones Serie A nunca deben de representar menos del 51% del capital social.

Otras Disposiciones

Autoridad del Consejo de Administración

El Consejo de Administración es nuestro representante legal y está autorizado para tomar acciones en conexión con nuestras operaciones y que no estén expresamente reservadas para nuestros accionistas. De acuerdo a la Ley del Mercado de Valores, el Consejo de Administración debe aprobar, observando en todo momento su deber de diligencia y lealtad, entre otros asuntos:

- cualquier transacción entre partes relacionadas fuera del curso normal del negocio;
- transferencias de activos o adquisiciones significativas;
- garantías materiales importantes o colateral;
- Designación de directores y gerentes que se consideren necesarios, así como los comités necesarios;
- el plan de negocios anual y el de cinco años;
- políticas internas; y
- otras transacciones materiales.

Las juntas del Consejo de Administración son válidas, si la mayoría de los miembros, incluyendo por lo menos 2 consejeros designados por los tenedores de acciones Series D, están presentes. Las resoluciones de estas juntas serán válidas si están aprobadas por los miembros del Consejo de Administración votando (y no absteniéndose) en la Junta y deberá requerir que dicha mayoría incluya por lo menos a 2 consejeros de las acciones Serie D. Si es requerido, el presidente del Consejo de Administración puede tener voto de decisión.

Ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados---Directores” y “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados-----Prácticas del Consejo.”

Amortización

Nuestras acciones pagadas por completo están sujetas a amortización en relación a (1) una reducción del capital social o (2) una amortización de utilidades distribuibles, las cuales, en ambos casos,

deben ser aprobadas por nuestros accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas. Las acciones sujetas a cualquier amortización deben ser elegidas por nosotros en conjunto o en el caso de amortización de utilidades distribuibles, por medio de compra de acciones por medio de una oferta realizada en la Bolsa Mexicana de Valores, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles y la Ley del Mercado de Valores.

Recompra de Acciones

De acuerdo con nuestros estatutos, y sujeto a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y bajo las reglas promulgadas por la CNBV, podemos re-comprar nuestras acciones. De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, nuestras subsidiarias no pueden comprar, directa o indirectamente acciones de nuestro capital social o cualquier título o valor que represente dichas acciones.

Pérdida de Derecho

De acuerdo a la ley mexicana, nuestros estatutos proveen que los tenedores extranjeros de nuestras acciones son (1) considerados mexicanos respecto a las acciones que adquirieron o poseen y (2) no solicitar la protección de su gobierno en asuntos relacionados con la inversión representada por esas acciones. La falla en el cumplimiento de nuestros estatutos puede resultar en la pena de pérdida de su interés accionario a favor del gobierno mexicano. En la opinión del Lic. Carlos Luis Diaz Saenz, nuestro, bajo este concepto, un accionista extranjero (incluyendo un extranjero tenedor de ADSs) se considera haber acordado no solicitar la protección de su gobierno pidiendo que interponga una querrela diplomática contra el gobierno mexicano con respecto de sus derechos como accionista, pero no se considera que haya renunciado a ningún otro derecho que pudiera tener, incluyendo algún derecho aplicable conforme las leyes de valores de los Estados Unidos, con respecto a su inversión en nuestra compañía. Si el accionista solicita esta protección gubernamental en violación con este acuerdo, sus acciones pueden ser perdidas a favor del gobierno mexicano.

Duración

Nuestros estatutos establecen que el término de duración de la compañía es de 99 años a partir de la fecha de incorporación, a menos que sea extendida mediante una resolución en una asamblea extraordinaria de accionistas.

Deber de diligencia

La Ley del Mercado de Valores provee que los miembros del consejo de administración, deberán actuar de buena fe y en nuestro mejor interés de y de nuestras subsidiarias, para lo cual dichos miembros podrán:

- Solicitar información de la compañía y sus subsidiarias, que sea razonablemente necesaria para la toma de decisiones;
- requerir la presencia de directivos relevantes y demás personas, incluyendo auditores externos, que puedan contribuir o aportar elementos para la toma de decisiones en las sesiones del consejo.
- aplazar las sesiones del consejo de administración hasta por tres días, cuando un consejero no haya sido convocado o ello no hubiere sido en tiempo o, en su caso, por no habersele proporcionado la información entregada a los demás consejeros; y
- deliberar y votar, solicitando se encuentren presentes, si así lo desean, exclusivamente los miembros y el secretario del consejo de administración.

Nuestros consejeros podrán ser responsables por daños y perjuicios si no cumplen con su deber de diligencia si dicho deber causa un daño económico a la compañía o sus subsidiarias y el consejero (1) no haya asistido a las juntas de consejo de administración o de comité y como resultado de ello, el consejo de administración no pudo ejercer la acción, salvo que dicha ausencia sea aprobada por la asamblea de accionistas, (2) no haya revelado al consejo de administración o a los comités la información material necesario para que el consejo de administración llegara a una decisión, salvo que se encuentre

impedido legalmente de hacerlo o requerido a mantener confidencialidad al respecto, y (3) no haya cumplido con los deberes impuestos por la Ley del Mercado de Valores y nuestros estatutos.

Deber de lealtad

La Ley del Mercado de Valores provee que los consejeros y el secretario del consejo de administración deberán guardar confidencialidad de cualquier información que no sea pública y de los asuntos que tengan conocimiento como resultado de su cargo o posición. Asimismo, los consejeros deberán abstenerse de participar, asistir o votar en aquellas juntas relacionadas con asuntos en los cuales tengan conflicto de intereses.

Los miembros y secretario del consejo de administración incurrirán en deslealtad y serán responsables de los daños y perjuicios causados cuando, sin causa legítima, por virtud de su empleo, cargo o comisión, obtengan beneficios económicos. Asimismo, los miembros del consejo de administración incurrirán en deslealtad cuando realicen cualquiera de las conductas siguientes:

- Voten en las sesiones del consejo de administración o tomen determinaciones relacionadas con el patrimonio de la compañía cuando hay un conflicto de interés;
- No revelen, en los asuntos que se traten en las sesiones del consejo de administración o comités de los que formen parte, los conflictos de interés que tengan respecto de la compañía o sus subsidiarias;
- Favorezcan, a sabiendas, a un determinado accionista o grupo de accionistas de la compañía o sus subsidiarias, en detrimento o perjuicio de los demás accionistas;
- Aprueben operaciones sin ajustarse o dar cumplimiento a los requisitos que esta Ley del Mercado de Valores establece;
- Aprovechen para sí o aprueben en favor de terceros, el uso o goce de los bienes que formen parte del patrimonio de la compañía o sus subsidiarias en contravención de las políticas aprobadas por el consejo de administración;
- Hagan uso indebido de información relevante que no sea del conocimiento público; y
- Aprovechen o exploten, en beneficio propio o en favor de terceros, sin la aprobación del consejo de administración, oportunidades de negocio que correspondan a la compañía o sus subsidiarias.

Derechos de Retiro

Cuando los accionistas aprueben un cambio en la actividad principal de la compañía, cambio de nacionalidad o la transformación de una compañía en otra, cualquier accionista con derecho a voto para ese cambio que haya votado en contra del cambio, podrá retirarse como accionista de nuestra compañía y recibir la cantidad calculada correspondiente a sus acciones de acuerdo a lo especificado por la Ley Mexicana, siempre y cuando ejerza su derecho dentro de los 15 días siguientes a la asamblea en la cual se haya aprobado ese cambio. En este caso, el accionista estaría facultado al reembolso de sus acciones, en proporción de los activos de la compañía de acuerdo con el último balance aprobado. Debido a que los accionistas de la Serie L no pueden votar en algunas de estas propuestas, este retiro de acciones está disponible para los tenedores de las acciones Serie L en menores casos que los tenedores de otro tipo de acciones de nuestro capital social.

Liquidación

En caso de liquidación, uno o más liquidadores pueden ser designados para efectuarla. Todas las acciones en circulación pagadas (incluyendo las acciones Serie L) tendrán derecho a participar de igual forma en la liquidación. Las acciones que estén parcialmente pagadas participan en cualquier distribución en la proporción en que hayan sido pagadas a la fecha de la liquidación. No hay preferencias en liquidación para ninguna de las series de nuestras acciones.

Acciones en Contra de los Consejeros.

Los accionistas (incluyendo a los accionistas de la Serie L) que representen, en su conjunto, no menos del 5% del capital social, pueden ejercer esas acciones en contra de los consejeros.

La responsabilidad que deriva de los actos por incumplimiento del deber de diligencia y del deber de lealtad, será exclusivamente en favor de la compañía. La Ley del Mercado de Valores, contraria a lo previsto en la ley anterior, estipula que la responsabilidad podrá ser impuesta a los miembros y el secretario del consejo de administración, así como a sus directivos relevantes.

Sin perjuicio de lo anterior, la Ley del Mercado de Valores provee que los miembros del consejo no podrán incurrir, individualmente o conjuntamente, en responsabilidad por daños y perjuicios causados a la compañía, cuando sus actos hayan sido realizados de buena fe, en el entendido de que (1) los directores hayan cumplido con los requerimientos de la Ley del Mercado de Valores y con los estatutos de la compañía, (2) la toma de decisión hay sido con base en información entregada por los directivos relevantes, el auditor externo o los expertos independientes, cuya capacidad y credibilidad no ofrecen duda razonable; (3) los efectos económicos adversos no pudieron ser previstos, basados en la información disponible; y (4) las resoluciones de la asamblea fueron observadas.

Responsabilidad Limitada

La responsabilidad de nuestros accionistas sobre las pérdidas de nuestra compañía está limitada a su participación.

CONTRATOS RELEVANTES

Producimos, embotellamos, distribuimos y vendemos refrescos y agua embotellada de acuerdo a los contratos de embotellador con The Coca-Cola Company. Adicionalmente se tienen contratos de uso de marca con The Coca-Cola Company, estamos autorizados a utilizar ciertas marcas de The Coca-Cola Company. Para conocer los términos de estos contratos Véase “Punto 4. Información de la Compañía - Contratos de Embotellador”.

Operamos con base a un acuerdo de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA, The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias. Para leer acerca de los términos de este acuerdo, Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas”.

Compramos la mayoría de las botellas de plástico no retornables a ALPLA, un proveedor autorizado por The Coca-Cola Company, de conformidad con el contrato iniciado en abril de 1998 para nuestras operaciones en México. Bajo este contrato, le rentamos a ALPLA el espacio de la planta, en donde produce las botellas de plástico de acuerdo a determinadas especificaciones y cantidades para nuestro uso.

En el 2007, renovamos y extendimos nuestros acuerdos existentes con E.D.S. (Electronic Data Systems) para la subcontratación de servicios de tecnología en nuestros territorios. Estos acuerdos estarán vigentes hasta Diciembre de 2011.

Véase “Punto 5. Revisión Operativa y Financiera y Perspectivas – Obligaciones Contractuales” para un breve análisis de ciertos términos de nuestros contratos significativos de deuda.

Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Transacciones con Partes Relacionadas” para la discusión de estas y otras transacciones con nuestras afiliadas y compañías asociadas.

IMPUESTOS

El siguiente resumen contiene una descripción de los principales aspectos fiscales de los Estados Unidos de América (EE.UU.) y de México por la compra, titularidad y disposición de acciones de la Serie L o ADSs por parte de un tenedor que es ciudadano o residente de los Estados Unidos, una corporación local de EE.UU., o una persona o entidad que de alguna otra manera estaría sujeta al impuesto sobre la renta federal de EE.UU. sobre una base de la utilidad neta con respecto a las acciones de la Serie L ADSs. El mismo no tiene por finalidad ser una descripción exhaustiva de todas las consideraciones fiscales que puedan ser relevantes para una decisión de comprar acciones Serie L ó ADSs. En particular, este análisis no contempla todas las consideraciones del impuesto a la renta federal mexicano o de EE.UU. que puedan tener relevancia para un inversionista específico, ni contempla las reglas fiscales especiales que se aplican a ciertas categorías de inversionistas, como bancos, intermediarios, agentes que deciden entrar en el mercado, entidades con exención fiscal, compañías de seguros, ciertos tenedores de corto plazo de acciones Serie L o ADSs o inversionistas que son dueños de acciones Serie L o ADSs, como parte de una transacción integrada, de protección, de cobertura o conversión o inversionistas que posean una divisa funcional distinta del dólar. Tenedores de EE.UU. deben estar concientes que las consecuencias fiscales de tener acciones de Serie L o ADSs puede ser materialmente diferente para inversionistas descritos en la oración anterior. Este resumen trata solamente de los tenedores de EE.UU. que mantendrán acciones de la Serie L o ADSs como activos de capital, y no hace referencia al tratamiento fiscal de un tenedor de EE.UU. que posea o. que se le trata como si poseyera el 10% o más de las acciones con derecho a voto (incluyendo las acciones de la Serie L) de nuestra compañía. No hace referencia a la situación de tenedores de pagarés que no adquirieron los pagarés como parte de la distribución inicial.

El resumen se basa en las leyes fiscales federales de los EE.UU. y México vigentes a la fecha de este reporte anual, incluyendo las disposiciones del tratado respecto del impuesto sobre la renta entre los EE.UU. y México, y los protocolos, que se refiere en lo posterior como “Tratado Fiscal” y que están sujetas a cambio. El resumen no hace referencia a ninguna consecuencia fiscal de acuerdo con las leyes de cualquier estado o localidad de México o de los Estados Unidos, o las leyes de cualquier jurisdicción fiscal, distintas de las leyes federales de México y los Estados Unidos. Se recomienda a los tenedores de acciones de la Serie L o ADSs consultar a sus asesores fiscales sobre las consecuencias fiscales en los EE.UU., México u otras respecto de la compra, titularidad y disposición de acciones de la Serie L o ADSs, y en particular sobre el efecto de cualquier ley fiscal extranjera, estatal o local.

Impuestos Mexicanos

Para los fines de este resumen, el término “tenedor no residente” significa un tenedor que no es residente de México y que no mantiene acciones de la Serie L o ADSs en relación con la conducta de una negociación o negocio, a través de un establecimiento permanente en México. Para los fines de los impuestos mexicanos, una persona física es un residente de México si ha establecido su residencia en México, y que hubiera vivido fuera de México. El centro principal de sus actividades (como se define en el Código Fiscal de la Federación) esté en México. Se considera que el centro principal de sus actividades de un individuo está situado en México cuando, entre otras circunstancias, más del 50% de los ingresos de la persona durante el año calendario sean originados dentro de México. Una persona moral es un residente de México ya sea por haberse constituido de conformidad con la ley mexicana o por tener su sede principal de negocios o su sede administrativa efectiva en México. Se presume que un ciudadano mexicano es residente de México, salvo que pueda demostrar lo contrario. Si se considera que una entidad legal o persona posee un establecimiento permanente o sede fija en México para efectos fiscales, todas las ganancias atribuibles a dicho establecimiento permanente estarán sujetas a los impuestos mexicanos, de conformidad con las leyes fiscales aplicables.

Consideraciones Fiscales Relacionadas con las Acciones Serie L y los ADSs

Impuesto sobre los Dividendos. Bajo la ley del Impuesto Sobre la Renta mexicana, los dividendos pagados, en efectivo o en especie con respecto a las acciones Serie L representadas por ADSs o las acciones Serie L quedan exentas del pago de impuestos mexicanos.

Impuesto a la Disposición de ADSs o Acciones de la Serie L. Las ganancias por la venta o disposición de ADSs por tenedores que sean individuos no residentes de México, no estarán sujetas al pago de impuestos mexicanos. Las ganancias por la venta de acciones de la Serie L realizadas por individuos no residentes en México a través de la Bolsa Mexicana de Valores y otros mercados situados en países que tengan tratado fiscal con México estarán por lo general exentas del pago de impuestos

mexicanos siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos. Sin embargo, aplicarán ciertas restricciones si las acciones de la Serie L son transferidas como consecuencia de ofertas públicas.

Las ganancias obtenidas por la venta u otras disposiciones de las acciones de la Serie L o ADSs que se hayan generado en otras circunstancias estarán sujetas a impuestos mexicanos, independientemente de la nacionalidad o residencia del vendedor. Sin embargo, de acuerdo con el tratado fiscal, aquellos tenedores a quienes se les pueda exigir el pago de impuestos de acuerdo a lo establecido en el tratado fiscal, estarán exentos del pago de impuestos mexicanos sobre las ganancias obtenidas por la venta u otra disposición de acciones de la Serie L o ADSs en aquellas transacciones que no se hayan realizado a través de la Bolsa Mexicana de Valores u otros mercados de valores aprobados, en la medida en que el tenedor no haya poseído directa o indirectamente, 25% o más del total de nuestro capital (incluyendo acciones de la Serie L representadas por ADSs) dentro de un período de 12 meses anterior a esa venta u otra disposición y dado que las ganancias no sean atribuibles a un establecimiento permanente o de base fija en México. Los depósitos de las acciones de la Serie L realizados como intercambio de ADSs y retiros de acciones de la Serie L realizados como intercambio de ADSs no darán lugar al pago de impuestos mexicanos.

Los tenedores que no son residentes en México y que no cumplan con los requisitos referidos antes mencionados están sujetos a un 5% de retención de impuestos en el precio de venta bruto de la venta de las acciones serie L en la Bolsa Mexicana de Valores. Alternativamente, los tenedores no residentes en México pueden elegir ser sujetos del 20% de la tasa de impuesto en sus ganancias netas de la venta como se calcula de acuerdo a la Ley de Impuesto sobre la Renta en México. En ambos casos, las instituciones financieras involucradas en la transferencia deberán retener el impuesto.

Otros Impuestos Mexicanos

No existen impuestos a las herencias, sucesiones, donaciones o impuesto al valor agregado que sean aplicables a la propiedad, transferencia, cambio o disposición de los ADSs o acciones Serie L, aunque las transferencias gratuitas de acciones Serie L pueden, en ciertas circunstancias hacer que se impongan impuestos federales mexicanos al receptor. No existen impuestos o derechos de timbre, a la emisión, registro o de impuestos o derechos similares pagaderos por los tenedores de ADSs o acciones Serie L.

Impuestos Estadounidenses

Consideraciones Fiscales relacionadas con las Acciones Serie L y las ADS

En general, para fines del impuesto sobre la renta federal de los EE.UU., los tenedores de ADSs serán tratados como propietarios de las acciones Serie L representadas por tales ADSs.

Impuestos sobre los Dividendos. El monto bruto de cualquier dividendo pagado con respecto a las acciones Serie L representadas por ADSs o las acciones Serie L, por lo general deberán incluirse en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como ingreso común en la fecha en que el tenedor estadounidense, o el depositario, en el caso de las acciones Serie L representadas por ADSs, recibe los dividendos y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones, de acuerdo con el Código de Recaudación Impositiva Interna de 1986, y sus modificaciones. Los dividendos, pagaderos en pesos mexicanos, deberán incluirse en el ingreso de un tenedor estadounidense en el monto en dólares estadounidenses, calculado mediante referencia al tipo de cambio vigente al día que el tenedor estadounidense, en el caso de las acciones Serie L, o el depositario, en el caso de las acciones Serie L representadas por ADSs, los reciba (sin importar si esos pesos se convierten en dólares en dicha fecha). Si esos dividendos se convierten en dólares a la fecha de recepción, un tenedor estadounidense generalmente no deberá requerir reconocer una ganancia o pérdida cambiaria respecto de los dividendos. Sujeto a ciertas excepciones para posiciones de corto plazo y coberturas, la cantidad en dólares de los dividendos recibidos por un tenedor estadounidense individual respecto a las acciones Serie L o ADSs antes del 1º de enero de 2011 están sujetos a una tasa máxima del 15% si los dividendos son “dividendos calificados.” Los dividendos pagados por los ADSs serán tratados como dividendos calificados si (1) el emisor es elegible para los beneficios del tratamiento fiscal de la utilidad comprensiva con los EE.UU que el Servicio Interno de Impuestos (ISR) ha aprobado para propósito de las reglas de los dividendos calificados y (2) el emisor que no fue, el año previo al año en el cual el dividendo fue pagado, o no es, en el año en que el dividendo es pagado, una compañía de inversión extranjera. El tratamiento de la utilidad fiscal entre México y EE.UU. ha sido aprobado para propósito de la regla de dividendos calificados.

Basado en los estados financieros consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, consideramos que la compañía no es tratada como una compañía de inversión extranjera pasiva, de impuestos federales sobre utilidad en EE.UU con respecto a nuestros año fiscal de 2008. Adicionalmente, basados en nuestra información financiera consolidada y nuestras expectativas actuales respecto al valor y naturaleza de nuestros activos, fuentes y naturaleza de la utilidad, y de la información relevante del mercado y de los accionistas, no anticipamos ser una compañía de inversión extranjera pasiva para el año fiscal de 2009. Los tenedores estadounidenses deberán consultar con sus propios asesores fiscales sobre el tratamiento de las ganancias o pérdidas en divisas extranjeras, si las hubiera, sobre los dividendos recibidos en pesos mexicanos y que se convierten a dólares estadounidenses en una fecha posterior a la recepción. Los dividendos por lo general constituirán un “ingreso pasivo” de una fuente extranjera, o, en el caso de ciertos tenedores estadounidenses, “ingresos por servicios financieros” para los fines de los créditos fiscales extranjeros en EE.UU.

La distribución de acciones Serie L adicionales a tenedores con respecto a sus ADSs que se efectúan como parte de una distribución a prorrata a todos nuestros accionistas, generalmente no estará sujeta al impuesto sobre la renta federal de los EE.UU.

Un tenedor de acciones Serie L o ADSs no estadounidense que sea, con respecto a los Estados Unidos de América, una corporación extranjera o tenedor no estadounidense no estará sujeto por lo general a retención fiscal o impuestos federales estadounidenses sobre los dividendos recibidos en relación con las acciones Serie L o ADSs, a menos que tales ingresos estén conectados efectivamente con la ejecución por parte del tenedor no estadounidense de actividades profesionales o comerciales en los EE.UU.

Impuesto a las Ganancias de Capital. Una ganancia o pérdida realizada por un tenedor estadounidense en relación con la venta o disposición de ADSs o acciones Serie L estará sujeta a impuestos sobre ingresos federales estadounidenses como ganancias o pérdidas de capital por una suma equivalente a la diferencia entre la suma realizada en relación con la disposición y la base tributaria de tal tenedor estadounidense en los ADSs o acciones Serie L. Cualquier ganancia o pérdida será una ganancia o pérdida de capital a largo plazo si las ADSs o acciones Serie L se han mantenido durante más de un año en la fecha de la venta. Una ganancia de capital a largo plazo realizada por un tenedor estadounidense que sea un individuo está sujeta por lo general a una tasa impositiva reducida de impuesto. La deducción de una pérdida de capital es sujeta a limitaciones para propósitos de impuestos federales estadounidenses. Los depósitos y retiros de acciones Serie L por tenedores estadounidenses a cambio de ADSs no darán como resultado la realización de una ganancia o pérdida a efectos de impuestos sobre la renta federales de los EE.UU.

Cualquier ganancia obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de acciones de la Serie L o ADSs será tratada como una fuente de utilidades para efectos del crédito al impuesto extranjero en los Estados Unidos.

Un tenedor no estadounidense de acciones Serie L o ADSs, no estará sujeto al impuesto sobre la renta federal de EE.UU. ni a retención fiscal en relación con ninguna ganancia realizada en relación con la venta de acciones Serie L o ADSs, salvo que (1) dicha ganancia esté en efecto vinculada con la conducta del tenedor no estadounidense de un negocio o actividad en los Estados Unidos, o (2) en el caso de una ganancia obtenida por un tenedor individual no estadounidense, este último esté presente en los Estados Unidos durante 183 días o más en el año fiscal de la venta y se cumplan otro tipo de condiciones también.

Reportes de Información y Retención de Seguridad de Estados Unidos

Un tenedor de EE.UU. de acciones Serie L o ADSs y pagarés, puede, en determinadas circunstancias, estar sujeto a “retención de seguridad” con respecto a ciertos pagos a dicho tenedor de EE.UU., tales como dividendos, intereses o el producto de la venta o disposición de las acciones Serie L, ADSs o pagarés, salvo que dicho tenedor (1) sea una corporación o tenga ciertas categorías de exención, y demuestre este hecho cuando así se le solicite o (2) proporcione un número de identificación de contribuyente correcto, certifique que no está sujeto a la retención de seguridad y que de otra manera cumple con los requisitos aplicables de las reglas de retención de seguridad. Cualquier monto retenido en virtud de estas reglas no constituye un impuesto por separado y será acreditable contra el impuesto sobre la renta federal de EE.UU. Cuando los tenedores no sean estadounidenses, por lo general están exentos de la retención de seguridad, los tenedores no estadounidenses pueden, en determinadas circunstancias,

requerírsele que cumplan con ciertos procedimientos de información e identificación a fin de comprobar su exención.

DOCUMENTOS DISPONIBLES AL PÚBLICO

Presentamos reportes, incluyendo reportes anuales en la forma 20-F, y otra información con la SEC de conformidad con las reglas y regulaciones de la SEC aplicables a emisores extranjeros privados. Usted puede leer y copiar cualesquier materiales presentados ante la SEC en su “Public Referenc Rooms” ubicados en Washington, D.C. en 100 F Street N.E., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC desde Estados Unidos al teléfono 1-800-SEC-0330 para más información sobre el “Public Referenc Room”. Los trámites que realizamos de forma electrónica ante la SEC también se encuentran disponibles al público en la página de Internet de la SEC www.sec.gov y en nuestra página de internet <http://www.coca-colafemsa.com>

Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado

Como parte de nuestra estrategia de manejo de riesgos, utilizamos derivados como instrumentos financieros con el propósito de (1) alcanzar la estructura de confianza deseada con un perfil de riesgo balanceado; (2) controlar la exposición a la producción y a los costos de los insumos; (3) contabilizar la cobertura de moneda extranjera y la fluctuación de la moneda extranjera. La compañía no usa derivados como instrumentos financieros para un propósito especulativo o generador de ganancias. Nosotros vigilamos el valor justo (*mark to market*) de nuestros derivados usando el metodología (*Valuación de riesgo*), así como también generamos escenarios de análisis.

Nuestras actividades de negocios requieren que tengamos o emitamos instrumentos financieros que nos exponen a riesgos del mercado relacionados con cambios en las tasas de interés, tipos de cambio de monedas extranjeras, riesgos de capital y riesgos en el precio de las materias primas.

Riesgos Derivados por Tasas de Interés

Los riesgos derivados por tasas de interés existen principalmente con respecto a nuestra deuda con tasas variables. Al 31 de diciembre de 2008, nuestra deuda total era de Ps. 18,574 millones, de los cuales el 32% estaba a tasa fija y el 68% estaba a tasa variable. Al 31 de diciembre de 2008, después de dar efecto nuestros derivados y futuros, el 26% de nuestra deuda estaba a tasa fija y el 74% estaba en tasa variable, calculado sobre la ponderación del mix de deuda remanente para cada año. La tasa de interés variable de nuestra deuda se determina generalmente en referencia a la tasa Interbancaria de Londres, the *London Interbank Offer Rate*, o LIBOR, una tasa similar a la utilizada por los préstamos en Eurodólar y la TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio). En caso de incrementos en estas tasas nuestros gastos de intereses incrementarían.

La tabla a continuación muestra información acerca de los instrumentos financieros que son sensibles a cambios en las tasas de interés, sin el efecto de los “swaps” variables de tasa de interés. La tabla muestra las tasas de interés variables ponderadas de acuerdo a la fecha de vencimiento contratada. Las tasas de interés variable ponderadas están basadas en tasas de referencia al 31 de diciembre de 2008, más el spread contratado por nosotros. Los pagos de los instrumentos actuales están denominados en dólares americanos, pesos mexicanos, bolívares fuertes venezolanos, pesos colombianos y pesos argentinos. Todos los pagos mostrados en la tabla están presentados en pesos mexicanos, la moneda en que reportamos, asumiendo el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2008 de Ps.13.5383 por dólar americano.

La siguiente tabla también muestra el valor de Mercado de la deuda a largo plazo basado en el valor descontado de los flujos de efectivo contractuales. La tasa de descuento es estimada utilizando las tasas actuales ofrecidas para préstamos con términos y vencimientos similares. Adicionalmente, el valor de mercado de los pagarés de largo plazo está basado en precios cotizados en el mercado al 31 de diciembre de 2008. Al 31 de diciembre de 2008, el valor de mercado representa una ganancia por Ps. 0.2 millones.

Deuda por Año de Vencimiento

(Millones de Pesos mexicanos)

	Al 31 de diciembre de 2008						Al 31 de diciembre de 2007			
	2009	2010	2011	2012	2013	2014 y posterior mente	Total	Valor de Mercado	Valor Libro	Valor de Mercado
Deuda a Largo Plazo:										
Deuda Tasa Fija										
Dólares americanos	3,616	15	4	—	—	—	3,635	3,704	3,414	3,486
Tasa de interés ⁽¹⁾	7.24%	4.58%	3.77%	—	—	—	7.22%	—	7.25%	—
Pesos mexicanos.....	500	1,000	—	—	—	—	1,500	1,526	1,598	1,651
Tasa de interés ⁽¹⁾	9.90%	10.40%	—	—	—	—	10.23%	—	10.23%	—
Reales brasileños.....	—	2	—	—	—	—	2	2	—	—
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tasa fija total.....	4,116	1,017	4	—	—	—	5,173	5,232	5,012	5,137
Deuda Tasa Variable										
Dólares americanos	—	—	—	880	2,098	—	2,978	2,978	1,970	1,970
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	3.79%	3.15%	—	3.34%	—	5.11%	—
Pesos mexicanos.....	—	—	—	3,067	267	4,217	7,551	7,456	12,038	12,056
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	8.71%	8.93%	8.97%	8.87%	—	8.17%	—
Pesos colombianos.....	—	905	—	—	—	—	905	905	—	—
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	15.42%	—	—	—	—	15.42	—	—	—
Tasa variable total.....	—	905	—	3,947	2,365	4,217	11,434	11,339	14,008	14,026
Deuda Total.....	4,116	1,922	4	3,947	2,365	4,217	16,571	16,571	19,020	1,163
Instrumentos Derivados:										
Swaps de tasa de interés										
Pesos mexicanos										
Variable a fija.....	165	150	—	1,600	—	50	1,965	(11)	7,399	(18)
Tasa de interés a pagar ⁽²⁾	10.91%	10.14%	—	8.06%	—	8.37%	8.47%	—	9.15%	—
	9.07%	9.13%	—	8.69%	—	TIE 28d +0.22% ⁽²⁾	8.76% / TIE 28d +0.22% ⁽²⁾	—	8.47%	—
Tasa de interés a recibir ⁽²⁾										—
Swaps de tasa de interés										
Dólares americanos.....										
Variable a fija.....	—	—	—	677	745	—	1,422	(38)	—	—
Tasa de interés a pagar ⁽²⁾	—	—	—	3.57%	2.82%	—	3.18%	—	—	—
	—	—	—	LIBOR 3M + 0.25% ⁽²⁾	LIBOR 3M + 0.25% ⁽²⁾	—	LIBOR 3M + 0.25% ⁽²⁾	—	—	—
Tasa de interés a recibir ⁽²⁾										—

(1) Calculado sobre la ponderación de la tasa promedio.

(2) Swaps forward en los que la tasa a recibir no se conoce, hasta el periodo de validez.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 100 puntos base en la tasa de interés promedio aplicable a nuestros instrumentos financieros de tasa variable que teníamos durante el 31 diciembre de 2008, incrementaría nuestros gastos de intereses en aproximadamente Ps. 80 millones, o un incremento del 3.6% en relación a los gastos por intereses del 2008, asumiendo que no se hubiera incurrido en deuda adicional durante el mismo, en cada caso después de efectuar todos nuestros derivados de tasas de interés y los contratos de derivados de tipos de cambio.

Riesgo Derivados por Tipo de Cambio.

Nuestro principal riesgo derivado por tipo de cambio implica cambios en el valor de las monedas locales de cada país en los que operamos con relación con el dólar americano. En 2008, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda

Al 31 de diciembre de 2008

<u>Moneda</u>	<u>%</u>
Peso mexicano	40.7
Peso colombiano	8.6
Bolívar Fuerte venezolano	18.3
Peso argentino	7.3
Real brasileño	18.3
Otras (Centroamérica)	6.8

Estimamos que la mayoría de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en pesos mexicanos para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas en la tabla anterior para nuestras subsidiarias extranjeras. Una mayoría substancial de nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras, están denominados en dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2008, 35.6% de nuestra deuda total estaba denominada en dólares americanos (incluyendo el efecto de contratos de derivados que se tenían al 31 de diciembre de 2008, incluyendo swaps de tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares americanos, y una posición futura de dólares americanos), 48.7% en pesos mexicanos, y el restante 15.7% en bolívares fuertes venezolanos; pesos colombianos, reales brasileños y pesos argentinos. Decrementos en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar americano incrementarán el costo en pesos mexicanos de nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras y de las obligaciones de pago de deuda con respecto a la moneda extranjera denominada de la deuda. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar americano resultará en una pérdida cambiaria, en función al incremento en el valor en pesos mexicanos del monto de nuestra deuda en moneda extranjera. Ver “Punto 3. Información Clave – Factores de Riesgos- La devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense podría tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y en los resultados de nuestras operaciones.”

En el caso hipotético instantáneo y desfavorable de una devaluación del 10% del peso mexicano en relación con el dólar americano ocurrida el 31 de diciembre del 2008, habría resultado en un incremento en nuestro costo neto integral de financiamiento consolidado de aproximadamente Ps. 41 millones, considerando un período de 12 meses en 2009, reflejando mayor gasto de interés y pérdida cambiaria generada por el saldo en caja en dólares americanos a esa fecha, neto de la pérdida de nuestra deuda en dólares americanos al 31 de diciembre del 2008. Sin embargo, este resultado no toma en cuenta ninguna ganancia en posición monetaria que podría esperarse como resultado de un incremento en la tasa de inflación generado por una devaluación del peso en relación con el dólar americano, esta ganancia en posición monetaria reduciría el costo integral de financiamiento consolidado neto, después de dar efecto a todos nuestros contratos de swaps de tasa de interés y de tipo de cambio.

Al 19 de junio de 2009, los tipos de cambio en relación con el dólar americano en los países en los que operamos se habían apreciado o depreciado comparado al 31 de diciembre de 2008, como se muestra a continuación:

	<u>Tipo de cambio</u> <u>19 de junio de 2009</u>	<u>(Devaluación) o</u> <u>Reevaluación</u>
México	13.47	0.55%
Guatemala	8.13	(4.52)%
Nicaragua	20.30	(2.30)%
Costa Rica	582.11	(3.79)%

Panamá	1.00	-
Colombia	2,074.72	7.50%
Venezuela	2.15	-
Brasil	1.96	16.17%
Argentina	3.77	(9.20)%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable, de que ocurriera el 31 de diciembre de 2008 una devaluación del 10% de todas las monedas de los países en los que operamos respecto al dólar americano, producirían una reducción de nuestro capital contable aproximadamente las siguientes cantidades:

	Reducción en el Capital Contable	
	(millones de pesos mexicanos)	
México	Ps.	137
Colombia		289
Venezuela		304
Brazil		610
Argentina		107
Centroamérica		197

Riesgos Derivados del Capital

Al 31 de diciembre de 2008, no teníamos ningún derivado de riesgo de capital.

Riesgos 2008, teníamos diversos contratos futuros con valor contable de Ps. 906 millones, con vencimientos en 2009. El valor de referencia de estos contratos de commodities resultó en una pérdida de Ps. 68 millones al 31 de diciembre de 2008.

Riesgo del Precio de los “Comodities”

Durante el 2008, entramos en futuros contratos para tener cobertura de los costos del azúcar con un valor nocional de PS. 906 millones, con fecha de terminación en 2009. Los resultados de los contratos de precio de los commodities fueron una pérdida a valor justo de mercado de Ps. 68 millones al 31 de diciembre de 2008.

Puntos 12-14. No Aplicables

Punto 15. Controles y Procedimientos

(a) Revelación de Controles y Procedimientos

Hemos evaluado, con la participación de nuestro Director General y Director de Finanzas y Administración, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de la revelación de la información al 31 de diciembre de 2008. Existen limitaciones inherentes de la efectividad de cualquier sistema de revelación de los controles y procedimientos, incluyendo la posibilidad de un error humano y el evadir o anular los controles y procedimientos. Por lo tanto, aun controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Basados en nuestra evaluación, nuestro Director General y Director de Finanzas y Administración concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación eran efectivos para proporcionar con certeza razonable que la información requerida para la revelación por nuestra parte de los reportes de la compañía presentados y enviados bajo las Leyes de Intercambio de Valores es registrada, procesada, resumida y reportada, dentro de los periodos de tiempo en las formas y reglas aplicables, y que sea acumulada y comunicada a nuestra administración, incluyendo nuestro Director General y Director de Finanzas y Administración, como sea apropiado para permitir decisiones oportunas en relación a la revelación requerida.

(b) Reporte Anual Directivo de Control Interno sobre Nuestra Información Financiera

Nuestros directivos son responsables de establecer y mantener un control interno adecuado sobre la información financiera, como se define en las Reglas 13 A-15(f) y 15d-15(f) bajo el “Securities Exchange Act de 1934” y sus modificaciones. Bajo la supervisión y con la participación de nuestros directivos, incluyendo a nuestro Presidente Ejecutivo y nuestro Director de Finanzas y Administración, condujimos una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre nuestra información financiera basado en el marco de control interno — Marco Integrado por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comisión.”

Nuestro control interno sobre la información financiera es un proceso diseñado para proveer una seguridad razonable en cuanto a la confiabilidad la información financiera y la preparación de estados de resultado para propósitos externos de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados . Nuestro control interno sobre la información financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionen con el llevar registros con un detalle razonable, que reflejen justa y atinadamente las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos; (ii) proveer seguridad razonable que las transacciones registradas debidamente para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados y que nuestros recibos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestros gerentes y directivos ; y que (iii) proveamos la seguridad razonable en cuanto a la prevención o detección en tiempo de adquisiciones, uso o disposición de nuestros activos de una forma no autorizada que pueda tener un impacto material en nuestros estados financieros.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no prevenir o detectar la omisión de información. Adicionalmente, proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas a que los controles puedan convertirse en inadecuados por cambios de condiciones o a que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Basados en nuestra evaluación en el marco de control interno — Marco Integral, nuestros directivos concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre del 2008.

(c) **Reporte de efectividad del despacho registrado independiente de contabilidad pública.**

REPORTE DEL DESPACHO REGISTRADO INDEPENDIENTE DE CONTABILIDAD PÚBLICA

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

Hemos auditado la evaluación realizada por la administración, incluida en el reporte anual administrativo del control Interno sobre el reporte financiero, que Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (antes Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V.) y subsidiarias (la “Compañía”) mantuvo un efectivo control interno sobre su reporte financiero al 31 de Diciembre del 2007 basándose en el marco de control interno — Marco Integrado por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission”. La administración de la compañía es responsable de mantener un control interno adecuado sobre el reporte financiero y sobre la evaluación de la efectividad del control interno sobre el reporte financiero. Nuestra responsabilidad es la de expresar una opinión sobre la evaluación administrativa y una opinión sobre la efectividad del control interno del reporte financiero de la compañía basado en nuestra auditoría.

Realizamos nuestra auditoría de acuerdo a las normas del “Public Company Accounting Oversight Board” de Estados Unidos. Estas normas requieren que la auditoría sea planeada y realizada para tener una confiabilidad razonable de que existió la efectividad en el control interno sobre el reporte financiero en aspectos materiales. La auditoría incluyó obtener conocimiento sobre el control interno del reporte financiero, revisando la evaluación administrativa y examinando el diseño y la efectividad operativa del control interno, conduciendo otros procedimientos similares como consideremos necesario dadas las circunstancias. Creemos que nuestra auditoría provee una base razonable para nuestras opiniones.

El control interno sobre el reporte financiero de la empresa es un proceso diseñado por o bajo la supervisión del principal directivo de la empresa y los ejecutivos financieros principales, o personas ejerciendo funciones similares con el propósito de que el consejo de administración, la dirección o el personal de la empresa pueda proveer una confiabilidad razonable sobre el reporte financiero y la preparación de estados financieros para propósitos externos de a las normas de información financieras. El control interno de una compañía sobre el reporte financiero incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se relacionan al mantenimiento de registros, que con detalle confiable y razonable, reflejen justa y acertadamente las transacciones y disposiciones de los activos de la compañía; (ii) proveen un aseguramiento confiable y razonable que las transacciones son registradas de acuerdo a las normas de información financieras para permitir la preparación de estados de resultados, y que las ventas y las compras de la compañía sean hechas solo de acuerdo con las autorizaciones de la administración y de los ejecutivos de la compañía, y (iii) proveen una confiabilidad razonable con respecto a la prevención y detección oportuna de la compra, uso o venta sin autorización de los activos de la compañía que pudieran tener un efecto material en los estados financieros.

Dadas las limitaciones inherentes al control interno sobre la información financiera, incluyendo la posibilidad de colusión, incumplimiento de controles por la administración y errores materiales debido a un error o fraude pueden no ser prevenidos o detectados de manera oportuna. Proyecciones de cualquier evaluación de la efectividad del control interno sobre el reporte financiero a periodos futuros están sujetas al riesgo que los controles puedan llegar a ser inadecuados debido a cambios en condiciones, o que el grado de apego con las políticas o procedimientos pueda deteriorarse

En nuestra opinión, en todos los aspectos materiales, la compañía mantuvo un control interno efectivo sobre el reporte financiero al 31 de Diciembre del 2008, basados en el criterio establecido en el marco de control interno — Marco Integrado por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” .

También hemos auditado en acuerdo con las normas de “Public Company Accounting Oversight Board” de Estados Unidos los estados financieros consolidados al y por el año terminado el 31 de Diciembre del 2008 de la compañía y nuestro reporte fechado el 25 de junio de 2009, expresó una opinión no-calificada sobre los estados financieros e incluye párrafos concerniendo (i) la naturaleza y el efecto de

las diferencias entre las normas de información financiera y los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América y (ii) la adopción de las nuevas Normas de Información Financiera Mexicanas que entraron en efecto en 2008.

Mancera, S.C.
Miembro de Ernst & Young Global
Oscar Aguirre Hernández
Ciudad de México
Junio de 2008

(d) **Cambios en Control Interno sobre Información Financiera.**

No ha habido ningún cambio en la información financiera durante el 2009 que haya afectado materialmente, o que sea razonablemente posible que afecte nuestro control interno sobre la información financiera

Punto 16A. Experto Financiero del Comité de Auditoría

Nuestros Accionistas y nuestro Consejo de Administración han designado al señor José Manuel Canal Hernando, un consejero independiente de acuerdo al requerimiento de la Ley del Mercado de Valores en México y a los estándares para cotizar en el Mercado de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange) aplicables, como el “Experto Financiero del Comité de Auditoría” de acuerdo al significado de este punto 16A. Véase “Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados—Consejeros.”

Punto 16B. Código de Ética

Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F por la Securities Exchange Act of 1934, y sus modificaciones. Nuestro código de ética aplica a nuestro Director General, Director de Finanzas y Administración, además de nuestros consejeros, funcionarios y empleados. Nuestro código de ética esta disponible en nuestro sitio de internet en www.coca-colafemsa.com. En caso de modificar las provisiones del código de ética que aplican a nuestro Director General, Director de Finanzas y Administración y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, describiremos dichas modificaciones o exenciones en la misma dirección electrónica.

Punto 16C. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios

Honorarios de Auditoría y Servicios

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros por Ernst & Young durante el año fiscal terminado el 31 de Diciembre de 2008 y por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., una firma miembro de Deloitte Touche Tohmatsu, y sus afiliadas incluyendo Deloitte Consulting, (colectivamente “Deloitte”) durante el año fiscal terminado en 31 de diciembre del 2007:

	Año terminado al 31 de diciembre de	
	2008	2007 ⁽¹⁾
	(millones de pesos)	
Honorarios de auditoría.....	Ps. 28	Ps. 54
Honorarios relacionados con auditoría	6	12
Honorarios de servicios fiscales.....	2	4
Honorarios de otros conceptos.....	7	7
Total	Ps. 43	Ps. 77

(1) Expresado en millones de Pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007.

Honorarios de Auditoría. Los Honorarios de Auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por Ernst & Young y Deloitte en relación con la auditoría de nuestros estados financieros anuales, la revisión de nuestros estados financieros trimestrales y auditorías estatutarias y regulatorias.

Honorarios Relacionados con Auditoría. Honorarios relacionados con Auditoría en la tabla anterior para los años terminados el 31 de diciembre del 2008 y 2007, son los honorarios totales facturados por Ernst & Young y Deloitte por asesorías financieras contables y de reporte.

Honorarios de Servicios Fiscales. Los honorarios en la tabla anterior son honorarios facturados por Ernst & Young y Deloitte por servicios basados en los hechos existentes y transacciones previas para

documentar, calcular y obtener aprobación gubernamental por montos incluidos en los trámites fiscales como asesoría en la devolución del impuesto al valor agregado, documentación de precios de transferencia y solicitudes para asesoría técnica con las autoridades fiscales.

Honorarios de Otros Conceptos. Otros honorarios en la tabla anterior son honorarios de consultoría. Como un porcentaje del total de los honorarios que nos facturan, honorarios de otros representa el 16% en 2008.

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas y procedimientos de pre-aprobación bajo los cuales todos los servicios de auditoría y no relacionados con la misma prestados por nuestros auditores externos deben ser pre-aprobados por el comité de auditoría de acuerdo a lo que se establece en los estatutos del comité de auditoría. Cualquier propuesta de servicios proporcionadas por auditores externos necesitan ser discutidas y aprobadas por el comité de auditoría durante sus reuniones, las cuales se celebran por lo menos 4 veces al año. Una vez que la propuesta de servicios es aprobada, nosotros y nuestras subsidiarias formalizan la prestación de los servicios. La aprobación de cualquier servicio de auditoría o no relacionado con la misma a ser proporcionado por nuestros auditores externos se especifica en las minutas de nuestro comité de auditoría. Además, los miembros de nuestro Consejo de Administración son informados sobre los temas discutidos por los diferentes comités de nuestro Consejo de Administración.

Punto 16D. No aplicable

Punto 16E. Compra de capital por parte del emisor y compradores afiliados

Durante 2008 no efectuamos compra de nuestras acciones. La siguiente tabla presenta compras hechas por fideicomisos que administramos en conexión con nuestro programa de incentivos en acciones, cuyas compras pueden ser consideradas como realizadas por un comprador afiliado nuestro. Véase “Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados—Plan de incentivos en acciones—Plan de incentivos en acciones basado en el VEA”

Compras de Acciones

Periodo	Número Total de Acciones Serie L (o unidades) Compradas por fideicomisos que administramos en conexión con nuestro programa de incentivo de acciones	Precio promedio pagado por acción de la Serie L (o unidad)	Número total de acciones (o unidades) compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	Número máximo (o valor apropiado en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
Ene 15 – Mar 7	1,267,490	Ps. 55.63	-	-
Total	1,267,490	Ps. 55.63	-	-

Punto 16 F No Aplica

Punto 16G. Gobierno Corporativo

De acuerdo con la sección 303A.11 del Manual de Compañías listadas en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) tenemos la obligación de entregar un resumen de los principales aspectos en los cuales nuestras prácticas de gobierno corporativo difieren en las compañías americanas bajo los estándares de listado de la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE). Nuestras prácticas de gobierno corporativo se prevee por nuestros Estatutos, La Ley del Mercado de Valores y las disposiciones publicadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Consideramos importante divulgar nuestro nivel de cumplimiento del Código de Mejores Practicas Societarias, el cual fue creado por un grupo de líderes empresariales Mexicanos y que fue adoptada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La lista de abajo revela las diferencias significativas entre nuestras practicas de gobierno corporativo y las establecidas por la Bolsa de Valores de Nueva Cork (NYSE).

Estándares de la NYSE

Independencia de los Consejeros: La mayoría de los miembros del Consejo de Administración deben ser independientes. “Las Compañías controladas”, lo cual incluiría a nuestra compañía, si fuéramos una emisora americana, estaríamos exentos de este requerimiento. Una compañía controlada es aquella en la cual más del 50% de los derechos de voto lo tiene un individuo, grupo u otra compañía en lugar del mercado abierto. §303A.01

Sesiones Ejecutivas: Los Consejeros que no son ejecutivos de la empresa deben reunirse regularmente en sesiones ejecutivas sin la administración. Consejeros independientes deben reunirse solos en una sesión ejecutiva por lo menos 1 vez al año. §303A.03

Nominación/Comité de Gobierno Corporativo: Se requiere que el Comité de Gobierno Corporativo esté integrado por Consejeros independientes. El Comité debe tener unos estatutos que especifiquen el propósito, obligaciones y procedimientos de evaluación del Comité. “Las Compañías controladas” están exentas de estos requerimientos. §303A.04.

Comité de Compensación: Se requiere un Comité de compensación de consejeros independientes. “Las compañías controladas” están exentas de este requerimiento. §303A.05

Nuestras Practicas de Gobierno Corporativo

Independencia de los Consejeros: De acuerdo a la LMV, debemos contar con un Consejo de Administración de máximo 21 miembros, de los cuales el 25% debe ser independiente.

La LMV establece, en el artículo 26, la definición de independencia, la cual difiere de la establecida en la Sección 302A.02 del Manual para Compañías que cotizan en la Bolsa de Nueva York. En general, bajo la LMV, un consejero no será independiente si: (i) es empleado o ejecutivo relevante de la compañía o sus subsidiarias; (ii) es un individuo con influencia significativa sobre la compañía o sus subsidiarias; (iii) es un accionista o parte del grupo de control de la compañía; (iv) es un cliente, proveedor, deudor, acreedor, socio o empleado de un cliente, proveedor, deudor o acreedor importante de la compañía o; (v) si es familiar de alguna de las personas antes mencionadas.

De acuerdo con la LMV, nuestros accionistas deben hacer una determinación sobre la independencia de nuestros consejeros en la asamblea ordinaria de accionistas; aunque la CNBV puede objetar dicha determinación. Nuestro consejo de administración no es requerido para calificar la independencia de nuestros consejeros.

Sesiones Ejecutivas: Bajo nuestros estatutos y la ley mexicana aplicable, nuestros consejeros no ejecutivos y los independientes no son requeridos para reunirse en sesiones ejecutivas.

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración deberá reunirse al menos cuatro veces al año, al término de cada trimestre, para discutir nuestros resultados operativos y el progreso obtenido en los objetivos estratégicos. Nuestro consejo de administración también puede reunirse en sesiones extraordinarias.

Comité de Gobierno Corporativo/Designación: No somos requeridos de tener un comité de designación, y el Código de Mejores Prácticas Corporativas no estipula un comité de designación.

Sin embargo, la ley mexicana nos exige tener Comité de Prácticas Societarias; nuestro Comité de Prácticas Societarias está compuesto por tres miembros y, como lo exige la LMV y nuestros estatutos, los tres son independientes..

Comité de Compensación: No tenemos un comité que exclusivamente supervise las cuestiones de compensaciones. Nuestro Comité de Prácticas Societarias, compuesto enteramente de consejeros independientes, revisa y recomienda los programas de compensación administrativa para asegurar

que estén alineados con los intereses de los accionistas y al desempeño de la compañía.

Comité de Auditoría: El Comité de Auditoría cumple con la independencia y otros requerimientos de la regla 10A-3 del “Exchange Act” y los más estrictos requerimientos bajo los estándares requeridos por NYSE. §303A.06, 303A.07.

Comité de Auditoría: Tenemos un Comité de Auditoría de cuatro miembros. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente, como es requerido por la LMV.

Planes de Compensación en Acciones: Los planes de compensación en acciones requieren aprobación de los accionistas, sujeto a limitadas excepciones. §303A.08 & 312.03

Planes de Compensación en Acciones: La aprobación de los accionistas no es necesaria bajo las leyes mexicanas o por nuestros estatutos para la adopción y modificación de un plan de compensación en acciones. Dicho plan deberá proveer por una aplicación general a todos los ejecutivos. Nuestros planes de compensación actuales han sido aprobados por nuestro Consejo de Administración.

Punto 17. No Aplicable

Punto 18. Estados Financieros

Se anexa una lista de todos los estados financieros presentados como parte de este reporte anual.

FIRMA

La emisora certifica que cumple con los requisitos para presentar el presente reporte anual, y ha instruido y autorizado al suscrito para firmar el presente en su nombre y representación.

Fecha: 30 de junio de 2009

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



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Héctor Treviño Gutiérrez", written over a horizontal line.

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL BAJO LA FORMA 20-F ANTE LA SECURITIES EXCHANGE COMMISSION DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, REQUERIDA POR LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES

1) INFORMACIÓN GENERAL

d) Otros Valores Inscritos en el Registro Nacional de Valores

La Compañía cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores. Las Acciones Serie L de la Compañía cotizan en forma de American Depositary Receipts en The New York Stock Exchange bajo la clave de cotización KOF.

La Compañía tiene autorizado un Programa de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 10,000,000,000 (diez mil millones de pesos 00/100 M.N.) bajo Autorización Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. DGE-207-4007 del 24 de abril de 2003. Bajo este Programa se han realizado 6 emisiones: (i) Ps. 2,000,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-03" (la cual fue pagada el 20 de abril del 2007), (ii) Ps. 1,250,000,000 bajo clave de pizarra "KOF 03-02" (la cual fue pagada el 18 de abril de 2008), (iii) Ps. 1,000,000, bajo clave de pizarra "KOF 03-3", con fecha 25 de abril del 2003 y con fecha de 18 de julio del 2003, (iv) Ps. 2,750,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-03-04" (la cual fue pagada el 15 de julio de 2005), (v) Ps. 2,500,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-03-05" y (vi) Ps. 500,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-03-06".

Así mismo, tiene autorizado otro Programa Dual Revolvente de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 10,000,000,000 (diez mil millones de pesos 00/100 M.N.) bajo la Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/869021/2007 del 28 de febrero de 2007. Bajo este Programa se han realizado dos emisiones (i) por Ps. 3,000,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-07", con fecha 9 de marzo de 2007 y (ii) por Ps. 2,000,000,00 bajo clave de pizarra KOF-09, con fecha de 27 de enero de 2009 y bajo la Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores No. 153/78298/2009.

La Compañía entrega reportes financieros trimestrales, anuales y de eventos relevantes a las autoridades reguladoras de los Estados Unidos de América con la misma periodicidad que a las autoridades competentes de México. La Compañía ha entregado en forma completa y oportuna los reportes en los últimos 3 ejercicios sobre eventos relevantes, así como la información jurídica y financiera a que está obligada a presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y en los Estados Unidos de América.

f) Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Compañía a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) podrá ser consultada en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección www.bmv.com.mx.

Copias de dicha documentación podrán obtenerse a petición de cualquier inversionista, mediante una solicitud al Departamento de Relación con Inversionistas de la Compañía, en sus oficinas ubicadas en Guillermo González Camarena No 600, Col. Centro de Cd. Santa Fe, México D.F. C.P. 01210, México o al teléfono (55) 5081-5148, a la atención del Lic. Alfredo Fernández o el C.P. Gonzalo García.

Asimismo, cierta información presentada por la Compañía a la CNBV y a la BMV e información relacionada con la Compañía puede ser consultada en su página de Internet en la dirección www.coca-colafemsa.com

2) LA EMISORA

b) Descripción del Negocio

xii) Acciones Representativas del Capital Social

De acuerdo al artículo sexto de los estatutos sociales de KOF, el capital social de la Compañía es variable. El capital social mínimo fijo no sujeto a retiro, es de Ps. 821 millones. La parte variable del capital social es ilimitado. Todas las acciones serán nominativas, de libre suscripción y sin expresión de valor nominal.

3) INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Auditores Externos

El 20 de febrero de 2008, la compañía anunció que el Consejo de Administración contando con la previa recomendación del Comité de Auditoría y continuando con las buenas prácticas de gobierno corporativo de la Compañía, aprobó la rotación de sus auditores externos. Por tal motivo, KOF contrató al despacho Ernst & Young para realizar la auditoría externa de la sociedad y de sus subsidiarias a partir del año 2008.

El despacho Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Deloitte) continuó a cargo de la auditoría externa de los resultados del 2007 y continúa proporcionando algunos otros servicios fiscales, legales y financieros a la Compañía.

ADDENDUM B

Formador de Mercado

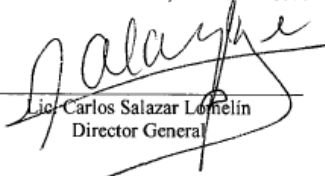
Coca-Cola FEMSA contrata a GBM como formador de mercado.

México D.F., México, 6 de Enero, 2009 – Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (“Coca-Cola FEMSA”), el embotellador más grande de productos de marca registrada Coca-Cola en América Latina y el segundo mayor embotellador a nivel mundial en términos de volumen, anuncia que ha firmado un contrato de prestación de servicios de formador de mercado con GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa (“GBM”). La función de GBM como formador de mercado de las acciones de KOF serie L que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, inicia el martes 6 de enero de 2009. Esta iniciativa busca brindar mayor liquidez a sus acciones serie L.

Personas Responsables

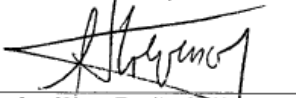
Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

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



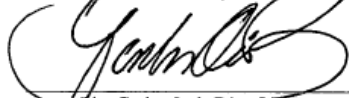
Lic. Carlos Salazar Lomelín
Director General

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



Ing. Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas

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

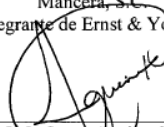


Lic. Carlos Luis Díaz Sáenz
Director Jurídico

30 de Junio de 2009

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2008 y por el año terminado en esa fecha, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera auditada relevante cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información financiera auditada cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados que pudiera inducir a error a los inversionistas.

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

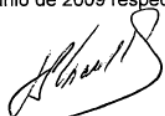


C.P.C. Oscar Aguirre Hernández
Socio y Apoderado

25 de junio de 2009

El suscrito manifiesta, bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2007, y por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2007 y 2006, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

20 de febrero de 2008
(30 de junio de 2009 respecto a la Nota 25)



/f/ C.P.C. Jorge Alamillo Sotomayor
C.P.C. Jorge Alamillo Sotomayor
Auditor Externo
Socio de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.

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 el balance general consolidado de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2008, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que le son relativos, por el año terminado en esa fecha. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestra auditoría. Los estados financieros del ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2007 y 2006, fueron dictaminados por otra firma de Contadores Públicos, quienes expresaron una opinión sin salvedades, con fecha 20 de febrero de 2008, (30 de junio de 2009 respecto a la Nota 25 de los estados financieros consolidados, en donde las revelaciones de información por segmentos de 2007 y 2006 han sido ajustadas retrospectivamente por un cambio en la agrupación de los segmentos reportables).

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

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

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

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

C.P.C. Oscar Aguirre Hernández

México, D.F.
2 de marzo de 2009

ESTADOS CONSOLIDADOS DE

Situación Financiera

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

México, D.F.

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

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

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

México, D.F., México a 24 de Febrero de 2009.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE

Resultados

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

México, D.F.

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

	2008		2007	2006
Ventas netas	\$ 5,962	Ps. 82,468	Ps. 68,969	Ps.63,820
Otros ingresos de operación	36	508	282	226
Ingresos totales	5,998	82,976	69,251	64,046
Costo de ventas	3,173	43,895	35,876	33,740
Utilidad bruta	2,825	39,081	33,375	30,306
Gastos de operación:				
De administración	296	4,095	3,729	3,518
De ventas	1,539	21,291	18,160	16,495
	1,835	25,386	21,889	20,013
Utilidad de operación	990	13,695	11,486	10,293
Otros gastos, neto (Nota 18)	(132)	(1,831)	(702)	(1,046)
Resultado integral de financiamiento:				
Gasto financiero	(160)	(2,207)	(2,178)	(2,294)
Producto financiero	31	433	613	383
Fluctuación cambiaria (pérdida) ganancia, neta	(107)	(1,477)	99	(237)
Ganancia por posición monetaria, neta	48	658	1,007	1,071
(Pérdida) ganancia en valuación de instrumentos financieros derivados	(69)	(959)	114	(118)
Resultado integral de financiamiento	(257)	(3,552)	(345)	(1,195)
Utilidad neta antes de impuestos a la utilidad	601	8,312	10,439	8,052
Impuestos a la utilidad (Nota 23)	179	2,486	3,336	2,555
Utilidad neta consolidada	\$ 422	Ps. 5,826	Ps. 7,103	Ps.5,497
Utilidad neta mayoritaria	405	5,598	6,908	5,292
Utilidad neta minoritaria	17	228	195	205
Utilidad neta consolidada	\$ 422	Ps. 5,826	Ps. 7,103	Ps.5,497
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares americanos y pesos mexicanos)	\$ 0.22	Ps. 3.03	Ps. 3.74	Ps. 2.86

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

ESTADO CONSOLIDADO DE

Flujos de Efectivo

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

México, D.F.

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

2008

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

Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 601	Ps. 8,312
Partidas relacionadas con actividades de inversión		
Depreciación, incluye rotura	219	3,022
Amortización	17	240
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo	12	170
Deterioro en el valor de los activos de largo plazo	27	372
Producto financiero	(31)	(433)
Partidas virtuales operativas	11	159
Otras	39	537
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento		
Gasto financiero	150	2,080
Fluctuación cambiaria	107	1,477
Ganancia en posición monetaria	(48)	(658)
Pérdida en valuación de instrumentos financieros derivados	70	961
	1,174	16,239
Disminución en cuentas por cobrar	(13)	(179)
Disminución en inventarios	(35)	(486)
Aumento en otros activos	39	542
Aumento en cuentas por pagar	5	71
Disminución en otros pasivos	(19)	(263)
Disminución en obligaciones laborales	(12)	(167)
Impuestos a la utilidad pagados	(262)	(3,618)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	877	12,139

FLUJO DE EFECTIVO (UTILIZADO) GENERADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:

Adquisición Minas Gerais Ltda. ("REMIL") (Nota 5)	(263)	(3,633)
Adquisición de inversión minoritaria (Nota 5)	(16)	(223)
Adquisición de Agua de los Angeles (Nota 5)	(15)	(206)
Recuperación de venta de acciones de Jugos del Valle (Nota 5)	54	741
Intereses cobrados	31	433
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(280)	(3,878)
Cobros por venta de propiedad, planta y equipo	39	532
Otros activos	38	521
Adquisición de botellas y cajas	(53)	(730)
Activos intangibles y cargos diferidos	(78)	(1,079)
Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión	(543)	(7,522)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	334	4,617

FLUJO GENERADO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:

Obtención de préstamos bancarios	312	4,319
Pago de préstamos bancarios	(445)	(6,161)
Intereses pagados	(151)	(2,087)
Dividendos decretados y pagados	(68)	(945)
Pago de otros pasivos	(12)	(164)
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento	(364)	(5,038)
Decremento neto de efectivo y demás equivalentes de efectivo	(30)	(421)
Efecto de conversión	(39)	(538)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	545	7,542
Efectivo restringido al principio del periodo	(17)	(238)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	528	7,304
Cambio efectivo restringido del año	(11)	(153)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 448	Ps. 6,192

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

ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN LA

Situación Financiera

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

México, D.F.

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

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

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de cambios en la situación financiera

ESTADOS CONSOLIDADOS DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS DEL

Capital Contable

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

México, D.F., México

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

		Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores
Saldos al 31 de diciembre de 2005	Ps.	3,116	Ps. 13,333	Ps. 19,317
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		—	—	4,895
Dividendos decretados y pagados		—	—	(743)
Utilidad integral		—	—	—
Saldos al 31 de diciembre de 2006		3,116	13,333	23,469
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		—	—	5,292
Dividendos decretados y pagados		—	—	(831)
Utilidad integral		—	—	—
Saldos al 31 de diciembre de 2007		3,116	13,333	27,930
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		—	—	6,908
Cambio en principio contable de la norma NIFM B-10 (Nota 2b)		—	—	42
Efecto por la adopción de la norma NIFM D-3 (Nota 2 d)		—	—	—
Dividendos decretados y pagados		—	—	(945)
Adquisición de interés minoritario (1)		—	(113)	—
Utilidad integral		—	—	—
Saldos al 31 de diciembre de 2008	Ps.	3,116	Ps. 13,220	Ps. 33,935

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

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

Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad (Pérdida) Integral	Interés Mayoritario	Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
---------------	---	---------------------	--	------------------------

Ps. 4,895	Ps. (2,631)	Ps. 38,030	Ps. 1,299	Ps. 39,329
(4,895)	-	-	-	-
-	-	(743)	-	(743)
5,292	401	5,693	176	5,869
5,292	(2,230)	42,980	1,475	44,455
(5,292)	-	-	-	-
-	-	(831)	-	(831)
6,908	83	6,991	166	7,157
6,908	(2,147)	49,140	1,641	50,781
(6,908)	-	-	-	-
-	(42)	-	-	-
-	98	98	-	98
-	-	(945)	-	(945)
-	-	(113)	(110)	(223)
5,598	2,135	7,733	172	7,905
Ps. 5,598	Ps. 44	Ps. 55,913	Ps. 1,703	Ps. 57,616

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

Consolidados >

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

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

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

Excepto información por acción.

1. Actividades de la Compañía.

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

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

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

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía") como unidad económica, está dedicada a la producción, distribución y comercialización de algunas bebidas de la marca Coca-Cola en México, Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, las principales Compañías sobre las que se ejerce control son las siguientes:

Nombre	Actividad	País	Porcentaje de tenencia Accionaria	
			2008	2007
Propimex, S.A. de C.V.	Manufactura y Distribución	México	100.00%	100.00%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Administración y Asesoría Integral, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Refrescos Latinoamericanos, S.A. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Panamco México, S.A. de C.V.	Manufactura	México	96.65%	99.24%
Kristine Oversease, S.A. de C.V.	Controladora	México	83.11%	83.11%
Dixer Distribuidora de Bebidas, S.A.	Controladora	Brasil	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y Distribución	Brasil	97.95%	97.95%

2. Bases de Presentación.

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

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información

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

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

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

Los resultados de los negocios adquiridos por Coca-Cola FEMSA se incluyen en los estados financieros consolidados desde el día de su adquisición, fecha en la cual tenían el control del negocio, sin

restricciones. Como resultado de las adquisiciones realizadas (Nota 5), las cifras presentadas no son comparables con respecto a las de años anteriores.

El 24 de febrero de 2009, el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, aprobó por unanimidad los presentes estados financieros consolidados y las notas que los acompañan. El 23 de Marzo de 2009 la Asamblea de Accionistas de Coca-Cola FEMSA ratificó dichos estados financieros.

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

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

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

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

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

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

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

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

Inflación Acumulada 2005–2007		Entorno Económico
México	11.6%	No inflacionaria
Guatemala	24.6%	No inflacionaria
Colombia	16.0%	No inflacionaria
Brasil	13.5%	No inflacionaria
Panamá	12.3%	No inflacionaria
Venezuela	63.8%	Inflacionaria
Nicaragua	39.9%	Inflacionaria
Costa Rica	38.3%	Inflacionaria
Argentina	33.8%	Inflacionaria

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

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

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

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

La NIF B-15 incorpora definiciones de moneda de registro, moneda funcional y moneda de informe, estableciendo procedimientos para convertir la información financiera de una entidad extranjera con base en estas definiciones.

Adicionalmente, se alinea con las nuevas disposiciones de la NIF B-10, definiendo procedimientos de conversión para subsidiarias que operan en entornos inflacionarios y no inflacionarios. Previa a la aplicación de esta norma, la conversión para subsidiarias extranjeras se hacía de acuerdo a la metodología para entornos inflacionarios (Nota 3). La aplicación de la NIF B-15 es prospectiva, por lo que los estados financieros de años anteriores no han sido modificados.

La adopción de este pronunciamiento no generó un impacto relevante en la situación financiera consolidada de la Compañía.

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

	Tipo de cambio promedio de 2008	Tipo de cambio de cierre al 31 de diciembre de
2008		
Guatemala	1.47	1.74
Costa Rica	0.02	0.02
Panamá	11.09	13.54
Colombia	0.01	0.01
Nicaragua	0.57	0.68
Argentina	3.50	3.92
Venezuela	5.20	6.30
Brasil	6.11	5.79

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

	Ps.	2008	2007
Saldo inicial (1,860)		(2,101)	
Efecto por conversión de subsidiarias extranjeras 104		2,191	
Fluctuación cambiaria y resultado por posición monetaria de saldos filiales consideradas como inversiones a largo plazo (345)		76	
Efecto por conversión en estados de resultados -		(48)	
Saldo final	Ps. 118	(2,101)	

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

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

Hasta el 2007, el costo laboral de los servicios pasados de beneficios por terminación y beneficios al retiro se amortizaba en la vida laboral remanente de los empleados. A partir de 2008, la NIF D-3 establece un periodo de 5 años como máximo para amortizar el saldo inicial del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro, así como el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación, previamente definido por el Boletín D-3 "Obligaciones Laborales" como una obligación de transición no reconocida y costos por servicio no reconocidos previamente. Este cambio en el principio contable no impactó los resultados de operación en 2008 debido a que la amortización de los saldos pendientes por los servicios pasados de pensiones y los planes de retiro le restan 5 años o menos.

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

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

3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

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

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

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

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

Hemos operado bajo controles de divisas en Venezuela desde 2003 que afectan nuestra capacidad de remitir dividendos al extranjero o hacer otros pagos en divisas locales y esto puede incrementarnos el precio real de materias primas compradas en la moneda local.

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

4. Principales Políticas Contables.

Las políticas contables de la Compañía están de acuerdo con las NIF mexicanas, las cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. Aún cuando pueden llegar a diferir de su efecto final, la administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados. Sin embargo resultados reales son sujetos a futuros acontecimientos e incertidumbres, que materialmente podrían afectar nuestro funcionamiento real.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en Países con Entorno Económico Inflacionario:

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

- Actualizar los activos no monetarios tales como inventarios, activos intangibles y propiedades, plantas y equipo, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados;
- Actualizar el capital contable, en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes a la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, mediante la aplicación de los correspondientes factores de inflación; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento el resultado por posición monetaria (Nota 4 s).

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

b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no generan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo, a través de casas de bolsa cuyo vencimiento original es menor a tres meses, valuados a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar al valor de mercado

de esas inversiones. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 4,303 y Ps. 5,864, respectivamente.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

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

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

d) Inversión en Acciones Disponibles para la Venta:

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

e) Otros Activos Circulantes:

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de servicios que serán recibidos en los siguientes 12 meses y por el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados con vencimiento en el corto plazo

(Nota 4 t).

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

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, y se amortizan en un plazo máximo de 12 meses, de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios.

Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en los resultados de operación al momento en que inicia la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se aplican a resultados cuando se erogan, excepto aquellos que corresponden a material publicitario que vaya a servir para lanzar al mercado un nuevo producto con una campaña que aún no se inicia.

Estos costos se registran como pagos anticipados y el material publicitario se aplica a resultados, en cuanto se lance el producto al mercado.

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

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

f) Botellas Retornables y Cajas:

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

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

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

La rotura de botellas y cajas retornables en plantas, centros de distribución y en el mercado, es registrada en resultados en el momento en que se incurre. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, el gasto por rotura ascendió a Ps. 494, Ps. 536 y Ps. 560, respectivamente. La Compañía estima que el gasto por rotura en plantas y en centros de distribución y en el mercado es similar al gasto por depreciación calculado con una vida útil estimada de cuatro años para la botella de vidrio retornable y cajas de plástico y de 18 meses para la botella de plástico retornable.

Las botellas retornables y cajas de la Compañía en el mercado por las cuales se recibe depósito de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos, y la diferencia entre el costo y los depósitos recibidos, se deprecia de acuerdo con la vida útil de dichos activos.

g) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas, en las cuales la Compañía tiene influencia significativa, se registra a su costo de adquisición y posteriormente se valúa a través del método de participación. La inversión en acciones de compañías afiliadas, en las cuales no se tiene influencia significativa, se registra al costo de adquisición.

h) Propiedad, Planta y Equipo:

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

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

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

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

El 1° de enero de 2007 entró en vigor la NIF D-6 "Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento". Esta norma obliga a la capitalización del resultado integral de financiamiento generado por los pasivos adquiridos para financiar proyectos de inversión como parte del costo total de adquisición de los activos calificables cuando se cumplan ciertas condiciones y deberá amortizarse con base en la vida útil estimada del activo relacionado. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, la aplicación de esta norma no tuvo impacto en la posición financiera consolidada de la Compañía, ni en su utilidad neta, en virtud de que los activos no calificaron para capitalización de intereses.

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

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

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

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

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

i) Otros Activos:

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

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

j) Arrendamientos:

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

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

k) Activos Intangibles:

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

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

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

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

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

l) Deterioro de Activos de Larga Duración:

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

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

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

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

m) Pagos de The Coca-Cola Company:

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

n) Obligaciones de Carácter Laboral:

Las obligaciones de carácter laboral se integran de los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones por causa distinta de reestructuración, y se determinan a través de cálculos actuariales realizados por actuarios independientes, basados en el método del crédito unitario proyectado. La última valuación actuarial se efectuó en el mes de noviembre de 2008.

Las obligaciones laborales se determinan aplicando supuestos económicos de largo plazo. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales se registra en los resultados de operación del ejercicio. Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores. Hasta 2007, el gasto financiero del pasivo laboral era registrado como parte de la utilidad de operación. A partir de 2008 la NIF D-3 permite el registro de este gasto financiero como parte del Resultado Integral de Financiamiento.

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, los montos reclasificados al RIF ascienden a Ps. 81, Ps. 41 y Ps. 42, respectivamente.

o) Reconocimiento de los Ingresos:

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

- Las ventas de producto, al momento en que los productos se entregan al cliente y éste toma posesión de los productos (Libre a bordo (LAB) destino). Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de promociones, descuentos asignados y la amortización de los acuerdos con clientes para obtener los derechos para vender y promover los productos de la Compañía.
- Los ingresos provenientes de la venta de marcas propias realizadas en 2007 y 2008, en las que la Compañía sigue teniendo una participación continua (sigue manufacturando y distribuyendo estos productos), se difieren y se amortizan contra los costos adicionales que se incurrirán en las ventas futuras de estos productos, en función a los períodos de venta estimados. El saldo por amortizar al 31 de diciembre de 2008 y 2007 asciende a Ps. 571 y Ps. 603, respectivamente, los cuales se encuentran incluidos dentro del renglón de "Otros pasivos" y "Otros pasivos circulantes" para la porción a corto plazo que asciende a Ps. 139 y Ps. 113 al 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente.

p) Gastos de Operación:

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

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, el gasto de distribución ascendió a Ps. 10,468, Ps. 9,085 y Ps. 8,494, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

q) Otros Gastos, Neto:

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

La participación de los trabajadores en las utilidades (PTU) es aplicable para México y Venezuela. En México se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, se determina aplicando la tasa del 15% a la utilidad después de impuestos de la subsidiaria, sin que exceda 4 meses de sueldo.

Hasta 2007, la PTU diferida fue registrada cuando no existían diferencias temporales entre el ingreso contable del año y las bases fiscales mexicanas usadas para el cálculo de la participación de los trabajadores en las utilidades. La Compañía no registró una provisión para la PTU diferida basada en esta metodología.

Desde 2008, de acuerdo al método de activos y pasivos, descrito en la NIF D-3, la Compañía no ha registrado provisión alguna de PTU diferida debido a que en México y Venezuela no se considera que existan partidas importantes que se vayan a materializar para el cálculo de la PTU diferida.

Los pagos por indemnizaciones producto de la reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos se registran en otros gastos, en el momento en que se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal, o por causas específicas.

r) Impuestos a la Utilidad:

Los impuestos a la utilidad se registran en resultados conforme se incurren, incluyendo su efecto por impuestos diferidos. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados

financieros, la Compañía realiza proyecciones prospectivas y retrospectivas a mediano plazo con el fin de determinar la base fiscal con la cual se estará gravando en el futuro, cuando existe más de una base fiscal dentro de la misma jurisdicción.

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales, aplicándoles la tasa de impuesto vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas promulgadas y establecidas en las disposiciones fiscales a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán. El impuesto diferido por recuperar está neto de la estimación de recuperabilidad que derive de la incertidumbre en la realización de ciertos beneficios. La suficiencia de la estimación de recuperabilidad se evalúa periódicamente.

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

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

FEMSA tiene la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en México para preparar sus declaraciones de Impuesto Sobre la Renta ("ISR") y hasta 2007 del Impuesto al Activo ("IMPAC") sobre una base consolidada, la cual incluye el impuesto proporcional de las utilidades o pérdidas fiscales de sus subsidiarias mexicanas, incluyendo Coca-Cola FEMSA. Las provisiones de impuestos de Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias se determinan con base en la utilidad gravable de cada compañía en lo individual.

s) Resultado Integral de Financiamiento:

El Resultado Integral de Financiamiento está integrado por los siguientes conceptos:

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

t) Administración de Riesgos e Instrumentos Financieros Derivados:

Riesgos

Como parte de su estrategia de administración de riesgos, la Compañía utiliza instrumentos financieros derivados principalmente con los fines de (1) lograr la estructura de pasivos y capital deseada con un perfil de riesgo balanceado, (2) administrar su exposición a insumos y materias primas y (3) para cubrir exposiciones contables y de flujos en moneda extranjera. La Compañía no contrata instrumentos derivados con fines especulativos o con fin de generación de utilidades.

La Compañía le da seguimiento al valor razonable de su posición de instrumentos financieros derivados y sus posibles cambios utilizando la metodología de Value at Risk, así como generando análisis de sensibilidad sobre ésta.

Instrumentos Financieros Derivados

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

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo, al inicio cuando la transacción cumple con los requisitos establecidos. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la pérdida integral en el capital contable, y posteriormente al vencer la operación, lo ejercido de la cobertura se reclasifica a resultados. La porción inefectiva se reconoce inmediatamente en resultados.

En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de valorar el instrumento financiero derivado a valor razonable, neto del valor razonable de la posición primaria atribuible al riesgo cubierto, se reconoce en resultados en el período en que se incurra junto con la posición primaria que se está cubriendo. Cuando los instrumentos financieros derivados no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura, el cambio en el valor razonable se reconoce inmediatamente en resultados.

Los instrumentos utilizados por la Compañía son los siguientes:

a) Swaps de Tasa de Interés

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos son reconocidos en el estado de situación financiera a su valor razonable y designados como cobertura de flujo de efectivo. El valor razonable se estima con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del período. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. La porción inefectiva de este instrumento financiero derivado se reclasifica dentro del resultado integral de financiamiento.

b) Forwards para Compra/Venta de Monedas Extranjeras

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

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

c) Swaps de Tipo de Cambio y Tasa de Interés

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

d) Contratos de Precio de Materias Primas

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

e) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos

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

La Compañía ha determinado que ciertos contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima con la cotización del tipo de cambio del mercado para dar por terminado dicho contrato a la fecha de cierre del período.

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

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

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

2008

2007

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

v) Provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos:

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación que es probable que requiera la salida de recursos económicos para liquidar dicha operación, siempre que se pueda estimar razonablemente el monto de la obligación. Dichas provisiones se registran a su valor presente neto, cuando el efecto de descuento es significativo. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

w) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:

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

x) Utilidad por acción:

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

5. Adquisiciones.

i) REMIL

El 31 de mayo de 2008, Coca-Cola FEMSA completó en Brasil, la adquisición de la franquicia de Minas Gerais Ltda., "REMIL" en Brasil a The Coca-Cola Company por un total de US\$597, Ps. 3,633, neto del efectivo recibido, asumiendo pasivos por Ps. 1,965 los cuales incluyen una cuenta por pagar a The Coca-Cola Co. por Ps. 574, adquiriendo el 100% de las acciones con derecho a voto. REMIL produce y distribuye bebidas de la marca Coca-Cola en Brasil. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida de Ps. 2,242 que consisten en derechos de distribución.

A continuación se presenta el balance de REMIL, de conformidad con las normas de información financiera aplicables en México.

Balance		
Total activo circulante	Ps.	881
Total activo no circulante		1,902
Derechos de distribución		2,242
Total pasivo circulante		1,152
Total pasivo a largo plazo		814
Total pasivo		1,966
Total activos adquiridos netos		3,059

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

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

De conformidad con los contratos, las contingencias que eran responsabilidad de los antiguos propietarios serán parcial o totalmente reembolsadas

Estado Financiero Pro forma no auditado

Los siguientes estados financieros consolidados pro forma no auditados por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007 están basados en información financiera histórica de la Compañía, ajustadas para dar el efecto a (i) la adquisición de REMIL mencionado en los párrafos precedentes; y (ii) ciertos ajustes de la contabilidad principalmente relacionados con depreciación de activo fijo de las compañías adquiridas.

Los ajustes del estado financiero pro forma no auditados asumen que las adquisiciones fueron hechas al principio del año de adquisición y el año precedente y están basadas sobre la información disponible y otras suposiciones que la dirección considera razonable. Los estados financieros pro forma no pretenden presentar el efecto sobre las operaciones consolidadas de la Compañía si la hubiera adquirido desde el inicio del año, tampoco es predecir los resultados de operación de la Compañía.

**Estado Financiero Proforma
no auditado por los años
terminados el 31 de Diciembre,**

	2008	2007
Ventas totales	84,920	73,890
Utilidad antes de impuestos	8,835	10,976
Utilidad neta	6,210	7,457
Utilidad por acción	3.24	3.93

ii) Agua de los Angeles

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

iii) Adquisición de Participación Minoritaria

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

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

iv) Administración, S.A.P.I. de C.V.

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

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

Posterior a la adquisición de Jugos del Valle por parte de Administración SAPI, Coca-Cola FEMSA ofreció a la venta el 30% de Administración SAPI a otros embotelladores de Coca-Cola en México. Al 31 de diciembre de 2008, Coca-Cola FEMSA registró una inversión en acciones equivalente al 20% del capital social de Jugos del Valle; esto representa la inversión de Coca-Cola FEMSA después de la venta del 30% de participación en Jugos del Valle al resto de los embotelladores. Al 31 de diciembre de 2007, el saldo de acciones disponibles para venta registrado fue de Ps. 783 neto de los anticipos otorgados por los embotelladores. Durante 2008 el saldo por Ps. 684 fue pagado por los embotelladores y adicionalmente se cobraron Ps. 99 por pago en el incremento en el capital contable de Jugos del Valle en 2008. Con fecha diciembre de 2008, Coca-Cola FEMSA transfirió las acciones de Jugos del Valle a los otros embotelladores.

v) CICAN

El 5 de Noviembre de 2007, la subsidiaria argentina llegó a un acuerdo definitivo para la adquisición del total de las acciones con derecho a voto de Complejo Industrial Can, S.A. ("CICAN") en una transacción valuada en Ps. 51.

CICAN produce empaques para varias marcas de bebidas.

La transacción ha sido aprobada por los Consejos de Administración de ambas compañías. Sin embargo, se encuentra en proceso de obtener la aprobación de la Comisión Nacional de Competencia de la República de Argentina.

La adquisición fue registrada por el método de compra. Un activo intangible de vida útil indefinida fue registrado como resultado de la adquisición.

A continuación se presenta el balance general condensado de CICAN al 31 de diciembre de 2008 y 2007.

Balance General		2008	2007
Total activo	Ps.	278	Ps. 147
Total pasivo	Ps.	103	Ps. 68
Total capital contable		175	79

Total pasivo y capital contable	Ps.	278	Ps.	147
---------------------------------	-----	-----	-----	-----

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

Estado de Resultados		2008		2007
Ingresos totales	Ps.	558	Ps.	73
Utilidad de operación		25		4
Utilidad antes de impuestos		25		4
Utilidad neta		17		4

6. Cuentas por Cobrar, neto.

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

(1) En 2007, este monto incluye reclamaciones de seguros relacionados con los daños por inundación en octubre 2007 en México. Las reclamaciones son por inventarios dañados, activos fijos no reparables e interrupción del negocio. Los activos fijos reparables por un monto aproximado de Ps. 148, se incluyeron en propiedad, planta y equipo.

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

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

7. Inventarios, neto.

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

8. Otros Activos Circulantes.

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

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

9. Inversión en Acciones.

Compañía	Actividad	Tenencia	2008	2007
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") (1)	Manufactura	23.11%	112	115
Jugos del Valle (1) (Nota 5)	Manufactura	20.00%	1,101	978
KSP Participacoes, LTDA. (1)	Controladora	38.74%	62	69
Holdfab Participacoes LTDA (1) (3)	Manufactura	32.47%	359	113
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. (1)	Manufactura	35.00%	79	76
Compañía de Servicios de Bebidas Refrescantes S.A. de C.V. ("Salesko") (1)	Manufactura	26.00%	7	51
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") (2)	Manufactura	2.54%	69	69
Otras inversiones (2)	Varios		8	5
			Ps. 1,797	Ps. 1,476

Método de valuación:

(1) Método de participación.

(2) Costo de adquisición actualizado.

(3) En noviembre 2007, Coca-Cola FEMSA adquirió el 11.05% de las acciones del capital social de Holdfab Participacoes LTDA, compañía que produce y vende jugos en Brasil. Durante 2008 incremento su participación a 32.47%.

10. Propiedad, Planta y Equipo, neto.

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

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

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

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

		2008	2007
México	Ps.	276	Ps. –
Brasil		18	–
Venezuela		100	81

Costa Rica		–	13
	Ps.	394	Ps. 94
Terrenos	Ps.	97	Ps. 18
Edificios, maquinaria y equipo		297	76
	Ps.	394	Ps. 94

11. Activos Intangibles, neto.

	2008	2007
Activos intangibles de vida útil indefinida:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola Territorios de México, Centroamérica (1), Venezuela, Colombia y Brasil	Ps. 44,037	Ps. 41,713
Buenos Aires, Argentina	313	259
Tapachula, Chiapas	132	132
Compañía Latinoamericana de Bebidas, Costa Rica	136	109
CICAN, Argentina	14	12
Derechos de distribución Agua de los Angeles (Nota 5)	18	–
Derechos para producir y distribuir en territorios de REMIL Brasil (Nota 5)	2,242	–
Activos intangibles de vida útil definida:		
Costo por implementación y desarrollo de sistemas, neto	547	233
Otros	14	–
	Ps. 47,453	Ps. 42,458

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

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

	Inversión Acumulado Amortización al Inicio del Año	Acumulado Adiciones	al Inicio del Año	Por el Año	Amortización Total	Estimada Anual
2008:						
Costo por implementación y desarrollo de sistemas	Ps. 482	Ps. 409	Ps. (249)	Ps. (95)	Ps. 547	Ps. 107
Otros	–	15	–	(1)	14	–
2007:						
Costo por implementación de sistemas	Ps. 408	Ps. 74	Ps. (182)	Ps. (67)	Ps. 233	70

La estimación de la amortización de los activos intangibles de vida indefinida se presenta a continuación:

	2009	2010	2011	2012	2013
Costo por implementación y desarrollo de sistemas	Ps. 119	Ps. 196	Ps. 84	Ps. 82	Ps. 79

12. Otros Activos, neto.

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

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

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

De acuerdo a lo establecido en la NIF C-13, la información deberá ser presentada en notas comparativas con los años anteriores.

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

Saldos	Relación	2008	2007
Activos (incluido dentro de las cuentas por cobrar)			
FEMSA y subsidiarias	Controladora y Subsidiarias	Ps. 143	Ps. 336
The Coca-Cola Company	Controladora y Subsidiarias	959	719
Otros	Subsidiarias	380	612
		Ps. 1,482	Ps. 1,667
Pasivos (incluidos dentro de los proveedores otros pasivos y préstamos)			
FEMSA y subsidiarias	Controladora y Subsidiarias	Ps. 1,803	Ps. 324
The Coca-Cola Company	Controladora y Subsidiarias	2,659	3,401
BBVA Bancomer, S.A. (1)	Directores	1,000	1,000
Banco Nacional de México, S.A. (1)	Directores	500	500
Otros	Afiliadas	230	146
		Ps. 6,192	Ps. 5,371

Operaciones	2008	2007	2006
Ingresos:			
Ventas de bebidas no carbonatadas a Salesko	Ps. 3	Ps. 7	Ps. 27
Otras ventas a partes relacionadas	1,065	856	733
Egresos:			
Compras de materia prima, activos, cerveza y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias	5,010	4,184	4,012
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company	13,518	12,239	10,322
Publicidad reembolsada a The Coca-Cola Company	931	940	933
Compras de azúcar a Beta San Miguel	687	845	536
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.	525	723	865
Compras a Jugos del Valle	863	—	—
Compras de productos enlatados a IEQSA y CICAN (2)	333	518	816
Intereses pagados a The Coca-Cola Company	27	29	65
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)	42	37	34
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. (1)	86	92	22
Intereses pagados por deuda a Banco Nacional de México, S.A.(1)	43	47	53
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A. C. (1)	24	39	42
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. (1)	32	—	—
Otros	15	5	12

(1) Al 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, la Compañía tiene miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección que son también miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de las compañías con las que se realizaron estas transacciones.
(2) En noviembre de 2007, la Compañía adquirió el 100% de CICAN (Nota 5).

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

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

14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

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

	Dólares Americanos	Euros	Total
Activos			
Circulante	Ps. 2,759	–	Ps. 2,759
No Circulante	32	–	32
Pasivos			
Circulante	Ps. 5,326	–	5,326
Largo plazo	2,944	–	2,944

	Dólares Americanos	Euros	Total
Operaciones			
Ingresos	Ps. 418	Ps –	Ps. 418
Egresos:			
Compra de materia prima	6,354	–	6,354
Intereses	238	–	238
Compra de Activo Fijo	530	39	569
Otros	400	–	400
	Ps. 7,522	Ps. 39	Ps. 7,561

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

Al 25 de junio de 2009, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio de cierre fue de 13.3051 pesos mexicanos por dólar americano. La posición en moneda extranjera de la Compañía a la fecha de emisión de los estados financieros es muy similar a la del 31 de diciembre de 2008.

15. Obligaciones Laborales.

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

- i) Incorpora en la norma, la PTU corriente y diferida, y establece que la diferida debería ser determinada de acuerdo a la NIF D-4; e
- ii) Incluye el concepto de sueldos y salarios generados por el empleado durante su vida laboral, y establece que el periodo de amortización es de cinco años para los costos laborales de servicios pasados, a menos que se cumplan ciertas condiciones.

Estos cambios tienen un efecto en el valor del pasivo, ya que un pasivo adicional ya no es reconocido, ni lo es el efecto en el Estado de Resultados como consecuencia de la reducción del periodo de amortización a 5 años en algunas cuentas del pasivo.

Adicionalmente, la Compañía modificó los supuestos de largo plazo usados en los cálculos actuariales para sus subsidiarias mexicanas en 2006. La tasa de descuento se redujo del 6.0 % al 4.5 % basado en cambios en la estimación revisada por la Compañía a precios corrientes para colocar sus obligaciones relacionadas como consecuencia de la estabilidad reciente reflejada por la economía mexicana. La expectativa de incremento de sueldo se redujo del 2.0 % al 1.5 % basado en cambios de la futura compensación estimada para los empleados mexicanos. La expectativa de retorno sobre el activo del plan se redujo del 6.0 % al 4.5 % basado en el actual retorno ganado por el activo del plan y las tasas de rendimiento esperado que están disponibles para la reinversión en el futuro.

El efecto neto en el 2006 de los cambios mencionados acerca del incremento en pensiones y planes de retiro, prima de antigüedad e indemnizaciones es de Ps. 62, Ps. 8 y Ps. 6, respectivamente. Estos cambios fueron registrados como costo laboral por servicios pasados y pérdidas actuariales, que se amortizarán durante el periodo del servicio esperado del personal de la compañía.

a) Supuestos:

Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones, así como el costo del ejercicio, utilizaron los siguientes supuestos a largo plazo en 2008:

	Tasas Nominales (1)	Tasas (2) Reales (3)
Tasa de descuento anual	8.2%	4.5%
Incremento de sueldos	5.1%	1.5%
Tasa de rendimiento de la inversión	11.3	8.0%

Fecha de la medición: Diciembre 2008

(1) Para economías no inflacionarias.

(2) Para economías inflacionarias.

(3) Supuestos utilizados en los cálculos de 2007 y 2006

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

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

	Plan de Pensiones y Jubilaciones Indemnizaciones	Prima de Antigüedad
	Ps. 118	Ps. 82
2009		
2010	25	70
2011	36	66
2012	36	63
2013	41	60
2014 al 2017	258	319

b) Saldos de las Obligaciones:

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

Total		250	290
Total obligaciones laborales	Ps.	936	Ps. 993

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

c) Activos del Fondo

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

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

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

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

	2008	2007
Portafolio:		
FEMSA	Ps. 2	Ps. –
Valores Mexicanos Casa de Bolsa, S.A. de C.V. (1)	–	8

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

La compañía no espera realizar contribuciones materiales al plan durante el siguiente año fiscal.

d) Costo del Año:

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

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

	2008	2007
Plan de pensiones y jubilaciones:		

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

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

		2008	2007
Plan de pensiones:			
Saldo inicial	Ps.	566	Ps. 441
Rendimiento de los activos del fondo		(28)	60
Aportaciones de la empresa		–	76
Beneficios pagados		(21)	(11)
Saldo final (1)	Ps.	517	Ps. 566

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

16. Programa de Bonos.

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

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

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo para la compra de acciones u opciones como sigue: el 50% del bono anual es usado para comprar acciones u opciones de FEMSA y el resto en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. El bono está basado en las responsabilidades de los ejecutivos en la organización, el resultado EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Dichas acciones u opciones son depositadas en un fideicomiso y los ejecutivos podrán disponer de estas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual. En los ejercicios de 2008, 2007 y 2006, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

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

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

17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, los préstamos bancarios a corto plazo consisten principalmente en créditos revolventes. Los montos y tasas de interés promedio ponderadas, se presentan a continuación:

	% Tasa de Interés (1)	2008	% Tasa de Interés (1)	2007
Pesos argentinos				
Préstamos bancarios	19.6%	Ps. 816	11.0%	Ps. 500
Dólares americanos				
Préstamos bancarios	–	–	5.5%	132
Documentos por pagar	7.0%	4	7.0%	5
Bolívares venezolanos				
Préstamos bancarios	22.2%	365	15.7%	425
Pesos colombianos				
Préstamos bancarios	15.2%	797	–	–
Reales brasileños				
Documentos por pagar	–	21	–	–
		Ps. 2,003		Ps. 1,062

(1) Tasa anual promedio ponderada.

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

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

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

Instrumentos Financieros Derivados de Cobertura	% Tasa de Interés (1)	2008	% Tasa de Interés (1)	2007
Swaps de tasa de interés variable a fijo:				
Pesos Mexicanos:				
Préstamos bancarios:		Ps. 12		Ps. 996
Tasa de interés pagada	10.9%		11.3%	
Tasa de interés recibida	8.8%		8.1%	
Certificados bursátiles:		129		5,950
Tasa de interés pagada	8.1%		8.6%	
Tasa de interés recibida	8.7%		8.3%	

(1) Tasa anual promedio ponderada.

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

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

En la tabla se presentan los préstamos bancarios y documentos por pagar al 31 de diciembre de 2008.

Vencimientos

(cifras en millones de pesos mexicanos)

	Menos de 1 año	1-3 años	Mas de 4 años	Total
Deuda				
Pesos Mexicanos	Ps. 500	Ps. 4,067	Ps. 4,483	Ps. 9,050
Dólares Americanos	3,605	880	2,098	6,583
Bolívares Fuertes				
Venezuela	365	-	-	365
Pesos Colombianos	798	905	-	1,703
Pesos Argentinos	816	-	-	816
	Ps. 6,084	Ps. 5,852	Ps. 6,581	18,517
Arrendamiento Financiero Capital Leases				
Reales Brasileños	21	3	-	24
Dolares americanos	14	19	-	33
	35	22	-	57
Total	Ps. 6,119	Ps. 5,874	Ps. 6,581	Ps. 18,574

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

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

18. Otros Gastos, neto.

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

	2008	2007	2006
Participación de los trabajadores en la utilidad (Nota 2)	Ps. 664	Ps. 300	Ps. 300
Pérdida en venta de activo fijo, neto	170	186	151
Contingencias que derivan de adquisiciones anteriores	174	193	(88)
Indemnizaciones de reestructura y modificaciones al plan de pensiones	169	53	734
Pérdida neta actuarial pendiente de amortizar (Nota 2d)	137	-	-
(Utilidad) pérdida en participación en asociadas	(104)	(13)	23
Deterioro en el valor de los activos de largo plazo ⁽¹⁾	372	-	-
Otros	249	(17)	(74)
Total	Ps. 1,831	Ps. 702	Ps. 1,046

(1) Cargos por deterioro de activos de larga duración disponible para venta

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

por indemnizaciones asociados con un programa de beneficios preestablecidos. Durante 2008 y 2007, los pagos por este concepto ascienden a Ps. 155 y Ps. 522, respectivamente.

19. Instrumentos Financieros Derivados.

La compañía calcula el valor razonable de los instrumentos financieros derivados utilizando el método de ingreso. Los 3 niveles para el cálculo del valor razonable son los siguientes:

- **Nivel 1:** Información en el Mercado para activos o pasivos idénticos, que la entidad tiene la capacidad de acceso en la fecha.
- **Nivel 2:** Información en el mercado para activos o pasivos similares, o en un mercado en donde hay pocas transacciones o poca información disponible.
- **Nivel 3:** Es información no observable en el Mercado y es utilizada por la compañía para el cálculo del valor razonable de la información observable en el Mercado que no esta disponible o escasa.

La compañía utiliza el nivel 2 de información aplicando el método de ingresos para determinar el valor razonable de sus activos financieros, el cual estima la base del flujo de efectivo esperados a valor presente neto.

A continuación se presenta una tabla que muestra los activos financieros medidos al valor razonable al 31 de Diciembre de 2008:

	Nivel 1	
Nivel 2		
Valores de realización inmediata	Ps. 4,303	
Activos del Fondo	517	
Instrumentos Financieros Derivados Activo		Ps.
411		
Instrumentos Financieros Derivados (Pasivo)		
(1,170)		

La compañía no utiliza activos financieros en el nivel 3 para calcular el valor razonable

La compañía consideró que el riesgo de crédito por el cálculo del valor razonable del efecto neto sobre sus instrumentos financieros derivados, no es material. Como resultado de lo anterior, la compañía no ha modificado sus modelos de valoración al 31 de diciembre del 2008.

a) Deuda a Largo Plazo:

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

	2008	2007
Valor en libros	Ps. 18,574	Ps. 18,916
Valor razonable	18,251	19,051

b) Swaps de Tasa de Interés:

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

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

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

Fecha de Vencimientos	Valor de Referencia	Valor Razonable Pasivo
2009	Ps. 165	Ps. -
2010	150	(3)
2012	2,277	(33)
2013	745	(13)
2015	50	-
	Ps. 3,387	Ps. (49)

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

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de instrumentos financieros derivados dentro del resultado integral de financiamiento. Los contratos vencidos durante los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 generaron una ganancia de Ps. 24, y Ps. 34 y una pérdida de Ps. 39, respectivamente.

c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:

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

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008 se reconocieron efectos por contratos forward vencidos por

Ps. 523 los cuales fueron registrados como parte del costo integral de financiamiento.

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

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

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación del tipo de cambio de sus créditos denominados en dólares y otras monedas, los cuales no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura. Consecuentemente, los cambios en el valor razonable estimado se registraron en el resultado integral de financiamiento. A continuación se presentan las características de dichos instrumentos:

	Fecha de Vencimiento	Valor de referencia	Valor razonable
Pesos mexicanos a dólares americanos	2011	Ps. 1,483	Ps. 343
Pesos mexicanos a dólares americanos	2012	357	126
		Ps. 1,840	Ps. 469

Por el año terminado el 31 de Diciembre de 2008, el efecto neto de estos instrumentos a la fecha de emisión de éstos estados financieros ascienden a una pérdida de Ps. 224.

e) Contratos de Precio de Materias Primas:

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

f) Instrumentos Financieros Derivados Implícitos:

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

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006, el efecto neto del valor razonable de éstos instrumentos fue una pérdida de Ps. 53, Ps. 8 y Ps. 7, respectivamente.

g) Valores Contables de los Instrumentos Financieros Derivados

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

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

20. Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas.

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

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

21. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,846,530,201 de acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal. El capital fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el capital variable no debe exceder de 10 veces el capital social mínimo fijo.

Las características de las acciones comunes son las siguientes:

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

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

Serie de Acciones	Miles de Acciones
A	992,078
D	583,546
L	270,906
Total	1,846,530

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

	2008
Saldo	Saldo

		Histórico Actualizado	Actualización	
Capital social	Ps.	821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones		9,593	3,627	13,220
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores		27,935	6,000	33,935
Utilidad neta mayoritaria		5,481	117	5,598
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral		44	–	44
			2007	
		Saldo Histórico Actualizado	Actualización	Saldo
Capital social	Ps.	821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones		9,706	3,627	13,333
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores		22,441	5,489	27,930
Utilidad neta mayoritaria		6,714	194	6,908
Otras partidas acumuladas de la utilidad (pérdida) integral		(2,189)	42	(2,147)

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, debido a que ésta es igual al 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en la forma de dividendo en acciones. A la fecha de los presentes estados financieros la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 164 (valor nominal). Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de impuesto sobre la renta (ISR) de acuerdo a la tasa vigente, excepto por el capital social aportado actualizado y si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (“CUFIN”) o de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida (“CUFINRE”).

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarían el ISR sobre una base piramidata con la tasa vigente. Este impuesto podrá ser acreditado contra el ISR del mismo año en el cual los dividendos son pagados así como en los dos años siguientes contra el ISR y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2008, el saldo de CUFIN de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 3,346.

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

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

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

22. Utilidad Mayoritaria por Acción.

Representa la utilidad neta mayoritaria correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio. El promedio ponderado de acciones por los tres años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2007 y 2006 fue de 1,846,530,201.

23. Entorno Fiscal.

a) Impuestos a la Utilidad:

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

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

(Años)	Tasa ISR	Vigencia de las Pérdidas Fiscales (Años)	Periodos Abiertos
México	28%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4

Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	30%	5	3
Colombia	33%	8	2
Venezuela	34%	3	4
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

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

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

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

b) Impuesto al Activo:

Hasta diciembre de 2006, el impuesto al activo en México se causó a razón del 1.8% anual sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales menos ciertos pasivos. En el 2007, se modifica la tasa de 1.8% a 1.25%, así como la base del cálculo eliminando las deducciones de pasivos. A partir de 2008 el impuesto al activo desaparece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única (Nota 23 C). Los montos pagados de impuesto al activo correspondientes a periodos previos a la introducción del IETU, pueden ser acreditables contra el ISR generado durante el periodo, sólo si el ISR es mayor al IETU generado en el mismo periodo, en la medida en que sea equivalente o menor al 10% del impuesto al activo pagado durante 2007, 2006 o 2005.

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

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

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

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

d) ISR Diferido:

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

ISR Diferido:	2008	2007
Inventarios	Ps. 4	Ps. 62
Propiedad, planta y equipo (1)	2,077	1,822
Inversión en asociadas no consolidadas	(4)	11
Intangibles y otros activos	643	975
Obligaciones laborales	(196)	(103)
Pérdidas fiscales por amortizar	(1,117)	(776)
Otros pasivos diferidos	(1,717)	(1,865)
Impuesto diferido (activo) pasivo	(310)	126
Estimación de impuestos diferidos activos por pérdidas fiscales no recuperables	45	99

Estimación para activos diferidos de dudosa recuperación		699	–
Impuestos a la utilidad diferidos, neto		434	225
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar		1,246	1,255
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps.	1,680	Ps. 1,480
(1) Incluye rotura de botellas retornables y cajas			

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

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

		2008	2007
Saldo inicial	Ps.	225	Ps. (382)
Provisión del año		(1,153)	294
Cambio en la tasa impositiva de ISR		–	(6)
Efecto por actualización en países inflacionarios		(9)	–
Otras partidas de utilidad integral (registradas dentro del capital) 1,371		319	
Saldo final	Ps.	434	Ps. 225

e) Provisión del Periodo:

		2008	2007	2006
Impuesto a la utilidad causado	Ps.	3,639	Ps. 3,047	Ps. 2,308
Impuesto a la utilidad diferidos		(812)	294	286
Beneficios de pérdidas fiscales por amortizar	(341) –	–	–	–
Cambio en la tasa impositiva de ISR		–	(5)	(39)
ISR	Ps.	2,486	Ps. 3,336	Ps. 2,555

Los componentes locales y foráneos de utilidad antes de impuestos e impuestos a la utilidad para el año terminado el 31 de Diciembre de 2008 son los siguientes:

		México	Foráneo	Total
Utilidad antes de Impuestos	Ps.	4,902	Ps. 3,410	Ps. 8,312
Impuesto a la utilidad causado		1,925	1,714	3,639
Impuesto a la utilidad diferidos		(1,115)	(38)	(1,153)

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

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

		Pérdidas Fiscales por Amortizar	Impuesto al Activo por Recuperar
Año			
2009	Ps.	2	Ps. –
2010		–	–
2011		–	–
2012		–	–
2013		100	–
2014		232	–
2015		1	–
2016		–	1
2017 y años subsecuentes		2,128	29
Indefinidas (Brasil Nota 23 a)		1,257	–
	Ps.	3,720	Ps. 30

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

		2008	2007
Saldo inicial	Ps.	99	Ps. 220
Cancelación de estimación		(51)	(76)

Actualización del saldo inicial		(3)	(45)
Saldo final	Ps.	45	Ps. 99

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

	2008	2007	2006
Tasa impositiva de ISR en México	28.00%	28.00%	29.00%
ISR de ejercicios anteriores	0.12	0.04	(0.66)
Ganancia por posición monetaria, neta	(2.22)	(2.70)	(3.91)
Ajuste anual por inflación	3.69	1.92	3.30
Gastos no deducibles	2.64	1.36	2.13
Ingresos no acumulables	(0.62)	—	—
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana 3.69	2.49	2.01	—
Efecto por actualización de valores fiscales	(2.21)	—	—
Liberación de estimación de impuesto diferido	—	—	—
activos por pérdidas fiscales no recuperables	(0.42)	—	—
Cambios en las tasas impositivas	—	(0.06)	0.49
Otros (1)	(2.77)	0.90	(0.63)
Tasa efectiva de ISR consolidada	29.90%	31.95%	31.73%

(1) Incluye la reexpresión de años anteriores.

24. Contingencias y Compromisos.

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

La Compañía tiene registrados pasivos por contingencias por considerar que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de estas contingencias están registradas como resultado de las adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2008 y 2007:

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

Los cambios en los pasivos por contingencias son los siguientes:

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

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

Al 31 de Diciembre de 2007 y 2008, las contingencias fiscales ascienden a Ps. 275 y Ps. 294 respectivamente, relacionados con los impuestos sobre la renta. Durante 2008, la variación entre cuentas corresponde a las fluctuaciones de tasa de interés y tipo de cambio por Ps. 29 y pagos por Ps. 48.

b) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. El monto estimado de estos juicios equivale a \$ 204 y de acuerdo a los abogados de la Compañía estas contingencias tienen un nivel de riesgo menor a probable, pero mayor a remoto de que terminen en fallos desfavorables para la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material adverso en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

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

c) Contingencias Garantizadas:

La Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales en Brasil de garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 1,853 y Ps. 1,172 al 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente, a través de activos dados en garantía y de fianzas que cubren dichas contingencias.

d) Compromisos:

Al 31 diciembre de 2008, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos financieros y arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2008, se integran de la siguiente forma:

		Pesos Mexicanos	Dólares Americanos	Otras Monedas
2009	Ps.	133	Ps. 615	Ps. 74
2010		128	3	77
2011		121	–	21
2012		124	–	–
2013 y años subsecuentes		805	–	–
Total	Ps.	1,311	Ps. 618	Ps. 172

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

25. Información por Segmentos.

La información analítica por segmentos se presenta considerando las áreas geográficas en las cuales opera la Compañía y se presenta de acuerdo a la información que se utiliza para la toma de decisiones de la administración. A partir del primer trimestre de 2008, se decidió alinear la información financiera trimestral por segmentos de acuerdo a la forma en que se administra la Compañía: (i) división México; (ii) división Latincentro, integrada por los territorios que comprenden la región de Centroamérica y Colombia; (iii) división Venezuela; (iv) división Mercosur, integrada por los territorios de Brasil y Argentina.

Para la apropiada determinación de éstas agrupaciones, la Compañía analizó y concluyó que los componentes de cada segmento son similares en sus características económicas, en la naturaleza de los productos que vende, los procesos de producción, los métodos de distribución, así como los clientes a los que se atienden. La presentación de 2007 y 2006 fue modificada para ser agrupada de forma consistente con la nueva presentación de segmentos.

		Ingresos Totales	Inversiones de Capital	Activos de Largo Plazo	Total Activos
2008					
México	Ps.	33,799	Ps. 1,926	Ps. 44,830	Ps. 53,238
Latincentro (1)		12,791	1,209	16,160	18,437
Venezuela		15,182	715	6,895	9,537
Mercosur (2)		21,204	952	12,081	16,746
Consolidado	Ps.	82,976	Ps. 4,802	Ps. 79,966	Ps. 97,958

		Ingresos Totales	Inversiones de Capital	Activos de Largo Plazo	Total Plazo Activos
2007					
México	Ps.	32,550	Ps. 1,945	Ps. 44,894	Ps. 53,334
Latincentro (1)		11,741	971	13,254	15,072
Venezuela		9,785	(9)	4,159	6,148
Mercosur (2)		15,175	775	7,410	12,624
Consolidado	Ps.	69,251	Ps. 3,682	Ps. 69,717	Ps. 87,178

		Ingresos Totales	Inversiones de Capital
2006			
México	Ps.	31,540	Ps. 1,521
Latincentro (1)		11,018	664
Venezuela		7,993	221
Mercosur (2)		13,495	457

26. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables.

En diciembre 2008, el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. ("CINIF") emitió las siguientes NIF con aplicación según se describe. La Compañía adoptará estos pronunciamientos a partir del 1 de enero de 2009 y a la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera, sin embargo no espera impactos materiales en sus resultados.

- **NIF B-7 "Adquisiciones de Negocios"**

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

- **NIF B-8 "Estados Financieros Consolidados o Combinados"**

Esta norma reemplaza al Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados, y describe las normas generales para la elaboración y presentación de los estados financieros consolidados o combinados, así como las revelaciones correspondientes. Entre los principales cambios están los siguientes: a) define a las Entidades con Propósito Específico (EPE) y establece que en los casos en que la entidad ejerza control sobre una EPE, ésta debe considerarse como una subsidiaria y por lo tanto consolidarse, b) señala que se deben analizar los derechos de voto potenciales al analizar la existencia de control sobre una entidad, c) y modifica los términos interés mayoritario por participación controladora e interés minoritario por el de participación no controladora.

- **NIF C-7 "Inversión en Asociadas y Otras Inversiones Permanentes"**

La NIF C-7 describe el tratamiento contable para las inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes que anteriormente estaba incluido en el Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados. Entre sus principales cambios, requiere reconocer a una Entidad con Propósito Específico en la que tenga influencia significativa aplicando el método de participación, establece que para definir la existencia de influencia significativa se deben considerar los derechos de voto potenciales. Además la NIF C-7 define un procedimiento y un límite para el reconocimiento de pérdidas en una asociada.

- **NIF C-8 "Activos Intangibles"**

Esta norma sustituye al Boletín C-8 Activos Intangibles. Define a los activos intangibles como partidas no monetarias y amplía los criterios de identificación señalando que un activo intangible debe ser separable, es decir, que puede ser vendido, transferido o licenciado por la entidad y que además surge de derechos contractuales o legales independientemente de si esos derechos son transferibles o separables de la entidad. Por otra parte establece que los costos preoperativos a la fecha deberán ser eliminados del saldo capitalizado afectando las utilidades retenidas sin reformular estados financieros de periodos anteriores. Dicho movimiento deberá ser presentado como cambio contable en los estados financieros consolidados.

- **NIF D-8 "Pagos Basados en Acciones"**

Esta norma tiene por objeto establecer las normas que deben seguirse en el reconocimiento de los pagos basados en acciones en la información financiera. Cuando las transacciones basadas en acciones son liquidables con instrumentos del capital la NIF D-8 requiere que la entidad reconozca los bienes o servicios recibidos a su valor razonable y el correspondiente aumento del capital contable. En caso de que no se pueda determinar confiablemente el valor razonable de los bienes o servicios recibidos la entidad debe determinar estos valores de forma indirecta. Para lo anterior la NIF D-8 señala algunos aspectos a considerar.

27. Eventos Relevantes.

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

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

El Asamblea Ordinaria de accionistas de Coca-Cola FEMSA celebrada el 23 de marzo del 2009 se aprobó un dividendo de Ps. 1,344 millones que se pagaron el 13 de Abril del 2009.