

Coca-Cola FEMSA

INFORME ANUAL 2009

El valor del aprendizaje



Al haber evolucionado
para convertirnos en un
jugador multinacional, en
Coca-Cola FEMSA
estamos listos para continuar
aprendiendo de los retos y
oportunidades que se nos presentan.



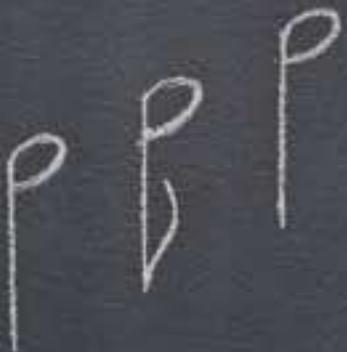


Los cimientos de nuestro marco estratégico están contruidos sobre el principio de compartir mejores prácticas y conocimientos a través de nuestra organización. En nuestro camino para convertirnos en un punto de referencia para la industria de bebidas, debemos retornos a nosotros mismos de manera continua para superar nuestras capacidades existentes y desarrollar nuevas competencias que nos permitan no sólo diferenciarnos, sino también ofrecer a nuestros clientes y consumidores los productos y modelos de servicio más relevantes en nuestra industria. ○

aprendizaje constante

resultados impulsados
por aprendizaje





Millones de pesos y U.S. dólares al 31 de diciembre de 2009 (excepto la información de volumen de ventas y por acción)

	U.S.\$ 2009 ⁽¹⁾	(Ps.) 2009	(Ps.) 2008	% variación
Volumen de Ventas (millones de cajas unidad)		2,428.6	2,242.8	8.3%
Ingresos Totales	7,870	102,767	82,976	23.9%
Utilidad Operativa	1,212	15,835	13,695	15.6%
Utilidad Neta de la Participación Controladora	653	8,523	5,598	52.3%
Activos Totales	8,475	110,661	97,958	13.0%
Deuda Largo Plazo y Documentos por pagar	804	10,498	12,455	-15.7%
Participación Controladora	5,068	66,176	55,913	18.4%
Inversión en Activo Fijo	481	6,282	4,802	30.8%
Valor en Libros de la Acción ⁽²⁾	2.74	35.84	30.28	18.4%
Utilidad Neta de la Participación Controladora por Acción ⁽²⁾	0.35	4.62	3.03	52.3%

⁽¹⁾ Las cantidades en pesos mexicanos han sido convertidas a U.S. dólares utilizando el tipo de cambio publicado por el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos el 31 de diciembre de 2009, el cual fue de Ps. 13.0576 por cada \$1.00.

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

us\$ 7,870
ingresos totales

marco estratégico

alcanzar nuestro
pleno potencial
operativo

crecimiento
por innovación



manejo proactivo
del entorno

crecimiento por
adquisiciones

importante presencia geográfica

Hemos transformado a nuestra empresa en un jugador multinacional de bebidas y hemos ampliado nuestra presencia en una de las más dinámicas e interesantes regiones en el mundo para la industria de bebidas, Latinoamérica.

México
embotellador
más grande

Latincentro
crecimiento sólido

Mercosur
creciente presencia



2,429
millones de cajas unidad

Aprendemos mientras crecemos, y mientras continuamos creciendo, continuamos aprendiendo. La vida en sí misma es un viaje de aprendizaje continuo. En nuestro negocio, hemos caminado por esta senda, tomando pasos firmes para convertirnos en una empresa global de bebidas multicategorías.

organización en continuo aprendizaje



José Antonio
Fernández Carbajal
Presidente del Consejo
de Administración

Carlos
Salazar Lomelín
Director General

A pesar de un entorno económico global muy adverso, entregamos resultados sólidos en este año, apoyados en el perfil defensivo de nuestro portafolio de bebidas. Nuestro volumen total de ventas creció 8.3 por ciento a más de 2,400 millones de cajas unidad y los ingresos consolidados se elevaron 24 por ciento a Ps. 102,767 millones. Nuestra utilidad operativa consolidada creció cerca de 16 por ciento a Ps. 15,835 millones. La utilidad neta de la participación controladora creció 52 por ciento a Ps. 8,523 millones, el equivalente a una utilidad por acción de Ps. 4.62.

Aprendiendo a alcanzar nuestro pleno potencial operativo

Al haber evolucionado para convertirnos en un jugador multinacional en la industria de bebidas, hemos superado los retos de operar en un entorno de mayor complejidad que nos presenta la industria, manejando de forma efectiva un creciente portafolio de bebidas. Para alcanzar el pleno potencial operativo de nuestro negocio, buscamos constantemente eficiencias en toda la organización e impulsamos nuestro crecimiento a través de modelos comerciales que desarrollamos internamente.

Nos desafiamos a nosotros mismos de manera continua para incrementar la eficiencia de nuestro portafolio de activos en nuestra cadena de valor. De esta forma, podemos sostener nuestra posición de referente global en la industria, apoyándonos en la escala de nuestra empresa para mejorar nuestra rentabilidad y utilización de activos. Siempre buscamos oportunidades para hacer más con menos. Durante los últimos cinco años hemos mejorado la utilización de nuestros activos y, al mismo tiempo, incrementado significativamente nuestros volúmenes de venta. Como resultado, nuestro índice de activos por caja unidad producida bajó casi 40 por ciento.

Al mismo tiempo, estamos transformando nuestro modelo comercial para satisfacer la creciente complejidad que implica manejar nuestro amplio portafolio de bebidas. El modelo comercial que gana en cada punto de venta se basa en la segmentación adecuada de clientes y consumidores, y siempre tratamos de ejecutarlo correctamente. Nuestro nuevo modelo abarca desde formas diferenciadas de atender a nuestra base

lecciones de aprendizaje **Estamos transformando nuestro modelo comercial para satisfacer la creciente complejidad que implica manejar nuestro amplio portafolio de bebidas. El modelo comercial que gana en cada punto de venta está basado en la segmentación adecuada de clientes y consumidores, y siempre tratamos de ejecutarlo correctamente. Hemos aprendido a enfocarnos en el potencial de ingresos y rentabilidad de cada cliente, dirigiendo la inversión de nuestros recursos de forma más eficiente, mientras fomentamos el crecimiento de ingresos de cada segmento de clientes. <**

de clientes del canal tradicional, y satisfacer las necesidades especializadas de nuestros clientes del canal moderno, hasta identificar alternativas para desarrollar canales emergentes como lo son los sistemas de entrega directa al hogar y oficinas.

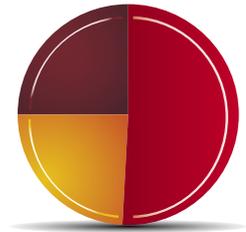
Por ejemplo, en el canal tradicional, hemos aprendido a enfocarnos en el potencial de ingresos y rentabilidad de cada cliente. Con base en esto, definimos primero una fotografía de éxito, que muestre la forma en la que queremos ver nuestros productos y ejecución en cada punto de venta. Posteriormente, diseñamos una propuesta de valor adecuada que le permita a cada segmento de clientes, implementar la fotografía de éxito que definimos y, finalmente, lo atendemos por medio del modelo de venta y distribución más efectivo. Esto nos permite dirigir la inversión de nuestros recursos más eficientemente, mientras fomentamos el crecimiento de ingresos de cada segmento de clientes. Como lo demuestra la implementación inicial en México y Brasil el desempeño de este nuevo modelo comercial es alentador, produciendo crecimientos de doble dígito en ingresos y rentabilidad.

Aprendiendo a crecer a través de adquisiciones

En los últimos años, hemos avanzado de forma significativa en nuestra estrategia de crecimiento a través de adquisiciones, al complementar nuestro portafolio de franquicias y ampliar nuestras líneas de negocio. Nuestra transformación en una empresa multinacional de bebidas comenzó cuando adquirimos Panamerican Beverages, Inc. (Panamco), ampliando nuestra presencia a nueve países de Latinoamérica. La integración de estos activos representó una experiencia de aprendizaje intensiva para nuestra organización.

La adquisición que hicimos en el año 2008 de la franquicia de REMIL, incrementó nuestra escala en Brasil, uno de los mercados de bebidas más interesantes y dinámicos del mundo. Basados en nuestra experiencia para integrar activos, identificamos oportunidades en REMIL para reconfigurar su planta y red de distribución e incrementar su eficiencia de forma más rápida, y al mismo tiempo, retener talento clave.

Como parte del modelo de negocios colaborativo que tenemos con The Coca-Cola Company, la adquisición conjunta de Jugos del Valle ha potenciado la capacidad de crecimiento e innova-



desglose de volumen total %

● México	51
● Latincentro	24
● Mercosur	25



Ps. 102,767 millones
ingresos totales en 2009



ción de nuestra empresa en la categoría subdesarrollada y de rápido crecimiento de bebidas no-carbonatadas en Latinoamérica. Hemos aprendido a manejar nuevas capacidades, como la tecnología para el llenado en caliente que heredamos de Jugos del Valle, lo que nos ha permitido reformular y lanzar productos con un mejor sabor. También hemos aprendido a replicar exitosamente este nuevo modelo de negocio en otras operaciones, extendiendo su presencia de dos a seis países y su portafolio de 60 a 260 SKU's.

Adicionalmente, fortalecimos nuestro negocio de agua por medio de adquisiciones en México y Colombia. La adquisición del negocio de Agua de Los Ángeles en el Valle de México nos permitió aprender de la transición de una plataforma tradicional de agua en garrafón a un sistema de entrega al hogar que vende un portafolio de bebidas multitecategorías. Como resultado de esto, hemos comenzado a capturar el potencial de ingresos y a mejorar la productividad de esas rutas. La adquisición conjunta del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia con The Coca-Cola Company, no sólo nos permitió obtener una mayor escala, sino también alcanzar una posición de liderazgo en el segmento de agua en este país—duplicando nuestros volúmenes de agua vendidos en sólo siete meses.

Como una de las empresas de bebidas más grandes en el mundo, sentimos confianza en nuestras habilidades para integrar nuevos negocios de forma más ordenada, natural y exitosa, conservando talento valioso para nuestra organización. Las adquisiciones que hemos hecho son un vehículo ideal para aumentar continuamente la capacidad que tiene nuestra empresa de aprender y perfeccionar un proceso que, en última instancia, nos permitirá convertirnos en un líder en la consolidación en nuestra industria.

Aprendiendo a crecer a través de la innovación

Nuestra habilidad para adaptar el negocio a un entorno de consumo cambiante es un reto diario y un proceso de aprendizaje continuo. Para nosotros, la innovación se extiende más allá de nuestros productos o categorías, desde buscar iniciativas para

incrementar la eficiencia de la cadena de valor, hasta el desarrollo de nuevos modelos comerciales y de negocio, invirtiendo en una plataforma de sistemas robusta para atender mejor las necesidades de nuestros clientes y consumidores.

Dentro de nuestros procesos de fabricación, buscamos constantemente oportunidades para mejorar la rentabilidad; desde implementar iniciativas para reducir el uso de agua y energía en nuestras instalaciones, hasta optimizar la cantidad de PET que utilizamos en nuestras botellas. De hecho, contamos con la botella de Coca-Cola de 600 mililitros más ligera que existe en el sistema de embotelladores de Coca-Cola, lo cual reduce nuestros costos de producción y ayuda al medio ambiente.

La plataforma de Jugos del Valle, nos brindó una alineación estratégica con nuestro socio, The Coca-Cola Company, y nos facilitó la flexibilidad para diseñar, desarrollar, e introducir productos innovadores de forma más rápida. Por ejemplo, nuestra naranjada Valle Fruit es ahora la cuarta marca más grande en México. En 2009, este producto replicó el volumen de ventas registrado por cualquiera de nuestras franquicias en Centroamérica, mostrando el amplio potencial de esta categoría. Esto demuestra que, el crecimiento por medio de innovación es tan importante como el crecimiento por adquisiciones.

Hacia adelante, la habilidad de nuestra organización para cultivar la innovación en todos nuestros procesos, nos permitirá capturar eficiencias y mantener nuestra trayectoria de crecimiento.

Aprendiendo a fomentar el desarrollo sustentable

Estamos comprometidos a vivir un presente responsable para alcanzar un futuro sustentable. Nuestra empresa fomenta el bienestar social apoyando programas e iniciativas que promueven una cultura de salud personal y responsabilidad individual, que al final, mejoran la calidad de vida de nuestras comunidades, clientes y consumidores. A través de más de 235 programas sociales, hemos beneficiado a más de 668,000 personas en 2009.

El manejo responsable del medio ambiente es clave para el futuro sustentable de nuestra empresa y sus comunidades. Por esto, hemos definido tres ejes principales de acción: manejo responsable del agua; mitigación de los efectos del cambio climático; y sustentabilidad en empaques.

En lo que respecta al manejo del agua, nuestro objetivo es operar con un consumo de agua "neutral". Esto quiere decir que, por cada litro de agua que utilizamos en nuestro proceso de producción, buscamos regresar la misma cantidad de líquido al medio ambiente. Nuestra planta de producción en la ciudad de Toluca, México—una de las más grandes a nivel mundial dentro del sistema Coca-Cola—alcanzó un índice de uso de agua consumida por litro de bebida producido de 1.29 en diciembre de 2009, estableciendo una marca para todo el sistema.

Para mitigar los efectos del cambio climático, buscamos reducir la emisión de gases con efecto invernadero. Hoy, el 40 por ciento de la energía que utilizamos es generada por fuentes renovables, como parques eólicos. Además, estamos introduciendo nuevos equipos de refrigeración en el mercado, los cuales se encuentran entre los más eficientes en el consumo de energía a nivel mundial; son por lo menos 80 por ciento más eficientes que los que existían en el mercado en 2001. Continuaremos ampliando nuestros esfuerzos para desarrollar enfriadores más eficientes.

A través de Industria Mexicana de Reciclaje, o ("IMER"), reciclamos 16,000 toneladas de resina en 2009, un 30 por ciento de incremento comparado con 2008. Durante 2009, utilizamos 10,000 toneladas de resina reciclada en nuestras botellas, el equivalente a 1,400 millones de botellas de 600 mililitros que contienen 35 por ciento de material reciclado.

Mientras invertimos nuestro tiempo, esfuerzo, y recursos para alcanzar más consumidores, hemos aprendido a enfocar las estrategias de nuestro negocio para desarrollar programas y actividades que mejoren la calidad de vida de nuestros empleados, apoyen a nuestras comunidades, y manejen proactivamente nuestro impacto ambiental.

lecciones de aprendizaje A través del *joint venture* que tenemos en Jugos del Valle con The Coca-Cola Company, hemos trabajado en conjunto para desarrollar modelos y procesos colaborativos de negocio. Nuestra colaboración demuestra la alineación estratégica y flexibilidad que tiene esta asociación. Hemos aprendido que el tener roles claros y responsabilidades compartidas, nos permite diseñar, desarrollar e introducir productos innovadores más rápido. <

Aprendiendo a impulsar nuestras capacidades de negocio

Durante los últimos años, hemos construido una visión que alinea de forma efectiva nuestros modelos de negocio con los retos y oportunidades planteados por nuestros mercados y consumidores más informados, apoyándonos en el activo más valioso, nuestro personal. Los cimientos de nuestro marco estratégico están contruidos sobre el principio de compartir mejores prácticas y desarrollar las capacidades requeridas para operar nuestros nuevos modelos comerciales y poder replicar su éxito, mejor y más rápido, a lo largo de nuestras operaciones.

Hemos aprendido a desarrollar capacidades a partir de las adquisiciones que hemos hecho y de la innovación que hemos concebido—todo de una forma sustentable. En un entorno altamente competitivo, nuestro reto va más allá de mantener nuestra posición de liderazgo en aquellas categorías y mercados en los cuales ya somos fuertes. Debemos retornos continuamente a nosotros mismos para superar nuestras capacidades actuales y desarrollar nuevas competencias, que no sólo nos permitan diferenciarnos, sino que también proporcionen a nuestros clientes y consumidores las marcas y los modelos de servicio más relevantes de la industria.

A manera de conclusión, queremos expresar nuestro profundo aprecio por la confianza que continuamente depositan en nosotros. Nuestro marco estratégico nos permite desarrollar constantemente nuevas capacidades para maximizar el potencial de nuestro negocio e impulsar la innovación, abarcando todo lo que hacemos en nuestra empresa. Tenemos un espíritu renovado de optimismo y estamos dispuestos a seguir aprendiendo de los retos y oportunidades que la industria de bebidas nos presenta para consolidar a nuestra compañía como un líder global en multicategorías y continuar en nuestro camino al crecimiento. ◊

José Antonio Fernández
Carbajal
Presidente del Consejo de Administración

Carlos Salazar
Lomelín
Director General



15.4%
crecimiento de EBITDA

A young boy with a joyful expression is seated at a desk in a classroom. He is wearing a red plaid shirt and cargo pants. His right hand is raised high, holding a yellow pencil. On the desk in front of him are several books. The background is a dark chalkboard with white chalk lines and drawings, including a globe and a bookshelf. The overall scene is bright and positive, representing a student eager to learn.

aprendiendo

a alcanzar

nuestro pleno

potencial

operativo

Al haber evolucionado como un jugador multinacional en la industria de bebidas, hemos superado los retos de operar en un entorno de mayor complejidad que nos presenta nuestra industria, manejando de forma efectiva un creciente portafolio de bebidas—desde nuestro amplio portafolio de refrescos hasta nuestra creciente oferta de innovadoras bebidas no-carbonatadas. Conforme crezca el ingreso per-cápita de nuestros mercados, estamos comprometidos a capturar una mayor proporción de las necesidades de consumo de bebidas de nuestros cada vez más informados y educados consumidores. Para capitalizar esta oportunidad, buscamos constantemente eficiencias en nuestra cadena de valor y, al mismo tiempo, impulsar nuestro crecimiento por medio de modelos comerciales desarrollados internamente.

Continuamente nos desafiamos a nosotros mismos para incrementar la eficiencia de nuestro portafolio de activos y sostener así nuestra posición de liderazgo en la industria—apoyándonos en la escala de nuestra empresa y su base de activos para mejorar la rentabilidad y utilización de los mismos, maximizando así el potencial de valor de nuestra empresa. Racionalizamos nuestras plantas y centros de distribución, y al mismo tiempo hemos hecho importantes inversiones en nuestra plataforma tecnológica. De 2004 a 2009, incrementamos la productividad de nuestras plantas, medida en cajas unidad por planta de producción, en más de 120 por ciento, y la productividad de nuestra red de distribución, medida en cajas unidad por centro de distribución, en más de 60 por ciento.

Para satisfacer la creciente demanda de productos no-carbonatados en nuestras operaciones de Colombia, en mayo de 2009, iniciamos la operación de una nueva línea de producción en nuestra planta en Bogotá, incrementando la capacidad de producción de bebidas no-carbonatadas. Anteriormente, abastecíamos la mayor parte de estos productos desde Centroamérica. Como resultado de esta iniciativa, incrementamos la cobertura de los productos no-carbonatados en Colombia de forma más ágil, mientras mejoramos la eficiencia de la cadena de valor de la división.

Para manejar la complejidad cada vez más alta de nuestro extenso portafolio de bebidas, estamos transformado nuestro modelo comercial. El modelo comercial que gana en cada punto de venta está basado en la segmentación adecuada de clientes

y consumidores, y siempre tratamos de ejecutarlo correctamente. Nuestro nuevo modelo comercial abarca desde formas diferenciadas de atender a nuestra base de clientes del canal tradicional y satisfacer las necesidades especializadas de nuestros clientes del canal moderno, hasta identificar alternativas para desarrollar canales emergentes, como sistemas de entrega directa para hogares y oficinas.

Por ejemplo, en el canal tradicional, hemos aprendido que, a diferencia de un modelo comercial basado en volumen de ventas, debemos enfocarnos al potencial de ingresos y rentabilidad de cada cliente. Para esto, desarrollamos primero una fotografía de éxito para cada tipo de cliente, definiendo la forma en como queremos vernos—tanto en nuestro portafolio como en la ejecución del mismo—en cada punto de venta. Posteriormente, diseñamos una propuesta de valor adecuada que le permita a cada segmento de clientes, implementar la fotografía de éxito previamente definida y, finalmente, lo apoyamos con el modelo de venta y distribución más efectivo. Esto nos ha permitido enfocar la inversión de nuestros recursos de manera más eficiente e impulsar el crecimiento de los ingresos de cada segmento de clientes.

La segmentación basada en el valor y los procesos comerciales diseñados a la medida, han demostrado ser una combinación poderosa. Hoy, en el canal tradicional, el 70 por ciento de nuestros clientes produce aproximadamente el 90 por ciento de nuestros ingresos. Esto significa que podemos atender de forma más efectiva las necesidades del restante 30 por ciento, mientras mejoramos la propuesta de valor para aquellos clientes con un mayor potencial de ingresos. La implementación inicial de este modelo en México y en Brasil, muestra un desempeño alentador, con crecimientos de doble dígito en ingresos y rentabilidad.

Hemos aprendido que nuestra escala en Latinoamérica es una ventaja competitiva muy difícil de replicar, y que podemos incrementar nuestra rentabilidad enfocándonos en la eficiencia operativa y la mejor utilización de activos. Al final, desarrollando nuevos modelos comerciales y formas de atender el mercado, podemos satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes, más eficiente y rentablemente, para alcanzar el pleno potencial operativo de nuestro negocio. ◦

lección 1 Hemos aprendido que nuestra escala a través de Latinoamérica es una ventaja competitiva difícil de replicar y que podemos incrementar nuestra rentabilidad mejorando nuestra eficiencia operativa y utilización de activos para alcanzar el pleno potencial operativo de nuestro negocio. <



+ 120% crecimiento de productividad en manufactura en cinco años



aprendiendo
a crecer por
medio de adquisiciones

Nuestra transformación en una empresa multinacional de bebidas comenzó cuando adquirimos Panamerican Beverages, Inc. (Panamco) en 2003. En los últimos años, hemos avanzado de forma significativa en nuestra estrategia de crecimiento a través de adquisiciones, incrementando nuestra presencia en Latinoamérica. Estas transacciones han complementado nuestro portafolio de franquicias y ampliado nuestras líneas de negocios. Como en cada proceso de aprendizaje, logramos crear valor por medio de esta experiencia—desde la integración de nuevos negocios de manera más ágil y eficiente hasta la retención de talento valioso para nuestra organización.

La adquisición de la franquicia de REMIL en 2008, propiedad de The Coca-Cola Company, localizada en el estado de Minas Gerais, en Brasil, nos dio la oportunidad de incrementar nuestra escala en uno de los mercados de bebidas más interesantes y dinámicos en el mundo. Con la integración de Panamco, aprendimos a detectar oportunidades para reconfigurar activos de producción y distribución de forma más rápida y eficiente. Por ejemplo, en el caso de REMIL, reubicamos un centro de distribución que estaba localizado dentro de la planta, lo que nos permitió obtener una mayor eficiencia operativa en un periodo corto de tiempo. Dado que consideramos al talento como un activo muy importante, hemos aprendido a identificar, retener, capacitar e intercambiar talento para compartir mejores prácticas dentro de nuestra organización, y en este proceso, extender también nuestra cultura y valores a nuestros nuevos colaboradores. De hecho, el actual director de operaciones de nuestra franquicia de Brasil, estaba anteriormente a cargo de las operaciones de REMIL.

Por medio de la adquisición conjunta de Jugos del Valle con nuestro socio, The Coca-Cola Company, dimos un paso adelante en nuestra estrategia como empresa multicategorías e incrementamos considerablemente nuestra posición en el segmento subdesarrollado y de rápido crecimiento de bebidas no-carbonatadas en Latinoamérica. Bajo esta plataforma conjunta, hemos aprendido que cuando cada socio tiene claramente definidos sus roles y responsabilidades, es posible acelerar el proceso para atender las necesidades del mercado. Por ejemplo, hoy tenemos la habilidad para lanzar un producto totalmente nuevo y exitoso en un periodo corto de tiempo. Adicionalmente, hemos

lección 2 Hemos aprendido a crear valor a través de la integración de nuevos negocios, detectando oportunidades para reconfigurar activos de producción y distribución de forma más ordenada, eficiente y rápida. Adicionalmente, hemos aprendido a identificar, retener e intercambiar talento para compartir mejores prácticas en nuestra organización, mientras transmitimos nuestra cultura y valores a nuestros nuevos compañeros. <

aprendido a manejar nuevas capacidades, como la tecnología de llenado en caliente, heredada con la adquisición de Jugos del Valle, lo cual nos ha permitido reformular y lanzar productos con un mejor sabor. En este proceso, hemos aprendido a replicar exitosamente este nuevo modelo de negocio en otras operaciones—pasando de dos a seis países y de 60 a 260 presentaciones en los últimos dos años. Jugos del Valle ha potenciado la capacidad de crecimiento e innovación de nuestra empresa en la categoría de productos no-carbonatados.

Hemos fortalecido nuestro negocio de agua por medio de adquisiciones en México y Colombia. En 2008 adquirimos el negocio de agua de garrafón de Agua de Los Ángeles en el Valle de México. Además de duplicar nuestra presencia en el mercado de agua en garrafón en la Ciudad de México, esta pequeña pero significativa adquisición nos dio la oportunidad de aprender de la transición de una plataforma tradicional de agua en garrafón a un sistema de entrega al hogar que vende un portafolio de bebidas multicategorías. La incorporación de nuestro portafolio de bebidas ha incrementado la productividad de estas rutas—medida en cajas físicas vendidas por camión al día—y, lejos de afectar los volúmenes de venta de agua en garrafón, comenzamos a capitalizar el potencial de ingresos de un portafolio total de bebidas.

En 2009, de manera conjunta con The Coca-Cola Company, adquirimos el negocio de agua embotellada Brisa, en Colombia. Con esta adquisición, no sólo ganamos una mayor escala, sino que también alcanzamos una posición de liderazgo en el mercado de agua en Colombia, más que duplicando nuestros volúmenes de agua en un periodo de siete meses. Al mismo tiempo, *Brisa* complementó nuestro portafolio de productos, permitiéndonos ofrecer la más amplia gama de alternativas a nuestros consumidores—una ventaja competitiva de frente a las actuales condiciones de ese mercado.

Al adquirir más experiencia, confiamos en nuestra habilidad para integrar negocios de forma más ordenada, natural y exitosa. Las adquisiciones hechas en los últimos años son un vehículo ideal para que la empresa crezca en su capacidad de aprender a perfeccionar un proceso que nos permitirá convertirnos en un líder en la consolidación de nuestra industria. ○



expansión de la
plataforma de Jugos del Valle
de 2 a 6 países

A woman with dark curly hair, wearing a red ruffled top, is blowing bubbles. The background is a chalkboard covered in many hand-drawn white circles of various sizes, representing bubbles. The woman is holding a small wooden bubble wand in her right hand, and a single bubble is being blown from it. The overall scene is artistic and symbolic of learning and innovation.

aprendiendo

a crecer por medio de
innovación



Nuestra habilidad para adaptar el negocio a un entorno de consumo cambiante es un reto diario y un proceso de aprendizaje continuo.

Estamos enfocados en impulsar la innovación a través de toda nuestra empresa. Para nosotros, la innovación se extiende más allá de nuestros productos y categorías, para incrementar la eficiencia de nuestra cadena de valor. Para atender las cambiantes necesidades de nuestros clientes y consumidores de una mejor manera, hemos desarrollado nuevos modelos comerciales y de negocio, productos y empaques, así como invertido en nuestra robusta plataforma de sistemas.

En nuestros procesos de manufactura, buscamos constantemente oportunidades que nos ayuden a mejorar la rentabilidad. Hemos aprendido a maximizar la productividad desarrollando innovadores procesos y soluciones de empaque, apoyándonos intensivamente en el uso de tecnología. Por ejemplo, hemos implementado iniciativas para reducir el consumo de agua y energía en nuestras plantas. En el 2009, estas iniciativas produjeron aproximadamente \$2 millones de dólares en ahorros. Adicionalmente, reducimos de manera importante la cantidad de PET que utilizamos en nuestras botellas. Hoy nuestra compañía tiene la botella de *Coca-Cola* de 600 mililitros más ligera del mundo dentro del sistema Coca-Cola. En México, el 100 por ciento de nuestras botellas en presentaciones personales incorporan tapas cortas, como parte de nuestras iniciativas de aligeramiento, y actualmente estamos llevando esta tecnología al resto de nuestras operaciones. En promedio, nuestras botellas utilizan un 15 por ciento de PET reciclado, y esperamos duplicar este porcentaje en el futuro. En resumen, ahorramos aproximadamente 35 toneladas de PET al año—el equivalente a \$40 millones de dólares.

Hemos mejorado nuestros modelos comerciales, a través de una continua innovación. Anteriormente, segmentábamos a nuestros clientes por nivel socio-económico. Posteriormente, utilizamos una estrategia de multisegmentación más sofisticada, clasificando a nuestros clientes de acuerdo a su nivel socio-económico, ocasión de consumo e intensidad competitiva. Ahora, desarrollamos un nuevo modelo comercial que tiene como

lección 3 Hemos aprendido que la innovación se extiende más allá de productos o categorías, desde alentar iniciativas para incrementar la eficiencia a lo largo de nuestra cadena de valor, hasta desarrollar nuevos modelos comerciales y de negocio, adaptando a nuestra empresa a un entorno siempre cambiante, para atender de la mejor forma las necesidades de nuestros clientes y consumidores. <

objetivo capturar el potencial de ventas de nuestros clientes. Diseñamos una fotografía de éxito óptima que proporcione la experiencia perfecta de consumo en cada punto de venta; luego, implementamos la propuesta de valor más apropiada, que le permita al cliente ejecutar esta fotografía de éxito, y finalmente lo apoyamos con el sistema de ventas y distribución que resulte más eficiente. Nuestro nuevo modelo comercial—basado en la estrategia de segmentación de acuerdo al valor de los clientes—está orientado a mejorar los márgenes de rentabilidad en nuestros diferentes segmentos de clientes.

A través de nuestro *joint venture* en Jugos del Valle con The Coca-Cola Company, ambos hemos trabajado de cerca para desarrollar procesos de negocio y modelos más colaborativos que agudicen el enfoque de nuestras empresas, y los roles y responsabilidades que compartimos. Al final, nuestra colaboración conjunta resalta la alineación estratégica y la flexibilidad que tenemos para diseñar, desarrollar e introducir productos innovadores más rápidamente.

Por ejemplo, antes de nuestra adquisición conjunta del negocio de Jugos del Valle, vendimos 40 millones de cajas unidad de productos no-carbonatados en 2007. En 2009, bajo la plataforma de Jugos del Valle, vendimos más de 120 millones de cajas unidad de estos productos a nuestros consumidores, triplicando el tamaño de este negocio. De hecho, cerca del 80 por ciento de este incremento provino del crecimiento exponencial de nuestra innovadora naranjada a lo largo de nuestras franquicias, demostrando la amplia avenida de crecimiento que tiene esta categoría.

Nuestro esfuerzo continuo para impulsar las eficiencias en nuestra cadena de valor y desarrollar innovadores modelos comerciales y productos, ayudarán a nuestra Compañía, no sólo a mantener su rentabilidad, sino que también ayudarán a satisfacer las necesidades de un entorno de mercado y de consumo siempre cambiantes. Finalmente, nuestra organización ha aprendido a cultivar una habilidad muy importante, crecer por medio de innovación. ◦



innovación representó **+75%** del crecimiento de bebidas no-carbonatadas

aprendiendo
a fomentar
el desarrollo **sustentable**



Estamos comprometidos a vivir un presente responsable para forjar un futuro sustentable. Nuestro compromiso con la sustentabilidad es parte perenne de nuestra cultura y nuestras vidas, en cada uno de los países en dónde operamos. Hemos aprendido que cada acción que emprendemos no sólo afecta a nuestra organización, sino que también a las comunidades que nos rodean. Trabajamos para mejorar la calidad de vida de nuestros empleados y sus familias, así como en crear un medio ambiente incluyente, en dónde nuestra gente se sienta motivada y enfocada a la productividad y el éxito de nuestro negocio. Por medio de más de 235 programas sociales, beneficiamos a más de 668 mil personas en 2009.

Fomentamos el bienestar social apoyando iniciativas que promueven una cultura de salud personal y responsabilidad individual y, que al final, mejoran la calidad de vida de nuestras comunidades, clientes y consumidores. Nuestro programa *Clínicas del Deporte* en México, diseñado para la promoción de la actividad física y la nutrición, benefició aproximadamente a 30 mil niños. Al apoyar programas de creación de oportunidades de trabajo y educación, trabajamos para construir relaciones de largo plazo con nuestras comunidades. En 2009, más de 127 mil personas se beneficiaron de estos programas. El programa *Banco de Tiempo*, reconocido por la Presidencia de la República de Colombia, permitió que 150 personas que formaban parte de guerrillas y grupos para-militares, fueran reintegrados a actividades productivas y emprendedoras en la sociedad.

El manejo responsable del medio ambiente es clave para el futuro sustentable de nuestra empresa y sus comunidades. Para asegurar el éxito de las estrategias de nuestro negocio, hemos aprendido que debemos reforzar nuestros principales programas ambientales. En consecuencia, hemos definido tres principales ejes de acción: manejo responsable del agua; mitigación de los efectos del cambio climático; y sustentabilidad en empaques.

Con respecto al manejo del agua, nuestro objetivo es operar con un consumo de agua "neutral". Esto significa que, por cada litro de agua que utilizamos en nuestro proceso de producción, buscamos regresar igual cantidad al medio ambiente. Para lograr esto, desarrollamos iniciativas que reducen el consumo de agua en nuestras instalaciones, como plantas de tratamiento de agua y además fomentamos programas de reforestación. Nuestro índice de utilización de agua—litro de agua utilizado por litro de bebida

producido—es uno de los más bajos dentro del sistema Coca-Cola a nivel mundial. Nuestra planta de producción en Toluca, México, una de las más grandes en el sistema Coca-Cola, registró un índice de utilización de agua de 1.29 en diciembre de 2009, convirtiéndose en un punto de referencia para todo el sistema. Como parte de nuestra iniciativa para el manejo del agua, uno de nuestros objetivos es contar con plantas de tratamiento de aguas residuales en cada planta de producción. Para esto, invertimos aproximadamente \$22 millones de dólares en este esfuerzo que beneficiará a las comunidades en dónde operamos.

La mitigación de los efectos del cambio climático es otro pilar de nuestro programa para el manejo del medio ambiente. Buscamos reducir la emisión de gases con efecto invernadero de nuestras plantas, flota de distribución y equipos de refrigeración. Hoy, el 40 por ciento de la energía que utilizamos es generada por fuentes renovables, como parques eólicos. Uno de nuestros objetivos es que el abastecimiento de energía renovable para nuestra Compañía alcance el 70 por ciento para el año 2012. El equipo de refrigeración que estamos introduciendo al mercado se encuentra entre los más eficientes del mundo en cuanto a consumo de energía. Estos nuevos modelos son por lo menos 80 por ciento más eficientes que los que existían en el mercado en 2001.

En cuanto a nuestra estrategia de sustentabilidad en empaques, nuestro objetivo de largo plazo es reciclar el 100 por ciento de los materiales que usamos para embotellar nuestras bebidas. A través de Industria Mexicana de Reciclaje (IMER), una empresa conjunta entre nuestra empresa, The Coca-Cola Company, y ALPLA, un proveedor de botellas de PET, logramos reciclar 16,000 toneladas de resina en 2009, un 30 por ciento de incremento comparado con 2008. Durante 2009, utilizamos 10,000 toneladas de este material en nuestras botellas, el equivalente a 1,400 millones de botellas de 600 mililitros que contienen el 35 por ciento de material reciclado.

Mientras invertimos nuestros esfuerzos y recursos para llegar a más consumidores, hemos aprendido a enfocar las estrategias de nuestra empresa a desarrollar programas y actividades que mejoren la calidad de vida de nuestros empleados, apoyen a nuestras comunidades y manejen proactivamente nuestro impacto al entorno. ◦

+668
mil personas
beneficiadas en
2009 a través de
nuestros programas
sociales

lección 4 Hemos aprendido que el manejo responsable del entorno es fundamental para el futuro sustentable de nuestra Compañía. Enfocamos las estrategias de nuestro negocio para desarrollar programas y actividades que mejoren la calidad de vida de nuestros empleados, apoyen a nuestras comunidades y manejen proactivamente nuestro impacto al medio ambiente. <

+ 10 mil toneladas de resina
reciclada utilizada en nuestras botellas

aprendiendo
a impulsar las Capacidades de nuestro negocio



Para maximizar el potencial de valor de nuestro portafolio multinacional de activos, nos apoyamos en nuestro activo más valioso, nuestra gente. De la experiencia adquirida en años pasados, nuestra empresa ha aprendido a entender las dinámicas del sector de consumo de nuestros mercados en Latinoamérica. Esto, nos ha permitido construir una visión que pueda alinear efectivamente nuestros modelos de negocio con los retos y oportunidades que nuestros mercados y consumidores más informados nos presentan. Los cimientos de nuestro marco estratégico están contruidos sobre el principio de compartir mejores prácticas y conocimientos a lo largo de nuestra organización. En nuestro camino para convertirnos en un referente en la industria de bebidas, hemos capitalizado las lecciones de cada reto que hemos enfrentado y de cada oportunidad que hemos identificado.

En años recientes, hemos aprendido a desarrollar capacidades que nos permiten mejorar nuestros procesos, maximizando el potencial que tenemos en la categoría de refrescos e impulsando nuestras capacidades para manejar un creciente portafolio de bebidas no-carbonatadas. Hemos comenzado a capitalizar nuestra habilidad para crear, transferir y adoptar nuevas capacidades; una competencia requerida en nuestro negocio para manejar nuevas habilidades de manufactura, comercialización y ejecución—las cuales impulsarán eficiencias a través de la cadena de valor y finalmente, nos ayudarán a alcanzar el pleno potencial de nuestro negocio.

En los últimos años, hemos integrado nuevos negocios de forma exitosa a nuestra Compañía y en este proceso, también hemos enriquecido nuestro talentoso equipo en Latinoamérica. Por ejemplo, el directivo a cargo del negocio de Jugos del Valle en México, es ahora director de Jugos del Valle en Brasil. La experiencia que él adquirió mientras manejaba este nuevo y diferente modelo de negocio en México, será de gran ayuda para que la plataforma de Jugos del Valle replique este éxito en Brasil. También, hemos aprendido que se requieren sofisticadas capacidades de servicio al cliente que evolucionen continuamente, para poder operar canales emergentes, tales como la plataforma de entrega al hogar que fortalecimos con la adquisición del negocio de agua de garrafón de Agua de los Ángeles, en México. Asegurando una transición ordenada, incrementamos nuestra

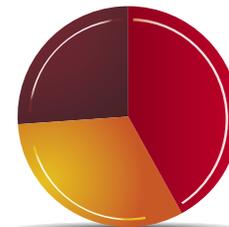
lección 5 Hemos aprendido a desarrollar capacidades a partir de las adquisiciones que hemos hecho y de la innovación que hemos concebido—todo de una forma sustentable. Estas capacidades nos permitirán optimizar nuestros procesos de negocio y diferenciarnos en el mercado, para consolidar a nuestra Compañía como un líder global multicategorías. <

base de conocimientos y maximizamos la contribución de estos nuevos negocios y categorías a nuestra empresa.

La innovación es clave para el éxito de nuestro negocio. Al crecer en un entorno de consumo cada vez más complejo y demandante, nos retamos a nosotros mismos para explotar al máximo nuestras capacidades operativas; y desarrollar nuevas competencias que nos permitan ofrecer una innovación constante al consumidor. La plataforma de Jugos del Valle nos ha permitido desarrollar nuevas capacidades que refuerzan nuestro proceso de innovación y aceleran la introducción de nuevos y mejores productos en el mercado. Por ejemplo, hace menos de dos años, lanzamos nuestra naranjada *Valle Frut*. Este producto es ahora una de nuestras cinco marcas más vendidas en México, con ventas de más de 35 millones de cajas unidad en 2009. El músculo que estamos desarrollando nos permitirá mejorar nuestras estrategias comerciales y las capacidades de ejecución e innovación de productos, para capturar oportunidades en la industria de bebidas y satisfacer a un consumidor más demandante.

No podemos visualizar el crecimiento sin aprender a cuidar el medio ambiente. Nuestra responsabilidad social y programas ambientales están apoyados en la convicción que compartimos todos para impulsar la sustentabilidad en nuestra organización. Hemos desarrollado la capacidad para implementar programas cada vez más efectivos y que alcancen a un mayor número de comunidades; durante 2009, nuestros programas alcanzaron a más de 668,000 personas. Con respecto a nuestras estrategias para el cuidado del medio ambiente, incrementamos nuestra capacidad para ahorrar agua en nuestras operaciones, racionalizar el uso de energía, reducir la emisión de gases con efecto invernadero y lograr avances en la sustentabilidad de empaques.

En un entorno altamente competitivo, nuestro reto va más allá de mantener nuestra posición de liderazgo en aquellas categorías y mercados en los cuales ya somos fuertes. Debemos retornos continuamente a nosotros mismos para superar nuestras capacidades actuales y desarrollar nuevas competencias que no sólo nos permitan diferenciarnos, sino que también proporcionen a nuestros clientes y consumidores las propuestas de valor más atractivas en la industria. ◦



empleados por división %

● México	41
● Latincentro	33
● Mercosur	26

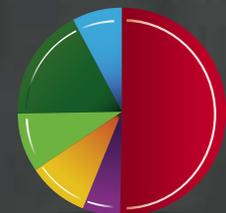
+67,000
empleados



#1 en refrescos y bebidas no-carbonatadas y un fuerte **# 2** en agua embotellada

información operativa

Operaciones	Población Atendida (millones)	Consumo per Capita de Refresco	Puntos de Venta	Plantas	Centros de Distribución
México	49.6	436	620,255	10	84
Centroamérica	19.5	146	106,189	5	28
Colombia	45.0	92	368,930	6	32
Venezuela	28.4	174	211,749	4	33
Brasil	43.6	214	189,838	4	27
Argentina	11.4	359	80,050	2	6
Total	197.5	238	1,577,011	31	210



volumen total
millones de cajas unidad

México	1,227
Centroamérica	136
Colombia	232
Venezuela	225
Brasil	424
Argentina	184

Total 2,429



refrescos

1,958.9 millones de cajas unidad

5.0% incremento vs. 2008



agua y garrafón

349.2 millones de cajas unidad

12.9% incremento vs. 2008



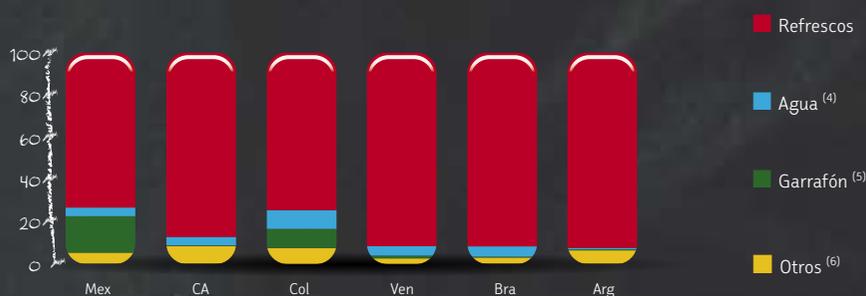
no-carbonatados

120.5 millones de cajas unidad

75.1% incremento vs. 2008

Mezcla por Categoría

	Refrescos	Agua ⁽⁴⁾	Garrafón ⁽⁵⁾	Otros ⁽⁶⁾
México	73.4%	4.1%	17.3%	5.1%
Centroamérica	87.3%	4.1%	0.3%	8.2%
Colombia	74.6%	9.0%	9.0%	7.5%
Venezuela	91.7%	4.6%	1.2%	2.6%
Brasil	91.8%	5.0%	0.3%	2.8%
Argentina	92.5%	0.8%	0.4%	6.2%



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

⁽²⁾ Incluye volúmenes de Fountain

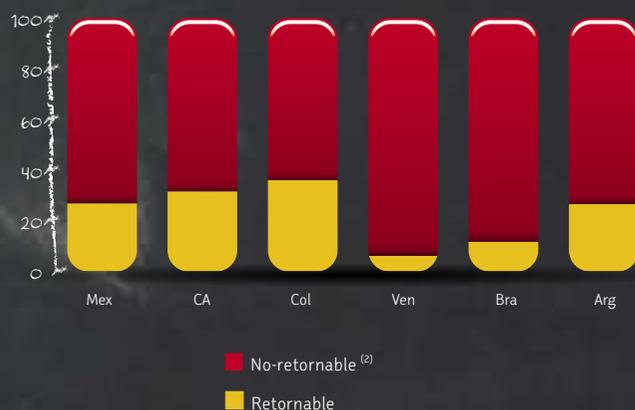
⁽³⁾ Incluye presentaciones iguales o mayores a 1.0 Lt.

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

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

⁽⁶⁾ No-carbonatados incluye agua saborizada

Mezcla por **Empaque** ⁽¹⁾



Mezcla por **Tamaño** ⁽¹⁾



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

A pesar de enfrentar uno de los entornos económicos a nivel global más retadores en la historia reciente, nuestra empresa demostró la fortaleza de su perfil defensivo, apoyándonos en nuestro portafolio diversificado de franquicias, la amplia gama de alternativas en bebidas que ofrecemos a nuestros consumidores, y la innovación que desarrollamos en nuevas categorías.

estimados **accionistas**



Héctor Treviño
Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

En 2009, a pesar de enfrentar uno de los entornos económicos a nivel global más retadores en la historia reciente, nuestra empresa demostró la fortaleza de su perfil defensivo. Los principales pilares de nuestro sobresaliente desempeño durante el año fueron nuestro portafolio diversificado de franquicias, la amplia gama de alternativas en bebidas que ofrecimos a nuestros consumidores, y la innovación que desarrollamos en nuevas categorías. Estos factores impulsaron nuestro crecimiento de doble dígito en ingresos y rentabilidad durante el año. En 2009 logramos los siguientes resultados:

- Los ingresos consolidados crecieron 23.9 por ciento a Ps. 102,767 millones.
- La utilidad operativa consolidada se incrementó 15.6 por ciento a Ps. 15,835 millones.
- La utilidad neta de la participación controladora se elevó 52.3 por ciento a Ps. 8,523 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 4.62 o Ps. 46.16 por ADS.
- La deuda neta total al cierre de año fue de Ps. 6,185 millones.

Durante el año, nuestras operaciones generaron un fuerte flujo de efectivo. Esto nos permitió avanzar en muchos frentes: reducir nuestra deuda neta en Ps. 6,197 millones; invertir US\$46 millones para financiar nuestra participación en el negocio de agua Brisa en febrero; pagar dividendos a nuestros accionistas por la cantidad de Ps. 1,344 millones en abril; y construir una posición de efectivo más sólida. En 2009, generamos el equivalente a más de US\$500 millones en flujo libre de efectivo.

Durante enero de 2010, Fitch Ratings elevó la calificación de nuestra deuda en moneda extranjera a A desde A- reflejando nuestro bajo apalancamiento y el incremento en la diversificación de nuestro flujo de efectivo, y Standard & Poor's Rating Services elevó nuestra calificación de crédito corporativo a A- desde BBB+ como resultado de nuestra habilidad para mantener una robusta generación de flujo de efectivo y mejorar nuestro perfil financiero durante 2009, a pesar de las difíciles condiciones económicas de los países en donde operamos.

Estas calificaciones se encuentran entre las más altas para un corporativo de Latinoamérica. En febrero de 2010, emitimos exitosamente un bono yankee a 10 años por US\$500 millones en los Estados Unidos de América, con un cupón de 4.625 por ciento. Esta transacción marcó nuestro regreso a los mercados de capitales en este país desde 1996 y resalta los fundamentos de nuestra compañía, nuestra calificación crediticia de grado de inversión y nuestra habilidad para acceder los mercados internacionales a tasas muy atractivas. Esta emisión le permite a nuestra empresa refinanciar y extender el perfil de vencimiento de nuestra deuda.

Al 31 de diciembre de 2009, tuvimos una posición de efectivo de Ps. 9,740 millones—incluyendo US\$240 millones denominados en dólares americanos, que representan aproximadamente una tercera parte de nuestra posición total de efectivo—un incremento de Ps. 3,548 millones, comparado con el cierre de 2008. Nuestra deuda bancaria de corto plazo fue Ps. 5,427 millones, y nuestra deuda bancaria de largo plazo fue Ps. 10,498 millones. En el 2009, nuestro EBITDA se incrementó más de 15 por ciento a Ps. 19,746 millones. Como consecuencia, redujimos nuestra razón de cobertura de deuda neta a EBITDA desde 0.7 veces en 2008 a 0.3 veces en 2009, resaltando la fortaleza financiera de nuestro balance.

En 2009 llevamos a cabo iniciativas de revenue-management las cuales nos permitieron compensar el efecto de la devaluación de las moneadas locales de nuestras operaciones aplicada al costo de nuestras materias primas denominado en dólares, e incrementos de inflación local. Además de estas iniciativas, nuestros resultados reflejaron el fuerte crecimiento de volumen de la categoría de refrescos en nuestras divisiones y el crecimiento acelerado de los productos no-carbonatados en nuestros territorios, apoyado en la plataforma conjunta de Jugos del Valle con The Coca-Cola Company.

En nuestra división de México, ofrecimos a nuestros clientes y consumidores uno de los portafolios de bebidas más completo que existe en el mundo. De esta forma podemos satisfacer

Emisión exitosa de bono yankee por
US\$ **500**
millones

En 2009, nuestras operaciones generaron un fuerte flujo de efectivo que nos permitió avanzar en muchos frentes: reducir nuestra deuda neta; financiar nuestra participación en el negocio de agua Brisa en Febrero; pagar dividendos a nuestros accionistas en Abril; y construir una posición de efectivo más sólida.



54% crecimiento
utilidad neta consolidada



Incrementamos la disponibilidad en empaques retornables de la marca *Coca-Cola*, en presentaciones personales y familiares y mejoramos la ejecución a lo largo de nuestras franquicias. Además, ampliamos significativamente nuestra categoría de productos no-carbonatados, mientras invertimos recursos de mercadotecnia para capturar futuras oportunidades de crecimiento en este segmento.

exitosamente distintas ocasiones de consumo a través de diferentes categorías de bebidas y presentaciones, mostrando un desempeño sobresaliente en nuestra industria.

Durante el año pasado, fortalecimos nuestras iniciativas de mercado para apoyar el crecimiento de nuestra división de México. Entre estas iniciativas, incrementamos la disponibilidad en empaques retornables de la marca *Coca-Cola*, en presentaciones personales y familiares, ofreciendo a nuestros consumidores puntos de precio atractivos para el consumo de nuestros refrescos, y mejoramos la ejecución a lo largo de nuestras franquicias. Más aún, como resultado de la innovación derivada de la plataforma de Jugos del Valle, ampliamos significativamente nuestra categoría de productos no-carbonatados, mientras invertimos recursos de mercadotecnia para capturar futuras oportunidades de crecimiento en este segmento.

En 2009, nuestra división de México registró un crecimiento de 6.8 por ciento en volumen. La marca *Coca-Cola* en presentaciones familiares y personales impulsó el crecimiento de la categoría de refrescos, la cual aportó más del 40 por ciento de los volúmenes incrementales de la división en el año.

Impulsada principalmente por el portafolio de *Jugos del Valle*, la categoría de bebidas no-carbonatadas creció más de 80 por ciento durante el año, alcanzando más de 62 millones de cajas unidad. La innovadora línea de *Valle Frut* aportó cerca del 90 por ciento de los volúmenes incrementales en esta categoría, ayudándonos a consolidar rápidamente nuestra posición de liderazgo en el segmento de naranjadas. Nuestro negocio de agua, en todas sus presentaciones, creció más de 6 por ciento en el año.

Lo ingresos totales de la división México crecieron 8.8 por ciento a Ps. 36,785 millones, principalmente impulsados por crecimientos de volumen. A pesar de las presiones de margen bruto derivadas de la devaluación del peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en US dólares y mayores inversiones de mercadotecnia en la división, nuestra utilidad de operación creció 2 por ciento a Ps. 6,849 millones.

Nuestra división Latincentro ha evolucionado para convertirse en un importante motor del crecimiento de nuestra Compañía. En los últimos 18 meses hemos expandido las categorías de bebidas en las que participamos y reforzado nuestra posición en el segmento de agua a través de la adquisición conjunta con The Coca-Cola Company del negocio de agua embotellada Brisa en Colombia. Adicionalmente, hemos llevado a cabo iniciativas de revenue-management en el último año, que nos han permitido compensar la devaluación de la mayoría de las monedas locales de nuestra división frente al US dólar, mayores costos de materia prima e incrementos de inflación local.

En 2009 la división Latincentro registró un crecimiento de volumen de 10.4 por ciento. Este incremento fue resultado de la integración de Brisa, el crecimiento del portafolio de refrescos en la división, y el fuerte desempeño de nuestro portafolio de bebidas no-carbonatadas en Colombia y Centroamérica.

Los ingresos totales de la división Latincentro crecieron más de 37 por ciento a Ps. 38,423 millones. Mayores precios promedio por caja unidad y el crecimiento de volumen aportaron más del 90 por ciento de los ingresos incrementales. La integración de Brisa en Colombia y un efecto positivo de conversión de moneda, derivado de la devaluación del peso mexicano frente a las monedas locales de nuestras operaciones, contribuyeron el balance.

La utilidad de operación de la división Latincentro registró un incremento de cerca de 30 por ciento a Ps. 4,752 millones, mientras que el margen operativo decreció 70 puntos base. Mayores ingresos compensaron parcialmente gastos de operación relacionados con mayores inversiones en mercado-
tecnia—que apoyaron la expansión de la línea de bebidas de Jugos de Valle en Colombia y Centroamérica y la integración de la marca de agua *Brisa* en Colombia—y mayores costos laborales en Venezuela.

En nuestra división de Mercosur hemos construido un portafolio total de bebidas, que se apoya en las alternativas que la categoría de refrescos ofrece a nuestros consumidores y en las oportunidades que la categoría de bebidas no-carbonatadas presenta por medio de la plataforma de Jugos del Valle.

A pesar de los incrementos de precio implementados durante el último año en la división, en el 2009, el volumen de Mercosur se incrementó 9.3 por ciento, incluyendo la adquisición de la franquicia de REMIL. Excluyendo esta adquisición, los volúmenes de la división crecieron 1.3 por ciento. Este incremento es resultado de un crecimiento de más de 60 por ciento en la categoría de bebidas no-carbonatadas—que fue principalmente impulsado por la integración de la línea de *Jugos de Valle* en Brasil y el sólido desempeño de nuestra marca de agua saborizada *Aquarius* en Argentina.

Los ingresos totales de la división Mercosur crecieron 30 por ciento a Ps. 27,559 millones. Mayores precios por caja unidad y el crecimiento de volumen representaron más del 40 por ciento de los ingresos incrementales, la adquisición de REMIL contribuyó más de 30 por ciento; y un efecto positivo de conversión de moneda representó el balance.

La utilidad de operación se incrementó más de 27 por ciento a Ps. 4,234 millones, mientras que nuestro margen de operación decreció 30 puntos base. El apalancamiento operativo—derivado de mayores ingresos—compensó parcialmente presiones en el margen bruto relacionadas con la devalua-

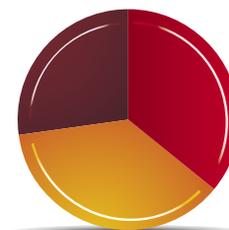
ción de las monedas locales aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en US dólares, mayores costos de edulcorantes en Brasil y mayores costos laborales y de fletes en Argentina.

A pesar de un año difícil para todos, los sólidos resultados de nuestra empresa se fundamentaron en nuestra firme convicción de maximizar el potencial de valor de nuestro portafolio multinacional de activos. El año 2010 presenta retos y oportunidades para todos nosotros. Nuestra flexibilidad operativa y financiera posiciona a nuestro negocio para continuar creciendo en una de las regiones más dinámicas y atractivas del mundo para la industria de bebidas, Latinoamérica.

Creemos que las lecciones que hemos aprendido en los últimos años, fortalecerán nuestras habilidades para sobresalir en nuestra industria en el futuro. Nuestro equipo de profesionales es el activo más valioso; ellos están desarrollando continuamente sus capacidades operativas y de innovación para extender la trayectoria de sólidos resultados para nuestros accionistas e inversionistas. Gracias por su continuo apoyo. ◦

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

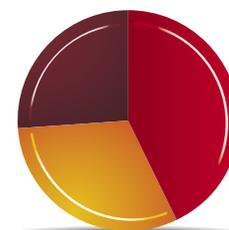
lecciones de aprendizaje Las lecciones que hemos aprendido en los últimos años, fortalecerán nuestras habilidades para sobresalir en nuestra industria en el futuro. Nuestro equipo de profesionales es el activo más valioso; ellos están desarrollando continuamente sus capacidades operativas y de innovación para ampliar la trayectoria de sólidos resultados para nuestros accionistas e inversionistas. <



ingresos por división

como porcentaje de Ps. 102,767 millones

● México	36
● Latincentro	37
● Mercosur	27



EBITDA por división

como porcentaje de Ps. 19,746 millones

● México	43
● Latincentro	31
● Mercosur	26



15.6%

incremento en utilidad operativa

sección financiera

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

resumen de cinco años

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

Millones de pesos, excepto información por acción.

Las cifras de 2007 o años anteriores esta expresadas a pesos constantes al 31 de diciembre de 2007

	2009	2008 ⁽¹⁾	2007	2006	2005
ESTADO DE RESULTADOS					
Ingresos totales	102,767	82,976	69,251	64,046	59,642
Costo de ventas	54,952	43,895	35,876	33,740	30,553
Utilidad bruta	47,815	39,081	33,375	30,306	29,089
Gastos de operación	31,980	25,386	21,889	20,013	19,074
Utilidad de operación	15,835	13,695	11,486	10,293	10,015
Resultado integral de financiamiento	1,372	3,552	345	1,195	1,590
Otros gastos, neto	1,449	1,831	702	1,046	705
Impuestos a la utilidad	4,043	2,486	3,336	2,555	2,698
Utilidad neta consolidada	8,970	5,826	7,103	5,497	5,022
Utilidad neta de la participación controladora	8,523	5,598	6,908	5,292	4,895
Utilidad neta de la participación no controladora	447	228	195	205	127
RAZONES A VENTAS (%)					
Margen bruto (utilidad/Ventas netas)	46.5	47.1	48.2	47.3	48.8
Margen de operación	15.4	16.5	16.6	16.1	16.8
Utilidad neta	8.7	7.0	10.3	8.6	8.4
FLUJO DE EFECTIVO					
Flujo operativo ⁽²⁾	19,746	17,116	14,434	13,278	12,925
Inversiones de capital ⁽³⁾	6,282	4,802	3,682	2,863	2,516
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	7,627	6,192	7,542	5,074	2,674
Valores negociables	2,113	-	-	-	-
Total de efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables	9,740	6,192	7,542	5,074	2,674
BALANCE					
Activo circulante	23,639	17,992	17,461	12,504	9,312
Inversión en acciones	2,170	1,797	1,476	448	509
Propiedad, planta y equipo, neto	31,242	28,236	23,709	23,362	23,196
Activos intangibles, neto	50,898	47,453	42,458	41,064	40,701
Impuestos diferidos y otros activos, neto	2,712	2,480	2,074	3,049	2,496
Total Activo	110,661	97,958	87,178	80,427	76,214
Pasivo					
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	5,427	6,119	4,814	3,419	4,988
Intereses por pagar	61	267	274	281	354
Otros pasivos circulantes	17,960	14,947	11,222	9,623	8,862
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	10,498	12,455	14,102	16,799	16,952
Otros pasivos a largo plazo	8,243	6,554	5,985	5,850	5,730
Total Pasivo	42,189	40,342	36,397	35,972	36,886
Capital contable	68,472	57,616	50,781	44,454	39,329
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas	2,296	1,703	1,641	1,475	1,299
Participación controladora	66,176	55,913	49,140	42,979	38,030
RAZONES FINANCIERAS (%)					
Circulante	1.01	0.84	1.07	0.94	0.66
Pasivo / Capital	0.62	0.70	0.72	0.81	0.94
Capitalización	0.20	0.27	0.29	0.33	0.39
Cobertura	12.27	9.65	9.46	7.10	5.43
INFORMACION POR ACCION ⁽⁴⁾					
Valor en libros	35,838	30,280	26,612	23,276	20,595
Utilidad neta de la participación controladora	4,616	3,032	3,741	2,866	2,651
Dividendos pagados ⁽⁵⁾	0,728	0,512	0,450	0,402	0,372
Número de empleados ⁽⁶⁾	67,502	65,021	58,126	56,682	55,635

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

⁽²⁾ Utilidad de operación más partidas virtuales operativas.

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

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

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

⁽⁶⁾ Incluye personal tercerizado.

análisis y discusión de resultados

Resultados de Operaciones por el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2009 comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2008.

Resultados Consolidados de Operaciones

Ingresos Totales

Nuestros ingresos totales consolidados crecieron 23.9% a Ps. 102,767 millones en el 2009, en comparación con el año anterior, como resultado de crecimientos de ingresos en todas nuestras divisiones. El crecimiento orgánico de nuestras operaciones contribuyó con más del 75% de los ingresos incrementales; las adquisiciones de Refrigerantes Minas Gerais, Ltda. (REMIL)⁽¹⁾ en Brasil y el negocio de agua Brisa⁽²⁾ en Colombia contribuyeron menos de 15% y un efecto positivo de conversión de moneda, como resultado de la devaluación del peso mexicano frente a las monedas locales de nuestras operaciones, aportó aproximadamente 10% de los ingresos incrementales, representando el balance. Excluyendo el efecto cambiario positivo y las adquisiciones de REMIL⁽¹⁾ y Brisa⁽²⁾, los ingresos consolidados para 2009 hubiesen crecido aproximadamente 19%.

El volumen total de ventas se incrementó 8.3% a 2,428.6 millones de cajas unidad en 2009, en comparación con el año anterior. Excluyendo las adquisiciones de REMIL⁽¹⁾ y Brisa⁽²⁾, el volumen total de ventas creció 5.1% a 2,357.0 millones de cajas unidad. El crecimiento orgánico de volumen fue resultado de (i) incrementos en la categoría de refrescos, impulsada por un crecimiento de 4% de la marca *Coca-Cola* a lo largo de nuestras operaciones, contribuyendo con aproximadamente 45% del volumen incremental, (ii) crecimiento en la categoría de bebidas no-carbonatadas, principalmente impulsada por el desempeño de la línea de Jugos de Valle en nuestros territorios, aportando menos del 45% del incremental y (iii) un crecimiento de 4% en el segmento de agua, contribuyendo con aproximadamente 10% del volumen incremental, representando el balance.

El precio por caja unidad consolidado creció 13.9%, a Ps. 40.95 en 2009, comparado con Ps. 35.94 en 2008. Los incrementos de precio implementados en la mayoría de nuestros

territorios y mayores volúmenes de la categoría de refrescos, que posee un precio por caja unidad más alto, sustentaron este crecimiento.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta creció 22.3% a Ps. 47,815 millones en 2009, en comparación con el año anterior, derivado del incremento de la utilidad bruta en todas las divisiones. El costo de ventas se incrementó 25.2% como resultado de (i) la devaluación de las monedas locales en nuestras principales operaciones aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en US dólares, (ii) mayores costos de edulcorantes en nuestras operaciones, (iii) la integración de REMIL⁽¹⁾ y (iv) la tercera y última etapa del incremento anual en los precios de concentrado de The Coca-Cola Company anunciado en 2006 en México; que se vieron parcialmente compensados por menores costos de resina. El margen bruto alcanzó 46.5% en 2009, un decremento de 60 puntos base en comparación con el año 2008.

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

Gastos de Operación

Los gastos de operación consolidados, como porcentaje de los ingresos, crecieron a 31.1% en 2009 desde 30.6% en 2008. Los gastos de operación en términos absolutos se incrementaron

⁽¹⁾ REMIL se incluyó en nuestros resultados operativos desde el 1 de Junio de 2008. Para efectos de esta discusión consideramos los resultados de REMIL para los meses de enero 2009 a mayo 2009 como una adquisición.

⁽²⁾ Desde el 1 de Junio de 2009, integramos los resultados de Brisa en los resultados consolidados.

26.0% en relación al año anterior, principalmente como resultado de (i) mayores costos laborales en Venezuela, (ii) mayores inversiones en mercadotecnia en la división México, (iii) la integración de REMIL⁽¹⁾ en Brasil y (iv) un incremento de gastos de mercadotecnia en la división Latincentro, como resultado de la integración del portafolio de *Brisa* en Colombia y la expansión de la línea de *Jugos del Valle* en Colombia y Centroamérica.

Utilidad de Operación

Nuestra utilidad de operación consolidada creció 15.6% a Ps 15,835 millones en 2009, en comparación con el año anterior. Nuestras divisiones de Mercosur y Latincentro, incluyendo Venezuela, aportaron más del 90% de este crecimiento. Nuestro margen de operación fue de 15.4% en 2009, un decremento de 110 puntos base en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Otros Gastos, Neto

Durante el año 2009, se registraron un total de Ps. 1,449 millones en otros gastos. Estos gastos están relacionados en su mayoría con la participación de utilidades de los empleados registrada en la línea de otros gastos y la pérdida en venta de algunos activos fijos.

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento en 2009 registró un gasto de Ps. 1,373 millones en comparación con un gasto de Ps. 3,552 millones en 2008, principalmente debido a la apreciación anual del peso mexicano aplicada a una menor posición de deuda neta denominada en US dólares y un menor gasto por intereses.

Impuestos

El impuesto sobre la renta creció a Ps. 4,043 millones en 2009 desde Ps. 2,486 millones en 2008. Durante el 2009, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 31.1% en comparación a 29.9% en el 2008. La tasa de impuestos en el 2009 fue mayor que en el 2008, como resultado de la reversión de las reservas de valuación de impuestos, durante 2008, registradas en periodos anteriores.

Participación Controladora

Nuestra participación controladora consolidada (anteriormente llamada "Utilidad Neta Mayoritaria") se incrementó 52.3% a Ps. 8,523 millones en 2009, comparada con el año 2008, reflejando principalmente una mayor utilidad de operación en combinación con un resultado integral de financiamiento más favorable. La participación controladora por acción ("PCPA") fue de Ps. 4.62 (Ps.

46.16 por ADS) en el periodo, calculada sobre una base de 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones locales).

Estado de Situación Financiera

Al 31 de Diciembre de 2009, nuestro saldo en caja y valores negociables fue de Ps. 9,740 millones, incluyendo US\$ 240 millones denominados en US dólares, un incremento de Ps. 3,548 millones, comparado con el 31 de Diciembre de 2008, como resultado del flujo de efectivo generado por nuestras operaciones y las reservas adicionales por financiamientos tomados durante el año.

Al 31 de Diciembre de 2009, la deuda bancaria a corto plazo fue de Ps. 5,427 millones mientras que la deuda a largo plazo fue de Ps. 10,498 millones. La deuda total decreció Ps. 2,649 millones en comparación con el cierre de 2008, principalmente como resultado del pago remanente del "Bono Yankee" que se asumió con la adquisición de Panamco, por la cantidad de US\$ 265 millones y el vencimiento de un Certificado Bursátil por la cantidad de Ps. 500 millones, ambos en Julio 2009. Como parte de esta reducción de deuda se prepagó deuda denominada en pesos colombianos por la cantidad equivalente a US\$ 100 millones. Todos los vencimientos se pagaron con flujo generado por nuestras operaciones. La deuda neta disminuyó Ps. 6,197 millones comparada con el cierre de 2008, principalmente como resultado del flujo de efectivo generado durante el año. Nuestro balance total de deuda incluye deuda denominada en US dólares por una cantidad de US\$ 376 millones⁽³⁾.

El 5 de Febrero de 2010, la Compañía colocó exitosamente US\$ 500 millones en bonos a 10 años con un rendimiento de 4.689% (Bono del Tesoro de EUA más un margen de 105 puntos base) con un cupón de 4.625%.

El costo promedio ponderado de la deuda durante el año 2009 fue de 7.0%. Las siguientes tablas muestran la composición de la deuda de la Compañía por moneda, tipo de tasa de interés y año de vencimiento, al 31 de Diciembre de 2009:

Moneda	% Deuda Total ⁽³⁾	% Tasa Interés Variable ⁽³⁾⁽⁴⁾
Pesos Mexicanos	54.5%	46.1%
U.S. Dólares	30.2%	37.9%
Pesos Colombianos	3.0%	34.4%
Bolívars Venezolanos	4.6%	0.0%
Pesos Argentinos	7.7%	7.8%

⁽³⁾ Después de dar efecto a los swaps de tipo de cambio y swaps de tasa de interés.

⁽⁴⁾ Calculado sobre la ponderación de la mezcla de deuda remanente para cada año.

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México

Ingresos Totales

Los ingresos totales en la división México crecieron 8.8% a Ps. 36,785 millones en 2009, en comparación con el año anterior. El crecimiento de volumen generó cerca de 80% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 29.86, un incremento de 1.9% en comparación con el 2008, reflejando un incremento de volumen en la marca *Coca-Cola*, que tiene un mayor precio promedio por caja unidad, precios promedio por caja unidad más altos de nuestro creciente portafolio de bebidas no-carbonatadas e incrementos selectivos de precio implementados durante el cuarto trimestre de 2009. Excluyendo el volumen de agua *Ciel* en presentaciones mayores o iguales a 5 litros, el precio promedio por caja unidad fue de Ps. 34.89, un incremento de 1.7% en comparación con el 2008.

El volumen total de ventas creció 6.8% a 1,227.2 millones de cajas unidad en 2009, en comparación con 1,149.0 millones de cajas unidad en 2008, como resultado de (i) volúmenes incrementales de la marca *Coca-Cola*, que creció más de 6%, (ii) un incremento de más de 80% en la categoría de bebidas no-carbonatadas, impulsada por la línea de productos de *Jugos del Valle* y (iii) un incremento de más de 6% en el volumen del negocio de agua embotellada, incluyendo agua en presentaciones mayores o iguales a 5 litros.

Utilidad de Operación

Nuestra utilidad bruta creció 6.2% a Ps. 18,389 millones en el 2009, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 11.6% como resultado de (i) la devaluación del peso mexicano aplicada a nuestro costo de materia prima denominado en US dólares, (ii) la tercera y última etapa del incremento anual en los precios de concentrado de The Coca-Cola Company, y (iii) mayores costos de edulcorantes, que fueron parcialmente compensados por un menor costo de resina. El margen bruto se redujo de 51.2% en el 2008 a 50.0% en el 2009.

La utilidad de operación creció 2.0% a Ps. 6,849 millones en 2009, comparada con Ps. 6,715 millones en 2008. Los gastos de operación crecieron 8.9% como resultado de mayores inversiones en mercadotecnia para apoyar la ejecución en el mercado; y mayores gastos de venta, principalmente derivados de la integración de la fuerza de ventas especializada de *Jugos del Valle* y el desarrollo del negocio de garrafón en el Valle de

México durante el primer semestre de 2009. Nuestro margen de operación fue de 18.6% en 2009, presentando un decremento de 130 puntos base en comparación con el año 2008, principalmente debido a presiones en el margen bruto.

Latincentro (Colombia y Centroamérica)

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Colombia y Centroamérica alcanzaron Ps. 15,993 millones en 2009, un incremento de 25.0% en relación al año anterior. Precios promedio por caja unidad más altos y volumen incremental aportaron de manera equitativa a los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad consolidado de Colombia y Centroamérica alcanzó Ps. 43.47 en 2009, representando un incremento de 12.5% en relación al 2008. El crecimiento orgánico de nuestras operaciones contribuyó con más del 45% de los ingresos incrementales; un efecto positivo de conversión de moneda, como resultado de la devaluación del peso mexicano frente a las monedas locales de nuestras operaciones, aportó aproximadamente 40% de los ingresos incrementales y la integración de *Brisa* en Colombia representó el balance. Excluyendo el efecto cambiario positivo y la adquisición de *Brisa*, los ingresos de Colombia y Centroamérica para 2009 hubiesen crecido aproximadamente 12%.

El volumen total de ventas consolidado de Colombia y Centro América creció 11.3% a 368.0 millones de cajas unidad en 2009, en comparación con el 2008. El crecimiento de volumen fue impulsado principalmente por (i) un crecimiento de más de 85% en la categoría de agua, derivado de la consolidación de *Brisa* en Colombia, que contribuyó cerca del 60% de los volúmenes incrementales, (ii) un crecimiento de más de 95% en la categoría de bebidas no-carbonatadas, impulsada por la línea de *Jugos del Valle*, que representó más del 35% del incremental y (iii) volumen incremental de la marca *Coca-Cola*, que creció 3%, representando el balance.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta alcanzó Ps. 7,690 millones, un incremento de 27.0% en 2009, comparado con el año 2008. El costo de ventas se incrementó 23.3% impulsado principalmente por un mayor costo de edulcorantes y la devaluación de algunas monedas locales aplicada al costo de materia prima denominado en US dólares, que fueron parcialmente compensados por menores costos de resina. El margen bruto creció de 47.4% en 2008 a 48.1% en 2009, un incremento de 70 puntos base.

Nuestra utilidad de operación incrementó 23.9% a Ps. 2,937 millones en 2009, en comparación con el año anterior. Los gastos de operación se incrementaron 28.9% como resultado de mayores gastos de mercadotecnia, principalmente debido a la integración del portafolio de *Brisa* en Colombia y la expansión de la línea de *Jugos del Valle* en Colombia y Centroamérica. Nuestro margen de operación alcanzó 18.4% en 2009, resultando en un decremento de 10 puntos base en relación al año anterior.

Venezuela

Ingresos Totales

Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 22,430 millones en 2009, un incremento de 47.7% en relación al año anterior. Precios promedio por caja unidad más altos aportaron cerca del 75% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 99.47 en 2009, representando un incremento de 35.6% en relación al 2008. Excluyendo un efecto negativo de conversión de moneda, como resultado de la apreciación del peso mexicano frente a la moneda local de nuestra operación, los ingresos en Venezuela hubieran crecido aproximadamente 53%.

El volumen total de ventas en Venezuela creció 9.0% a 225.2 millones de cajas unidad en 2009, en comparación con 206.7 millones de cajas unidad en el 2008, principalmente como resultado de un crecimiento de 9% en la categoría de refrescos, impulsado por refrescos de sabores.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta alcanzó Ps. 9,950 millones, un incremento de 58.1% en 2009, comparado con el año 2008. El costo de ventas se incrementó 40.4% impulsado principalmente por mayores costos de empaque en combinación con un mayor costo de edulcorantes. El margen bruto se incrementó de 41.5% en 2008 a 44.4% en 2009, una expansión de 290 puntos base.

Nuestra utilidad de operación se incrementó 40.8% a Ps. 1,815 millones en 2009, en comparación con el año anterior. Los gastos de operación crecieron 62.5% principalmente como resultado de mayores costos laborales. Nuestro margen de operación alcanzó 8.1% en 2009, resultando en un decremento de 40 puntos base en relación al año anterior.

Mercosur

Ingresos Totales

Los ingresos totales se incrementaron 30.0% a Ps. 27,559 millones en 2009, comparados con el año anterior. Excluyendo cerveza, que aportó Ps. 2,783 millones durante el año, los ingresos incrementaron 28.2% a Ps. 24,776 millones, en comparación con 2008. El crecimiento orgánico contribuyó con más del 40% de los ingresos incrementales; la adquisición de REMIL⁽¹⁾ en Brasil contribuyó más del 30% y un efecto positivo de conversión de moneda, como resultado de la devaluación del peso mexicano frente al real brasileño, aportó el balance. Excluyendo el efecto cambiario positivo y la adquisición de REMIL⁽¹⁾, los ingresos para 2009 hubiesen crecido aproximadamente 13%.

El volumen de ventas, sin cerveza, incrementó 9.3% a 608.2 millones de cajas unidad en 2009, en comparación con el año anterior, principalmente impulsado por la adquisición de REMIL⁽¹⁾. El volumen de ventas, excluyendo REMIL⁽¹⁾ y cerveza, se incrementó 1.3% para alcanzar 564.0 millones de cajas unidad. La categoría de bebidas no-carbonatadas creció cerca de 55%, como resultado de incrementos en el volumen de agua saborizada en Argentina y la línea de productos de *Jugos de Valle* en Brasil. Este crecimiento fue parcialmente compensado por una caída en el volumen de refrescos en Argentina.

Utilidad de Operación

En 2009, nuestra utilidad bruta creció 25.2% a Ps. 11,786 millones, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 33.8% impulsado por (i) la integración de REMIL⁽¹⁾ en Brasil, (ii) la devaluación de las monedas locales aplicada al costo de materia prima denominado en US dólares y (iii) un mayor costo de edulcorantes; estos efectos fueron parcialmente compensados por un menor costo de resina. El margen bruto de la división Mercosur decreció 160 puntos base a 42.8% en 2009.

La utilidad de operación creció 27.5% a Ps. 4,234 millones en 2009, comparada con Ps. 3,321 millones en 2008. Los gastos operativos crecieron 23.9% principalmente por la integración de REMIL⁽¹⁾ en Brasil y mayores costos laborales y de fletes en Argentina. El margen operativo fue 15.4% en 2009, un decremento de 30 puntos base en comparación con el año anterior.

⁽¹⁾ REMIL se incluyó en nuestros resultados operativos desde el 1 de Junio de 2008. Para efectos de esta discusión consideramos los resultados de REMIL para los meses de enero 2009 a mayo 2009 como una adquisición.

gobierno corporativo

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

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

declaración sobre el medio ambiente

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

responsabilidad de la gerencia sobre el control interno

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

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

informe anual del comité de auditoría

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

En cumplimiento a lo dispuesto en los Artículos 42 y 43 de la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento del Comité de Auditoría, informo a ustedes sobre las actividades que llevamos a cabo durante el año terminado el 31 de Diciembre de 2009. En el desarrollo de nuestro trabajo, hemos tenido presentes las recomendaciones establecidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y por tratarse de una Compañía registrada en el mercado de valores en los Estados Unidos de América, las disposiciones establecidas en la Ley Sarbanes - Oxley. Nos reunimos cuando menos trimestralmente y con base en un programa de trabajo, llevamos a cabo las actividades que se describen a continuación.

CONTROL INTERNO

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

Validamos las acciones realizadas por la empresa a fin de dar cumplimiento a la sección 404 de la Ley Sarbanes - Oxley relativa a la auto evaluación de control interno que efectuó la empresa y deberá reportar por el año 2009. Durante este proceso, se dio seguimiento a las medidas preventivas y correctivas implementadas relativas a aspectos de control interno que requieran mejorarse.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Evaluamos periódicamente la efectividad del Sistema de Administración de Riesgos establecido para la detección, medición, registro, evaluación y control de riesgos de la Compañía, así como para la implementación de medidas de seguimiento que aseguren su eficiente funcionamiento, estimándose la misma apropiada.

Revisamos con la Administración y los Auditores Externos e Internos, los factores críticos de riesgo que puedan afectar las operaciones de la Compañía y su patrimonio, determinándose que los mismos han sido apropiadamente identificados y administrados.

AUDITORÍA EXTERNA

Recomendamos al Consejo de Administración la contratación de los auditores externos del Coca Cola FEMSA y subsidiarias para el ejercicio fiscal 2009. Para este fin, nos cercioramos de su independencia y el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley. Analizamos con ellos, su enfoque y programa de trabajo así como su coordinación con el área de Auditoría Interna.

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

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

Tomando en cuenta los puntos de vista de la Administración, llevamos a cabo la evaluación de sus servicios correspondientes al año anterior e iniciamos el proceso de evaluación correspondiente al ejercicio 2009.

AUDITORÍA INTERNA

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

Revisamos y aprobamos con la debida oportunidad, su programa y presupuesto anual de actividades. Para elaborarlo, Auditoría Interna participó en el proceso de identificación de riesgos, establecimiento de controles y prueba de los mismos, para cumplir con los requerimientos de la Ley Sarbanes - Oxley.

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

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

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

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

INFORMACIÓN FINANCIERA, POLÍTICAS CONTABLES E INFORMES A TERCEROS

Revisamos con las personas responsables de la preparación de los estados financieros trimestrales y anuales de la Sociedad y recomendamos al Consejo de Administración su aprobación y autorización para ser publicados. Como parte de este proceso tomamos en cuenta la opinión y observaciones de los auditores externos y nos cercioramos que los criterios, políticas contables y de información utilizados por la Administración para preparar la información financiera sean adecuados y suficientes y se hayan aplicado en forma consistente con el ejercicio anterior, en consecuencia, la información presentada por la Administración, refleja en forma razonable la situación financiera, los resultados de la operación y los cambios en la situación financiera de la Sociedad, por el año terminado el 31 de Diciembre de 2009.

Revisamos también, los reportes trimestrales que prepara la Administración para ser presentados a los accionistas y público en general, verificamos que éstos fueran preparados utilizando los mismos criterios contables empleados para preparar la información anual. Nuestra revisión incluyó el satisfacer, que existe un proceso integral que proporcione una seguridad razonable sobre su contenido. Como conclusión, recomendamos al Consejo que autorizara su publicación.

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

Aprobamos la incorporación a las políticas contables de la Sociedad, los nuevos procedimientos contables que entraron en vigor en 2009, que hayan sido emitidos por el organismo responsable de la normatividad contable en México.

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

CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CONTINGENCIAS

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

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

CÓDIGO DE CONDUCTA

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

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

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

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

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

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

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

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

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

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

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

Atentamente



Presidente del Comité de Auditoría

10 de febrero de 2010

dictamen de los auditores independientes



■ Mancera, S.C.

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

Hemos examinado los balances generales consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009 y 2008, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por los años terminados en esas fechas. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías. Los estados financieros del ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2007, 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 con relación a la nota 25).

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

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009 y 2008 y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo consolidados, por los años terminados en esas fechas, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas, las cuales difieren en ciertos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (ver notas 26 y 27 de los estados financieros consolidados).

Como se menciona en la nota 2 de los estados financieros consolidados adjuntos, durante 2008, la Compañía adoptó las Normas de Información Financiera Mexicanas B-2 *Estado de Flujos de Efectivo* y B-10 *Efectos de la Inflación*, entre otras. La aplicación de estos nuevos pronunciamientos se efectuó de manera prospectiva.

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

C.P.C. Oscar Aguirre Hernández

México, D.F.

19 de febrero de 2010

Estados consolidados de situación financiera

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

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

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

	2009		2008
Activo			
Activo Circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 584	Ps. 7,627	Ps. 6,192
Valores negociables (Nota 4b)	162	2,113	-
Cuentas por cobrar, neto (Nota 6)	454	5,931	5,240
Inventarios, neto (Nota 7)	383	5,002	4,313
Impuestos por recuperar	136	1,776	942
Otros activos circulantes (Nota 8)	91	1,190	1,305
Total activo circulante	1,810	23,639	17,992
Inversión en acciones (Nota 9)	166	2,170	1,797
Propiedad, planta y equipo, neto (Nota 10)	2,393	31,242	28,236
Activos intangibles, neto (Nota 11)	3,898	50,898	47,453
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)	78	1,019	1,246
Otros activos, neto (Nota 12)	130	1,693	1,234
TOTAL ACTIVO	\$ 8,475	Ps. 110,661	Ps. 97,958
Pasivo y Capital Contable			
Pasivo Circulante:			
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	\$ 185	Ps. 2,416	Ps. 2,003
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo (Nota 17)	231	3,011	4,116
Intereses por pagar	5	61	267
Proveedores	717	9,368	7,790
Cuentas por pagar	362	4,733	3,288
Obligaciones fiscales por pagar	228	2,974	1,877
Otros pasivos circulantes (Nota 24a)	68	885	1,992
Total pasivo circulante	1,796	23,448	21,333
Pasivo a Largo Plazo:			
Préstamos bancarios y documentos por pagar (Nota 17)	804	10,498	12,455
Obligaciones laborales (Nota 15b)	83	1,089	936
Impuestos a la utilidad diferidos (Nota 23d)	204	2,659	1,680
Contingencias y otros pasivos (Nota 24)	344	4,495	3,938
Total pasivo a largo plazo	1,435	18,741	19,009
Total pasivo	3,231	42,189	40,342
Capital Contable:			
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas (Nota 20)	176	2,296	1,703
Participación controladora:			
Capital social (Nota 21)	239	3,116	3,116
Prima en suscripción de acciones	1,012	13,220	13,220
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores (Nota 21)	2,925	38,189	33,935
Utilidad neta (Nota 21)	653	8,523	5,598
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	239	3,128	44
Total participación controladora	5,068	66,176	55,913
Total capital contable	5,244	68,472	57,616
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$ 8,475	Ps. 110,661	Ps. 97,958

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas

Estados consolidados de resultados

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

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

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

	2009		2008	2007
Ventas netas	\$ 7,829	Ps. 102,229	Ps. 82,468	Ps. 68,969
Otros ingresos de operación	41	538	508	282
Ingresos totales	7,870	102,767	82,976	69,251
Costo de ventas	4,209	54,952	43,895	35,876
Utilidad bruta	3,661	47,815	39,081	33,375
Gastos de operación:				
De administración	406	5,308	4,095	3,729
De ventas	2,043	26,672	21,291	18,160
	2,449	31,980	25,386	21,889
Utilidad de operación	1,212	15,835	13,695	11,486
Otros gastos, neto (Nota 18)	111	1,449	1,831	702
Resultado integral de financiamiento:				
Gastos financieros	144	1,895	2,207	2,178
Productos financieros	(22)	(286)	(433)	(613)
Pérdida (ganancia) por fluctuación cambiaria, neta	28	370	1,477	(99)
Ganancia por posición monetaria de subsidiarias en entorno inflacionario	(37)	(488)	(658)	(1,007)
(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	(9)	(118)	959	(114)
	104	1,373	3,552	345
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	997	13,013	8,312	10,439
Impuestos a la utilidad (Nota 23)	310	4,043	2,486	3,336
Utilidad neta consolidada	\$ 687	Ps. 8,970	Ps. 5,826	Ps. 7,103
Utilidad neta de la participación controladora	653	8,523	5,598	6,908
Utilidad neta de la participación no controladora	34	447	228	195
Utilidad neta consolidada	\$ 687	Ps. 8,970	Ps. 5,826	Ps. 7,103
Utilidad neta de la participación controladora (dólares americanos y pesos):				
Información por acción	\$ 0.35	Ps. 4.62	Ps. 3.03	Ps. 3.74

Estados consolidados de flujos de efectivo

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

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

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

	2009		2008
Actividades de Operación:			
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 997	Ps. 13,013	Ps. 8,312
Partidas virtuales operativas	13	170	159
Participación en resultado de asociadas	(11)	(142)	(104)
Ganancia no realizada en valores negociables	(9)	(112)	-
Otras partidas relacionadas con actividades operativas	-	-	641
Partidas relacionadas con actividades de inversión:			
Depreciación	266	3,472	3,022
Amortización	24	307	240
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo	14	186	170
Bajas de planta y equipo	9	124	372
Productos financieros	(22)	(286)	(433)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:			
Gastos financieros	142	1,850	2,080
Fluctuación cambiaria, neta	28	370	1,477
Ganancia en posición monetaria, neta	(37)	(488)	(658)
Instrumentos financieros derivados (ganancia) pérdida	(24)	(318)	961
	1,390	18,146	16,239
Aumento en cuentas por cobrar	(30)	(394)	(179)
Disminución (aumento) en inventarios	3	33	(486)
(Aumento) disminución en otros activos	(8)	(99)	542
Aumento en proveedores y otras cuentas por pagar	215	2,808	71
Disminución en otros pasivos	(32)	(424)	(263)
Disminución en obligaciones laborales	(13)	(169)	(167)
Impuestos a la utilidad pagados	(235)	(3,061)	(3,618)
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	1,290	16,840	12,139
Actividades de Inversión:			
Adquisición de Minas Gerais Ltda. "REMIL", neto del efectivo adquirido (Nota 5)	-	-	(3,633)
Adquisición del negocio Brisa (Nota 5)	(55)	(717)	-
Adquisición del negocio Agua de los Angeles (Nota 5)	-	-	(206)
Compra de inversiones disponibles para la venta	(153)	(2,001)	-
Cobros por venta de acciones de Jugos del Valle (Nota 9)	-	-	741
Intereses cobrados	22	286	433
Adquisición de activos de larga duración	(440)	(5,752)	(4,608)
Cobros por venta de activos de larga duración	49	638	532
Otros activos	-	1	521
Adquisición de activos intangibles	(104)	(1,355)	(1,079)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	(681)	(8,900)	(7,299)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	609	7,940	4,840
Actividades de Financiamiento:			
Obtención de préstamos bancarios	509	6,641	4,319
Pago de préstamos bancarios	(718)	(9,376)	(6,161)
Intereses pagados	(157)	(2,047)	(2,087)
Dividendos decretados y pagados	(103)	(1,344)	(945)
Adquisición de participación no controladora	-	-	(223)
Otros pasivos	7	97	(164)
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	(462)	(6,029)	(5,261)
Aumento (disminución) neta de efectivo y equivalentes de efectivo	147	1,911	(421)
Efectos de conversión e inflación	(20)	(262)	(538)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	474	6,192	7,542
Efectivo restringido al principio del periodo	(30)	(391)	(238)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo, neto	444	5,801	7,304
Aumento (disminución) en efectivo restringido del año	13	177	(153)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 584	Ps. 7,627	Ps. 6,192
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 584	Ps. 7,627	Ps. 6,192
Valores negociables	162	2,113	-
Total de efectivo, equivalentes de efectivo e instrumentos financieros	\$ 746	Ps. 9,740	Ps. 6,192

Estado consolidado de cambios en la situación financiera

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

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2007. Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)

2007

Recursos Generados (Utilizados) en la Operación:

Utilidad neta consolidada	Ps. 7,103
Depreciación	2,586
Amortización y otros cargos virtuales	747
	10,436
Capital de trabajo:	
Cuentas por cobrar	(1,653)
Inventarios	(677)
Impuestos por recuperar y otros activos circulantes	169
Inversión en acciones disponibles para venta	(684)
Proveedores	334
Cuentas por pagar y otros pasivos circulantes	1,145
Obligaciones laborales	(109)
Recursos netos generados por actividades de operación	8,961

Recursos Utilizados en Actividades de Inversión:

Propiedad, planta y equipo, neto	(2,872)
Otros activos	(810)
Inversión en acciones	(1,070)
Recursos netos utilizados en actividades de inversión	(4,752)

Recursos (utilizados en) generados por Actividades de Financiamiento:

Préstamos bancarios pagados, neto	(328)
Amortización en términos reales del pasivo a largo plazo	(974)
Dividendos decretados y pagados	(831)
Contingencias y otros pasivos	633
Resultado acumulado por conversión	(241)
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento	(1,741)
Efectivo y equivalentes de efectivo:	
Incremento neto	2,468
Saldo inicial	5,074
Saldo final	Ps. 7,542

Estados consolidados de variaciones en el capital contable

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

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007. 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 2006	Ps. 3,116	Ps. 13,333	Ps. 23,469
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	5,292
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)	-	-	(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
Efecto por cambios en la NIF B-10 (Ver Nota 2e)	-	-	42
Efecto por cambios en la NIF D-3 (Ver Nota 2i)	-	-	-
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)	-	-	(945)
Adquisición de participación no controladora (Nota 5)	-	(113)	-
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2008	3,116	13,220	33,935
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	-	-	5,598
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)	-	-	(1,344)
Utilidad integral	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2009	Ps. 3,116	Ps. 13,220	Ps. 38,189

Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral	Total Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Ps. 5,292	Ps (2,230)	Ps. 42,980	Ps. 1,475	Ps. 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
5,598	44	55,913	1,703	57,616
(5,598)	-	-	-	-
-	-	(1,344)	-	(1,344)
8,523	3,084	11,607	593	12,200
Ps. 8,523	Ps. 3,128	Ps. 66,176	Ps. 2,296	Ps. 68,472

Notas a los estados financieros consolidados

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

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

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

Nota 1. Actividades de la Compañía.

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

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 2009 y 2008, las principales Compañías sobre las que se ejerce control son las siguientes:

Nombre	Actividad	País	Porcentaje de Tenencia Accionaria	
			2009	2008
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	Controladora	México	100.00%	100.00%
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%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Manufactura y Distribución	Brasil	97.71%	97.95%
Coca-Cola Femsa de Venezuela, S.A.	Manufactura y Distribución	Venezuela	100.00%	100.00%

Nota 2. Bases de Presentación.

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

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo a las Normas de Información Financiera aplicables en México ("NIF mexicanas") y son presentados en millones de pesos mexicanos ("Ps."). La conversión de pesos a dólares americanos ("\$") se incluye sólo para conveniencia del lector, para este efecto se utilizó la cotización del tipo de cambio de compra de mediodía publicado en la ciudad de Nueva York para transferencias electrónicas en moneda extranjera para fines comerciales, certificado por la Reserva Federal, equivalente a Ps. 13.0576 pesos por dólar al 31 de diciembre de 2009.

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

Las cifras presentadas al 31 de diciembre de 2007 han sido actualizadas y convertidas a pesos mexicanos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, la cual es la última fecha en que se reconoció la contabilidad inflacionaria en la entidad informante. A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10, únicamente se reconocen los efectos de inflación cuando se opera en un entorno económico inflacionario. Como se describe en la nota 4a, desde 2008 la Compañía ha operado en un entorno económico no inflacionario en la entidad de reporte en México. Las cifras al 31 de diciembre de 2008 y 2007 se presentan sin cambios con respecto al año pasado.

Los presentes estados financieros y las notas que los acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General y el Director de Finanzas de la Compañía el 19 de febrero de 2010. Estos estados financieros consolidados y sus notas serán presentados durante la Asamblea General Ordinaria de accionistas de la Compañía de abril de 2010. Los accionistas de la Compañía tienen la facultad de aprobar o modificar los estados financieros consolidados.

La Compañía evaluó los eventos subsecuentes y sus efectos en los estados financieros hasta la fecha de aprobación de los presentes estados financieros (ver Nota 29).

El 1 de enero de 2009, 2008 y 2007, entraron en vigor diversas NIF mexicanas. 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". Como lo establece la NIF B-2, se incluye el Estado Consolidado de Flujos de Efectivo al 31 de diciembre de 2009 y 2008. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2007, la NIF B-2 requiere la presentación del Estado de Cambios en la Situación Financiera, el cual no es comparable con el flujo de efectivo. La adopción de esta norma requiere revelaciones complementarias que anteriormente no se presentaban.

b) NIF B-3, "Estado de Resultados":

En 2007 entró en vigor la NIF B-3, "Estado de Resultados" la cual establece criterios generales para la presentación y estructura del estado de resultados, los requisitos mínimos de su contenido, así como las normas generales de revelación.

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

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

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

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

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

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

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

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

Hasta el 31 de diciembre de 2007, la Compañía actualizaba sus inventarios a través de costos específicos; a partir de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, en entornos no inflacionarios la Compañía realiza la valuación de inventarios con base en los métodos de valuación estipulados en el Boletín C-4 "Inventarios" y para subsidiarias que operan en entornos inflacionarios, los inventarios se actualizan utilizando factores derivados de la inflación. El cambio de esta metodología impactó el estado de resultados consolidado de la Compañía, incrementando el costo de ventas consolidado en Ps. 350, al 31 de diciembre de 2008.

Adicionalmente, la NIF B-10 deroga la actualización de planta y equipo de procedencia extranjera mediante la aplicación de factores de inflación y tipo de cambio del país de procedencia del activo, y a partir de 2008 establece que dichos activos se deben registrar al tipo de cambio de la fecha de adquisición y en entidades que operen en entornos inflacionarios, se deben actualizar utilizando factores de inflación del país donde se haya adquirido dicho activo. El cambio de metodología no impactó significativamente los estados financieros consolidados de la Compañía.

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

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-15. Esta norma incorpora definiciones de moneda de registro, moneda funcional y moneda de informe, y establece procedimientos para convertir la información financiera de una entidad extranjera con base en estas definiciones. Adicionalmente, se alinea con las nuevas disposiciones de la NIF B-10, definiendo procedimientos de conversión para subsidiarias que operan en entornos inflacionarios y no inflacionarios. Previo a la aplicación de esta norma, la conversión para subsidiarias extranjeras se hacía de acuerdo a la metodología para ambientes inflacionarios. La adopción de esta nueva norma es prospectiva y no impactó los estados financieros consolidados de la Compañía.

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

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

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

En el 2009, la Compañía adoptó la NIF C-8 "Activos Intangibles", la cual es similar a su antecesor Boletín C-8 "Activos Intangibles". La NIF C-8 establece reglas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y subsecuente de activos intangibles adquiridos ya sea de forma individual, mediante la adquisición de una entidad o generados internamente en el curso de las operaciones de la entidad. Esta NIF considera a los activos intangibles como partidas no monetarias y expande los criterios de identificación para definir tanto si son separables (el activo se puede vender, transferir o ser usado por la entidad), así como también si provienen de derechos contractuales o legales. La NIF C-8 establece que el saldo remanente de los gastos preoperativos que fueron capitalizados antes de la adopción del anterior Boletín C-8 "Activos Intangibles" en 2003, deben ser cargados a resultados acumulados, sin reestructurar los estados financieros de ejercicios anteriores. La adopción de la NIF C-8 no tuvo un impacto en los estados financieros consolidados de la Compañía.

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

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

Hasta el 2007, el Boletín D-3, "Obligaciones laborales" requería la presentación de los gastos financieros por obligaciones laborales como parte de los resultados de operación. A partir de 2008, la NIF D-3 permite la presentación de gastos financieros por obligaciones laborales formando parte del resultado integral de financiamiento. Este cambio implicó varias reclasificaciones en el estado de resultados consolidado de la Compañía del 2007, para adecuarlo a la presentación del 2008 y 2009. Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, los gastos financieros por obligaciones laborales presentados formando parte del resultado integral de financiamiento fueron Ps. 96, Ps. 81 y Ps. 41, respectivamente.

Hasta el 2007, el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación y beneficios al retiro se amortizaba durante la vida laboral remanente de los empleados. A partir de 2008, la NIF D-3 establece un periodo de 5 años como máximo para amortizar el saldo inicial del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro, así como el costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación, anteriormente definidos en el Boletín D-3 "Obligaciones Laborales" como pasivo en transición y obligaciones por servicios pasados por amortizar. Como resultado, la adopción de la NIF D-3 incrementó la amortización del costo laboral de servicios pasados de beneficios por terminación por Ps. 23 en 2008 comparado con 2007. Este cambio no impactó la amortización del costo laboral de servicios pasados de beneficios al retiro, debido a que el periodo de amortización restante a partir de la fecha de adopción era de cinco años o menos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el costo laboral de servicios pasados asciende a Ps. 1, Ps. (3) y Ps. 11, respectivamente; y fueron registrados dentro del resultado de operación.

Hasta el 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 deberán ser registradas en los resultados de operación del ejercicio que fueron generadas y el saldo pendiente de amortizar fue registrado en otros gastos (ver Nota 18). Al 31 de diciembre de 2008, el saldo pendiente de amortizar fue de Ps. 137.

j) NIF D-6, "Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento":

En el año 2007, se adoptó la NIF D-6, que indica que el resultado integral de financiamiento generado en préstamos obtenidos utilizados para financiar inversiones en activos de larga duración, debe capitalizarse como parte del costo de inversión de dichos activos cuando se cumplan ciertas condiciones y debe ser amortizado durante la vida útil estimada de los activos de larga duración a los cuales fue asignado. Al 31 de diciembre de 2009, el resultado integral de financiamiento capitalizado asciende a Ps. 55. La adopción de esta NIF no tuvo impacto en la información financiera de la Compañía en 2008 y 2007.

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

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

Nota 3. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero.

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda funcional del país y de acuerdo a los principios contables aplicables a cada país. Para efectos de incorporar los estados financieros individuales de cada subsidiaria extranjera a los estados financieros consolidados de la Compañía, éstos se convierten a NIF mexicanas, y a partir de 2008, se convierten a pesos mexicanos como se describe a continuación:

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

País	Moneda funcional/de reporte	Moneda Local a Pesos Mexicanos				
		Tipo de cambio promedio de		Tipo de cambio al 31 de diciembre de		
		2009	2008	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽¹⁾	2007 ⁽¹⁾
México	Peso mexicano	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00	Ps. 1.00
Guatemala	Quetzal	1.66	1.47	1.56	1.74	1.42
Costa Rica	Colón	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Panamá	Dólar americano	13.52	11.09	13.06	13.54	10.87
Colombia	Peso colombiano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Nicaragua	Córdoba	0.67	0.57	0.63	0.68	0.57
Argentina	Peso argentino	3.63	3.50	3.44	3.92	3.45
Venezuela ⁽²⁾	Bolívar	6.29	5.20	6.07	6.30	5.05
Brasil	Real	6.83	6.11	7.50	5.79	6.13

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

⁽²⁾ Equivalente a 2.15 bolívares por dólar americano, aplicando tipo de cambio promedio o cierre de dólares a pesos mexicanos, según corresponda. Ver Nota 29 para revisión de un evento posterior que tiene un impacto en este tipo de cambio.

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

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

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

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

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

Nota 4. Principales Políticas Contables.

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

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en Países con Entorno Económico Inflacionario:

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

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

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

Al 31 de diciembre de 2009, el efecto inflacionario acumulado de los tres años anteriores de las operaciones de la Compañía, se clasifican como sigue. La siguiente clasificación también aplica para 2008:

	Inflación 2009	Inflación Acumulada 2006-2008	Tipo de Economía
México	3.6%	15.0%	No inflacionaria
Guatemala	(0.3)%	25.9%	No inflacionaria
Colombia	2.0%	18.9%	No inflacionaria
Brasil	4.1%	15.1%	No inflacionaria
Panamá	1.9%	16.0%	No inflacionaria
Venezuela	25.1%	87.5%	Inflacionaria
Nicaragua	0.9%	45.5%	Inflacionaria
Costa Rica	4.0%	38.1%	Inflacionaria
Argentina	7.7%	27.8%	Inflacionaria

b) Efectivo, Equivalentes de Efectivo y Valores Negociables:

Efectivo y Equivalentes de Efectivo

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los equivalentes de efectivo se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija con vencimiento de tres meses o menos, los cuales se registran a su costo de adquisición más el interés devengado no cobrado, lo cual es similar a su valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, el monto de los equivalentes de efectivo ascendió a Ps. 8,305 y Ps. 4,303, respectivamente.

Valores Negociables

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

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

Diciembre 31, 2009	Costo	Utilidad bruta no realizada	Valor Razonable
Títulos de Deuda	Ps. 2,001	Ps. 112	Ps. 2,113

c) Reserva de Cuentas Incobrables:

La reserva de cuentas incobrables se basa en una evaluación de la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y la situación económica de los clientes de la Compañía, así como también la proporción sobre las pérdidas históricas en las cuentas por cobrar de la Compañía y la economía en la que opera actualmente. El valor contable de las cuentas por cobrar se aproxima a su valor razonable, al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

d) Inventarios y Costo de Ventas:

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

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

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 menor a un año (ver Nota 4u).

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

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

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

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, la Compañía tiene efectivo restringido garantizando pasivos denominados en diversas monedas. Los saldos de efectivo restringido se presentan en otros activos circulantes debido a su naturaleza de corto plazo (Nota 8).

	2009	2008
Bolívares venezolanos	Ps. 161	Ps. 337
Reales brasileños	53	54
	Ps. 214	Ps. 391

g) Botellas Retornables y No Retornables y Cajas:

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

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

Existen dos tipos de botellas y cajas retornables:

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

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

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

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

h) Propiedad, Planta y Equipo, neto:

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

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

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

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

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

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

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 la línea de ventas netas. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, dicha amortización fue por Ps. 604, Ps. 383 y Ps. 289, respectivamente. Los costos de los acuerdos que tienen una vigencia menor a un año se registran como una disminución en la línea de ventas netas cuando se incurrían.
- Mejoras en propiedades arrendadas, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al periodo establecido en el contrato, el que sea menor. En aquellos países que son inflacionarios se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación. La amortización por mejoras en propiedades arrendadas reconocida al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 fue de Ps. 20, Ps. 60 y Ps. 71, respectivamente.

j) Arrendamientos:

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

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

k) Activos Intangibles:

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

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

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

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

Los activos intangibles de vida indefinida de la Compañía consisten principalmente en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos derechos están representados por contratos estandar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores. Hasta 2009, por la mayoría de nuestros territorios, excepto México y Argentina, prolongamos nuestros contratos de embotellado a través de cartas de extensión. En Brasil, nuestro contrato de embotellado en efecto es sólo por el territorio adquirido de Refrigerantes Minas Gerais Ltda., o REMIL. Para los territorios de México, hay cuatro contratos de embotellado, dos expiran en Junio 2013, y los otros dos en Mayo 2015. Nuestro contrato de Argentina expira en Septiembre 2014.

The Coca-Cola Company y la Compañía están en proceso administrativo de dar efecto a los contratos de embotellado en términos y condiciones sustancialmente similares a los acuerdos anteriores para los territorios de Brasil, Colombia, Venezuela, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua y Panamá, los cuales expirarán en Brasil en Abril de 2014, en Colombia en Junio de 2014, en Venezuela en Agosto de 2016, en Guatemala en Marzo de 2015, en Costa Rica en Septiembre de 2017, en Nicaragua en Mayo de 2016 y en Panamá en Noviembre de 2014. Todos los contratos de territorios de la Compañía son renovables por un periodo de 10 años, sujetos al derecho de cada parte sobre la decisión de renovar o no estos acuerdos; adicionalmente, estos acuerdos pueden darse por terminados en caso de presentarse algún incumplimiento material. Una rescisión podría evitar a la Compañía la venta de productos de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto negativo sobre su negocio, en su condición financiera y en sus resultados de operación.

l) Deterioro de Activos de Larga Duración:

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

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

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

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

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, la Compañía no ha registrado ajustes por deterioro en sus activos de larga duración.

m) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en ciertos programas de publicidad y promociones, así como en el de inversión en refrigeradores y botellas retornables de la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta y los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración y botellas se registran reduciendo la inversión en equipo de refrigeración y botellas. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 ascendieron a Ps. 1,945, Ps. 1,995 y Ps. 1,582, 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, basados en el método del crédito unitario proyectado.

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

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

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

o) Contingencias:

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

p) Reconocimiento de los Ingresos:

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

Durante 2007 y 2008, la Compañía vendió algunas de sus marcas privadas a The Coca-Cola Company. Debido a que la Compañía mantiene un involucramiento continuo de forma significativa con dichas marcas, los ingresos recibidos de The Coca-Cola Company fueron inicialmente diferidos y se amortizan contra los costos relacionados de las ventas futuras de productos durante el periodo estimado de dichas ventas. El saldo de los ingresos no devengados al 31 de diciembre de 2009 y 2008 ascendió a Ps. 616 y Ps. 571, respectivamente. La porción de dicho saldo cuyo vencimiento es a corto plazo se presenta dentro del renglón de otros pasivos circulantes y ascienden a Ps. 203 y Ps. 139 al 31 de diciembre de 2009 y 2008, respectivamente.

q) Gastos de Operación:

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

Los gastos de venta incluyen:

- Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el gasto de distribución ascendió a Ps. 13,395, Ps. 10,468 y Ps. 9,085, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones, así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

r) Otros Gastos:

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

La PTU es aplicable para México y Venezuela. En México, se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias en lo individual, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, la PTU se determina aplicando el 15% a la utilidad después de impuestos, y no debe ser mayor a 4 meses de salario. La Compañía no ha registrado ninguna provisión de la PTU diferida en ninguno de los ejercicios presentados, debido a que la Compañía no considera que las partidas diferidas relevantes se materialicen.

Los pagos por indemnizaciones producto de programas de reestructuración y asociados con beneficios preestablecidos se registran en otros gastos, en el momento en que se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas (ver Nota 18).

s) Impuestos a la Utilidad:

Los impuestos a la utilidad (incluyendo su efecto por impuestos diferidos) se registran en resultados conforme se incurren. Con el propósito de reconocer los efectos de los impuestos diferidos en los estados financieros consolidados, la Compañía realiza análisis prospectivos y retrospectivos a mediano plazo, con el fin de determinar la base fiscal con la cual se estará gravando en el futuro, cuando existe más de una base fiscal dentro de la misma jurisdicción. La Compañía reconoce el importe del gasto por impuesto basado en el régimen fiscal que se espera en el futuro.

El impuesto diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos (incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales). El impuesto diferido se registra aplicando la tasa de impuesto a la utilidad promulgada a la fecha del balance, que estará en vigor cuando los impuestos diferidos activos y pasivos se esperen recuperar o liquidar. Los activos por impuestos diferidos son reducidos por una reserva de valuación, por la cantidad que no se considere recuperable.

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

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

t) Resultado Integral de Financiamiento:

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

- Intereses: Los gastos y productos financieros son registrados cuando se devengan, excepto por el gasto financiero capitalizado de los pasivos adquiridos para financiar activos de largo plazo;
- Fluctuación Cambiaria: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en moneda del país de origen al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio aplicable al cierre de cada periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria capitalizada de los financiamientos contratados para proyectos de inversión de activos de largo plazo y la fluctuación cambiaria de los saldos de financiamiento intercompañías que se consideran inversiones de largo plazo (ver Nota 3);
- Resultado en Valuación de la Porción Inefectiva de Instrumentos Financieros Derivados: Representa las variaciones netas en el valor razonable de la porción inefectiva de los instrumentos financieros derivados, así como el efecto neto en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados implícitos; y
- Resultado por Posición Monetaria: Desde 2008, el resultado por posición monetaria es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias de las subsidiarias que operan en entornos económicos inflacionarios, y se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo el financiamiento intercompañías en moneda extranjera considerado como inversión de largo plazo por su naturaleza (ver Nota 3), y el resultado por posición monetaria capitalizado correspondiente a los pasivos para financiar activos de largo plazo. Anterior a 2008, las ganancias o pérdidas en la posición monetaria se determinaban en cada subsidiaria.
- Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía ha capitalizado Ps. 55 dentro del resultado integral de financiamiento. La capitalización dentro del resultado integral de financiamiento se basa en una tasa de capitalización de 7.2% aplicada a las inversiones en activos a largo plazo que requieren un año o más a la Compañía para preparar el activo para su uso. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007, la Compañía no tenía activos calificables y, en consecuencia, no capitalizó el resultado integral de financiamiento.

u) Instrumentos Financieros Derivados:

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

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

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, el saldo de instrumentos financieros derivados fue Ps. 26, y Ps. 407 en otros activos circulantes (ver Nota 8), y de Ps. 1 y Ps. 4 en otros activos, respectivamente (ver Nota 12). Los pasivos registrados al 31 de diciembre de 2009 y 2008 correspondientes a instrumentos financieros derivados ascienden a Ps. 22 y Ps. 1,151, y se presentan en otros pasivos circulantes (ver Nota 24a), y Ps. 497 y Ps. 19 en otros pasivos, respectivamente.

La Compañía documenta sus relaciones de cobertura de flujo de efectivo al inicio, cuando la transacción cumple con los requisitos de contabilidad de coberturas. En coberturas de flujo de efectivo, la porción efectiva de valuación se reconoce temporalmente en otras partidas acumuladas de la utilidad integral en el capital contable, y posteriormente el monto ejercido de la cobertura, se reclasifica a resultados. Cuando los instrumentos financieros derivados no cumplen con todos los requerimientos contables para considerarse de cobertura, el cambio en el valor razonable se reconoce inmediatamente en resultados. En coberturas de valor razonable, la ganancia o pérdida que resulte de la valuación del instrumento financiero derivado, se reconoce en resultados en el período en que se incurra, en la cuenta de valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

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

v) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral:

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

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

	2009	2008
Ajuste de conversión acumulado	Ps. 3,055	Ps. 118
Ganancia en valores negociables	76	-
Ganancia (pérdida) en coberturas de flujo de efectivo	(3)	(74)
	Ps. 3,128	Ps. 44

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

	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 118	Ps. (2,101)
Efecto de conversión	2,877	2,143
Efecto cambiario de préstamos intercompañía a largo plazo	60	76
Saldo final	Ps. 3,055	Ps. 118

w) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:

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

x) Utilidad por acción:

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

Nota 5. Adquisiciones.

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

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

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

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

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

ii) En julio de 2008, la Compañía adquirió ciertos activos del negocio de Agua de los Ángeles, el cual vende y distribuye agua dentro del Valle de México, por Ps. 206, neto del efectivo recibido. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en el negocio local de agua en México integrándola con nuestro negocio de agua de garrafón bajo la marca Ciel. Basándose en la determinación del precio de compra, la Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 18 que consisten en derechos de distribución, así como activos intangibles de vida definida por Ps. 15, los cuales consisten en derechos de no competencia amortizables en los siguientes cinco años.

iii) En mayo de 2008, la Compañía concluyó en Brasil la adquisición del 100% de las acciones con derecho a voto de Refrigerantes Minas Gerais Ltda., "REMIL", a The Coca-Cola Company por Ps. 3,059, neto del efectivo recibido, asumiendo pasivos por Ps. 1,966. La Compañía tenía una cuenta por pagar a The Coca-Cola Company de Ps. 574, los cuales fueron considerados formando parte del precio de compra por Ps. 3,633. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 2,242 que consisten en derechos de distribución. El efectivo total incluido en REMIL a la fecha de adquisición fue de Ps. 220. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en Brasil.

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

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

A continuación se presenta el estado de resultados condensado de REMIL para el periodo de siete meses del 1 de junio al 31 de diciembre de 2008:

Estado de Resultados

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

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

v) En noviembre de 2007, Administración, S.A.P.I. de C.V. ("Administración SAPI"), una operación conjunta cuyo 50% pertenece a la Compañía y el resto a The Coca-Cola Company, adquirió 58,350,908 acciones de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. (actualmente Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V.) ("Jugos del Valle") las cuales representan el 100% del capital social de dicha compañía. Administración SAPI pagó Ps. 4,020 por Jugos del Valle y asumió pasivos por Ps. 934.

Posterior a la adquisición de Jugos del Valle por parte de Administración SAPI, la Compañía ofreció a la venta aproximadamente el 30% de Administración SAPI a otros embotelladores de Coca-Cola en México. Durante 2008, la Compañía registró una inversión en acciones equivalente al 19.8% del capital social de Administración SAPI, la cual representa la inversión de la Compañía después de la venta del 30.2% de participación en Administración SAPI al resto de los embotelladores. Posterior a esto, Administración SAPI se fusionó con Jugos del Valle, subsistiendo esta última.

vi) En noviembre de 2007, la subsidiaria argentina de la Compañía 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.

vii) Información financiera no auditada.

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

La siguiente información consolidada pro-forma está basada en la información histórica de la Compañía, ajustada de tal forma para darle efecto a (i) la adquisición de REMIL mencionada anteriormente; y (ii) ciertos ajustes contables relacionados principalmente a la depreciación pro-forma de activos fijos de la compañía adquirida.

La ajustes pro-forma no auditados asumen que la adquisición fue realizada al inicio del año de la adquisición y del año inmediato anterior y está basada en la información disponible y otros supuestos que la administración ha considerado razonables. La información financiera pro-forma no intenta presentar el efecto que hubiera tenido en la información consolidada de las operaciones de la Compañía, como si las transacciones hubieran ocurrido efectivamente al inicio de cada año, ni tampoco el predecir los resultados de la Compañía.

Información financiera pro forma consolidada no auditada por los años terminados al 31 de diciembre

	2008	2007
Ventas totales	Ps. 84,920	Ps. 73,890
Utilidad antes de impuestos	8,835	10,976
Utilidad neta	6,210	7,457
Utilidad por acción	3.24	3.93

Nota 6. Cuentas por Cobrar, neto.

	2009	2008
Clientes	Ps. 4,253	Ps. 3,339
Documentos por cobrar a clientes a corto plazo	234	200
Estimación de cuentas incobrables	(215)	(185)
The Coca-Cola Company (parte relacionada) (Nota 13)	1,034	959
Jugos del Valle ⁽¹⁾ (antes Administración S.A.P.I.) (parte relacionada) (Nota 13)	2	368
FEMSA y subsidiarias (Nota 13)	228	143
Otras partes relacionadas (Nota 13)	-	12
Otros	395	404
	Ps. 5,931	Ps. 5,240

⁽¹⁾ Incluye préstamos otorgados para capital de trabajo de Jugos del Valle.

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

	2009	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 185	Ps. 152	Ps. 145
Provisión del año	78	184	33
Cargos y cancelaciones de cuentas incobrables	(73)	(150)	(3)
Actualización de saldos iniciales en economías inflacionarias	25	(1)	(23)
Saldo final	Ps. 215	Ps. 185	Ps. 152

Nota 7. Inventarios, neto.

	2009	2008
Productos terminados	Ps. 1,638	Ps. 1,250
Materias primas	2,103	2,127
Refacciones	547	404
Material de empaque	138	84
Mercancías en tránsito	381	376
Estimación de inventarios obsoletos	(102)	(72)
Otros	297	144
	Ps. 5,002	Ps. 4,313

Nota 8. Otros Activos Circulantes.

	2009	2008
Publicidad y gastos promocionales diferidos	Ps. 190	Ps. 209
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	26	407
Efectivo restringido (Nota 4e)	214	391
Seguros pagados por anticipado	16	26
Pagos anticipados	16	28
Anticipos para servicios	142	93
Activos disponibles para la venta	325	-
Otros	261	151
	Ps. 1,190	Ps. 1,305

El monto total de publicidad y gastos promocionales cargado a los estados consolidados de resultados por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, fue de Ps. 3,278, Ps. 2,376 y Ps. 2,034, respectivamente.

Nota 9. Inversión en Acciones.

Compañía	% Tenencia	2009	2008
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ^{(1) (3)}	13.5%	Ps. 78	Ps. 112
Jugos del Valle, S.A.P.I. de C.V. ^{(1) (3)} (Nota 5)	19.8%	1,162	1,101
KSP Participações, LTDA ⁽¹⁾	38.7%	88	62
Sucos del Valle do Brasil, LTDA ⁽³⁾	19.9%	325	-
Mais Industria de Alimentos, LTDA ⁽³⁾	19.9%	289	-
Holdfab Participações, LTDA ^{(1) (3)}	33.1%	-	359
Estancia Hidromineral Itabirito, LTDA ⁽¹⁾	50.0%	76	-
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ⁽¹⁾	35.0%	76	79
Compañía de Servicios de Bebidas Refrescantes S.A. de C.V. ("Salesko") ⁽¹⁾	26.0%	-	7
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") ⁽²⁾	2.6%	69	69
Otros	Varios	7	8
		Ps. 2,170	Ps. 1,797

Método de valuación:

⁽¹⁾ Método de participación. La fecha de los estados financieros de las asociadas utilizada para la valuación bajo el método de participación es el 31 de Diciembre de 2009 y 2008.

⁽²⁾ Costo de adquisición.

⁽³⁾ La Compañía tiene influencia significativa en estas compañías por tener representación en el Consejo de Administración y en las decisiones operativas.

Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2009, Holdfab Participações, LTDA reestructuró sus operaciones resultando una escisión de dos compañías, Sucos del Valle do Brasil, LTDA y Mais Industria de Alimentos, LTDA, de las cuales la Compañía posee el 19.9% de cada una.

La Compañía reconoció otros ingresos por Ps. 4 relacionados con su participación en Jugos del Valle, la cual se valúa a través del método de participación.

A continuación se muestra información financiera relevante de Jugos del Valle al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

	2009	2008
Total activo	Ps. 6,961	Ps. 7,109
Total pasivo	1,092	1,551
Total capital contable	5,869	5,558

	2009	2008
Ventas totales	Ps. 5,052	Ps. 3,991
Utilidad antes de impuestos	59	265
Utilidad neta antes de operaciones discontinuadas	7	124
Operaciones discontinuadas	11	271
Utilidad neta	18	395

Nota 10. Propiedad, Planta y Equipo, neto.

	2009	2008
Terrenos	Ps. 3,661	Ps. 3,546
Edificio, maquinaria y equipo	40,712	37,389
Depreciación acumulada	(21,193)	(18,966)
Equipo de refrigeración	9,180	7,756
Depreciación acumulada	(6,016)	(5,336)
Botellas retornables y cajas	2,580	2,117
Depreciación acumulada	(666)	(495)
Refacciones estratégicas	527	400
Depreciación acumulada	(195)	(101)
Inversiones en proceso (Ver Nota 4h)	2,364	1,532
Activos de larga duración a valor neto de realización	288	394
	Ps. 31,242	Ps. 28,236

El monto de depreciación por la propiedad, planta y equipo por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 asciende a Ps. 3,472 Ps. 3,022 y Ps. 2,586, respectivamente.

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

	2009	2008
México	Ps. -	Ps. 276
Brasil	23	18
Venezuela	265	100
	Ps. 288	Ps. 394
Terrenos	Ps. 23	Ps. 97
Edificios, maquinaria y equipo	265	297
	Ps. 288	Ps. 394

Como resultado de las ventas de ciertos activos de larga duración, la Compañía reconoció pérdidas de Ps. 187, Ps. 170 y de Ps. 169 por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

El monto al que ascenderán los proyectos de construcción en proceso es de Ps. 2,993, el cual se espera tener completado en un periodo de no más de un año. Al 31 de diciembre de 2009 no existen compromisos adquiridos por este proyecto.

Durante 2009, la Compañía capitalizó Ps. 55 en el resultado integral de financiamiento los cuales surgen de Ps. 845 de activos calificables. Los importes se han capitalizado, asumiendo una tasa de capitalización anual de 7.2% y una vida estimada de los activos calificables de 7 años.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el resultado integral de financiamiento se analiza de la siguiente manera:

	2009	2008	2007
Resultado integral de financiamiento	Ps. 1,427	Ps. 3,552	Ps. 345
Monto capitalizado	55	-	-
Monto neto en el estado de resultados	Ps. 1,372	Ps. 3,552	Ps. 345

Nota 11. Activos Intangibles, neto.

2009 2008

Activos intangibles no amortizables:

Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola		
México, Centroamérica ⁽¹⁾ , Venezuela, Colombia y Brasil	Ps. 45,326	Ps. 44,037
Argentina, Buenos Aires	297	313
México, Tapachula, Chiapas	132	132
Costa Rica, Compañía Latinoamericana de Bebidas	133	136
Argentina (CICAN) (Nota 5)	14	14
México (Agua de los Ángeles) (Nota 5)	18	18
Brasil (REMIL) (Nota 5)	2,906	2,242
Colombia (Brisa) (Nota 5)	694	-

Activos intangibles amortizables:

Costos por sistemas en desarrollo	1,188	333
Costo por implementación de sistemas, neto	179	214
Otros	11	14
	Ps. 50,898	Ps. 47,453

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

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

	2009	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 46,892	Ps. 42,225	Ps. 40,838
Adquisiciones	695	2,260	12
Efecto por conversión de activos intangibles denominados en moneda extranjera	1,934	2,407	1,375
Saldo final	Ps. 49,521	Ps. 46,892	Ps. 42,225

Los gastos en la etapa de investigación cargados a resultados de operación para los años terminados al 31 de diciembre de 2007 ascendieron a Ps. 165. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009 y 2008, no se registraron gastos en la etapa de investigación cargados a resultados de operación.

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

	Inversión		Amortización		Amortización estimada por año
	Acumulado al inicio del año	Adiciones	Acumulado al inicio del año	Por el año	
2009					
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. 333	Ps. 855	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,188
Costo por implementación de sistemas, neto	558	136	(344)	(171)	179
Otros	15	-	(1)	(3)	11
2008					
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. -	Ps. 333	Ps. -	Ps. -	Ps. 333
Costo por implementación de sistemas, neto	482	76	(249)	(95)	214
Otros	-	15	-	(1)	14
2007					
Costos por implementación de sistemas, neto	Ps. 408	Ps. 74	Ps. (182)	Ps. (67)	Ps. 233

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

	2010	2011	2012	2013	2014
Amortización de sistemas	Ps. 254	Ps. 223	Ps. 193	Ps. 164	Ps. 159
Otros	3	3	3	2	-

Nota 12. Otros Activos.

	2009	2008
Acuerdos con clientes, neto (Nota 4i)	Ps. 260	Ps. 146
Mejoras en propiedades arrendadas, neto	59	44
Cuentas por cobrar a largo plazo	16	15
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	1	4
Comisiones y gastos por colocación de deuda, neta	7	10
Publicidad pagada por anticipado a largo plazo	106	82
Créditos fiscales	-	186
Depósitos en garantía	854	160
Bonos por devengar	86	91
Otros	304	496
	Ps. 1,693	Ps. 1,234

Nota 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 relación 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	2009	2008
Activos (incluido dentro de las cuentas por cobrar)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 157	Ps. 143
The Coca-Cola Company	1,034	959
Otros	7	380
	Ps. 1,198	Ps. 1,482
Pasivos (incluidos dentro de los proveedores, otros pasivos y préstamos)		
FEMSA y subsidiarias	Ps. 534	Ps. 1,803
The Coca-Cola Company	2,405	2,659
BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾	1,000	1,000
Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾	500	500
Otros	344	230
	Ps. 4,783	Ps. 6,192

Los saldos por cobrar a partes relacionadas se consideran recuperables. En consecuencia, por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, no hubieron gastos por incobrabilidad de saldos de partes relacionadas.

Operaciones	2009		2008		2007	
Ingresos:						
Ventas a partes relacionadas	Ps.	1,300	Ps.	1,068	Ps.	863
Egresos:						
Compras de materia prima, cerveza, activos y gastos de operación con FEMSA y subsidiarias		5,941		5,010		4,184
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company		16,863		13,518		12,239
Publicidad reembolsada a The Coca-Cola Company		780		931		940
Compras de azúcar a Beta San Miguel		713		687		845
Compras de azúcar y tapas de lata a Promotora Mexicana de Embotelladores, S.A. de C.V.		783		525		723
Compras a Jugos del Valle		1,044		863		-
Compras de productos enlatados a IEQSA y CICAN ⁽²⁾		208		333		518
Intereses pagados a The Coca-Cola Company		25		27		29
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (anteriormente Complejo Industrial Pet, S.A.)		54		42		37
Intereses pagados por deuda a BBVA Bancomer, S.A. ⁽¹⁾		65		86		92
Intereses pagados por deuda a Banco Nacional de México, S.A. ⁽¹⁾		33		43		47
Donativos al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, A.C. ⁽¹⁾		38		24		39
Primas de seguros con Grupo Nacional Provincial, S.A.B. ⁽¹⁾		39		32		-
Otros gastos con partes relacionadas		17		15		5

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

⁽²⁾ En noviembre de 2007, la Compañía adquirió todas las acciones en circulación de CICAN (Nota 5).

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

	2009		2008		2007	
Beneficios directos a corto y largo plazo	Ps.	762	Ps.	665	Ps.	584
Beneficios por terminación		41		10		8

Nota 14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras.

De acuerdo a la NIF B-15, los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras son aquellos que fueron realizados en monedas diferentes de la moneda de registro, funcional o de reporte de cada unidad reportada. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, los activos, pasivos y operaciones denominados en moneda extranjera expresados en pesos mexicanos son:

Saldos	2009			2008		
	Dólares Americanos	Euros	Total	Dólares Americanos	Euros	Total
Activos						
Corto plazo	Ps. 5,234	Ps. -	Ps. 5,234	Ps. 2,759	Ps. -	Ps. 2,759
Largo plazo	17	-	17	32	-	32
Pasivos						
Corto plazo	1,392	17	1,409	5,316	10	5,326
Largo plazo	2,877	-	2,877	2,944	-	2,944
Operaciones	Dólares Americanos	Euros	Total	Dólares Americanos	Euros	Total
Ingresos	Ps. 571	Ps. -	Ps. 571	Ps. 418	Ps. -	Ps. 418
Egresos:						
Compra de materia prima	Ps. 6,907	Ps. -	Ps. 6,907	Ps. 6,354	Ps. -	Ps. 6,354
Intereses	148	-	148	238	-	238
Compra de activo fijo	173	-	173	530	39	569
Otros	682	-	682	400	-	400
	Ps. 7,910	Ps. -	Ps. 7,910	Ps. 7,522	Ps. 39	Ps. 7,561

Al 19 de febrero de 2010, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 12.8442 por dólar americano. La posición financiera de la Compañía en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2009.

Nota 15. Obligaciones Laborales.

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

a) Supuestos:

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

	2009 Tasas reales para países inflacionarios	2009 Tasas nominales para países no inflacionarios	2008 Tasas reales para países inflacionarios	2008 Tasas nominales para países no inflacionarios	2007 Tasas reales para todos los países
Tasa de descuento anual	1.5% - 3.0%	6.5% - 9.8%	4.5%	8.2%	4.5%
Incremento de sueldos	1.5%	4.5% - 8.0%	1.5%	5.1%	1.5%
Tasa de rendimiento de la inversión	1.5% - 3.0%	8.2% - 9.8%	4.5%	11.3%	4.5%

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

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

	Plan de Pensiones y Jubilaciones		Prima de Antigüedad		Indemnizaciones	
2010	Ps.	43	Ps.	6	Ps.	80
2011		37		5		71
2012		37		5		67
2013		41		6		64
2014		37		6		62
2015 a 2020		323		46		272

b) Saldos de las Obligaciones:

	2009		2008	
Plan de pensiones y jubilaciones:				
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	518	Ps.	434
Obligaciones por personal activo		509		496
Obligaciones por beneficios adquiridos		1,027		930
Obligaciones por beneficios definidos		1,424		1,351
Fondo de plan de pensiones a valor razonable		(727)		(517)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear		697		834
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(209)		(219)
Pérdida actuarial por amortizar		211		8
Total	Ps.	699	Ps.	623
Prima de antigüedad:				
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps.	2	Ps.	2
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años		52		48
Obligaciones por beneficios adquiridos		54		50
Obligaciones por beneficios definidos		85		79
Pérdida actuarial por amortizar		(12)		(16)
Total	Ps.	73	Ps.	63
Indemnizaciones:				
Obligaciones por beneficios adquiridos	Ps.	358	Ps.	328
Obligaciones por beneficios definidos		426		392
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(109)		(142)
Total		317		250
Total obligaciones laborales	Ps.	1,089	Ps.	936

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

c) Activos del Fondo:

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

Tipo de instrumento	2009	2008
Rendimiento Fijo:		
Instrumentos bursátiles	3%	6%
Instrumentos bancarios	3%	4%
Instrumentos del Gobierno Federal	81%	80%
Rendimiento Variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	13%	10%
	100%	100%

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

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

	2009	2008
Portafolio:		
Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.	Ps. 2	Ps. -
Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V.	2	-
FEMSA, S.A.B. de C.V.	-	2

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, la Compañía no realizó contribuciones significativas a los activos del plan y no espera realizar contribuciones significativas a los activos del plan durante el siguiente año fiscal.

d) Costo Neto del Periodo:

	2009	2008	2007
Plan de pensiones y jubilaciones:			
Costo laboral	Ps. 88	Ps. 78	Ps. 69
Costo financiero	115	97	48
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(51)	(54)	(21)
Amortización del pasivo de transición pérdida (ganancia)	1	(2)	-
Amortización de la pérdida neta actuarial	11	10	9
	164	129	105
Prima de antigüedad:			
Costo laboral	11	11	10
Costo financiero	6	6	3
Pérdida actuarial reconocida en otros gastos	-	17	-
Amortización de la pérdida neta actuarial	-	1	2
	17	35	15
Indemnizaciones:			
Costo laboral	47	57	28
Costo financiero	26	32	11
Pérdida actuarial reconocida en otros gastos	-	143	-
Amortización del pasivo de transición	36	37	14
Amortización de la pérdida neta actuarial	23	17	5
	132	286	58
	Ps. 313	Ps. 450	Ps. 178

e) Cambios en los Saldos de las Obligaciones:

	2009	2008
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 1,351	Ps. 1,188
Costo laboral	88	78
Costo financiero	115	97
(Utilidad) pérdida actuarial	(147)	12
Pérdida en valuación por tipo de cambio	103	40
Pagos de beneficios	(86)	(64)
Saldo final	1,424	1,351
Prima de antigüedad:		
Saldo inicial	79	77
Costo laboral	11	11
Costo financiero	6	6
Utilidad actuarial	(4)	(8)
Pagos de beneficios	(7)	(7)
Saldo final	85	79
Indemnizaciones:		
Saldo inicial	392	308
Costo laboral	47	57
Costo financiero	26	32
Pérdida actuarial	24	64
Pagos de beneficios	(63)	(69)
Saldo final	426	392

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

	2009	2008
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Saldo inicial	Ps. 517	Ps. 566
Rendimientos de los activos del fondo	108	(28)
Aportaciones de la empresa	-	-
Valuación por tipo de cambio pérdida (utilidad)	110	(19)
Beneficios pagados	(8)	(2)
Saldo final	Ps. 727	Ps. 517

Nota 16. Programa de Bonos.

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

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

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de contribución definida de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual en efectivo para la compra de acciones u opciones de FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades en la organización, el resultado del EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Las acciones u opciones adquiridas son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de éstas a partir del siguiente año en el que les fueron asignadas, a razón de un 20% anual. Para los ejecutivos de Coca-Cola FEMSA, el bono anual consiste en un 50% en acciones u opciones de FEMSA y el 50% restante en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, no se han adquirido opciones de acciones a favor de los empleados.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto a pagar definitivo se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 630, Ps. 525 y Ps. 526, respectivamente.

Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar.

	Al 31 de diciembre de 2009						En adelante	Valor en libros	Diciembre 2008
	2010	2011	2012	2013	2014				
Deuda a corto plazo:									
Pesos argentinos									
Préstamos bancarios	Ps. 1,179	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. -	Ps. 1,179	Ps. 816	
Tasa de interés ⁽¹⁾	20.7%	-	-	-	-	-	20.7%	19.6%	
Pesos Colombianos									
Préstamos bancarios	496	-	-	-	-	-	496	797	
Tasa de interés ⁽¹⁾	4.9%	-	-	-	-	-	4.9%	14.9%	
Bolívares Venezolanos									
Préstamos bancarios	741	-	-	-	-	-	741	365	
Tasa de interés ⁽¹⁾	18.1%	-	-	-	-	-	18.1%	22.2%	
Reales Brasileños									
Documentos por pagar	-	-	-	-	-	-	-	21	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	Varias	
Dólares Americanos									
Documentos por pagar	-	-	-	-	-	-	-	4	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	7.0%	
Subtotal	2,416	-	-	-	-	-	2,416	Ps. 2,003	
Deuda a largo plazo:									
Deuda de interés fijo:									
Dólares Americanos									
Bonos	-	-	-	-	-	-	-	Ps. 3,605	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	7.3%	
Arrendamiento financiero	11	4	-	-	-	-	15	26	
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.8%	3.8%	-	-	-	-	3.8%	3.8%	
Pesos Mexicanos									
Certificados Bursátiles	1,000	-	-	-	-	-	1,000	1,500	
Tasa de interés ⁽¹⁾	10.4%	-	-	-	-	-	10.4%	10.2%	
Pesos Argentinos									
Préstamos bancarios	-	69	-	-	-	-	69	-	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	20.6%	-	-	-	-	20.6%	-	
Deuda de interés variable:									
Dólares Americanos									
Préstamos bancarios	-	-	849	2,024	-	-	2,873	2,978	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	0.5%	0.5%	-	-	0.5%	3.3%	
Pesos Mexicanos									
Préstamos bancarios	-	-	66	267	1,392	2,825	4,550	4,550	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	5.1%	5.1%	5.2%	5.1%	5.2%	9.0%	
Certificados Bursátiles ⁽²⁾	2,000	-	3,000	-	-	-	5,000	3,000	
Tasa de interés ⁽¹⁾	5.5%	-	4.9%	-	-	-	5.1%	8.7%	
Pesos Colombianos									
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	905	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	15.4%	
Dólares Americanos									
Documentos por pagar	-	-	-	-	-	-	-	4	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	7.0%	
Reales Brasileños									
Documentos por pagar	-	2	-	-	-	-	2	3	
Tasa de interés ⁽¹⁾	-	Varias	-	-	-	-	Varias	Varias	
Deuda a largo plazo	3,011	75	3,915	2,291	1,392	2,825	13,509	16,571	
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	3,011	-	-	-	-	-	3,011	4,116	
Total deuda a largo plazo	Ps. -	Ps. 75	Ps. 3,915	Ps. 2,291	Ps. 1,392	Ps. 2,825	Ps. 10,498	Ps. 12,455	

(1) Tasa anual promedio ponderada

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

⁽²⁾ Certificados Bursátiles. En 2003, la Compañía estableció un programa para la emisión de los siguientes certificados bursátiles en la Bolsa Mexicana de Valores:

Fecha de Emisión	Vencimiento	Importe	Tasa
2003	2010	Ps. 1,000 millones	10.40% Fija

Los certificados bursátiles de 2003 contienen restricciones en caso de incumplimiento, incluido un cambio en el control, el cual se define como la falta de The Coca-Cola Company de mantener por lo menos el 25% del capital con derecho a voto. Estos certificados bursátiles vencen el 16 de abril de 2010.

En marzo de 2007, la Compañía estableció un nuevo programa y, posteriormente, emitió los siguientes certificados bursátiles en la Bolsa Mexicana de Valores:

Fecha de Emisión	Vencimiento	Importe	Tasa
2007	2012	Ps. 3,000 millones	Tasa TIIE ⁽¹⁾ a 28 días - 6 bps
2009	2010	Ps. 2,000 millones	Tasa TIIE ⁽¹⁾ a 28 días + 80 bps

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

Nota 18. Otros Gastos.

	2009	2008	2007
PTU (ver Nota 4r)	Ps. 792	Ps. 664	Ps. 300
Pérdida en venta de activo fijo	187	170	186
Provisión de contingencias derivadas de adquisiciones anteriores	152	174	193
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)	(311)	-	-
Indemnizaciones por reestructura	113	169	53
Pérdida neta actuarial pendiente de amortizar (ver Nota 2i)	-	137	-
Método de participación en asociadas	(142)	(104)	(13)
Provisión de vacaciones	236	-	-
Pérdida en venta de activos de larga duración	124	372	-
Otros	298	249	(17)
Total	Ps. 1,449	Ps. 1,831	Ps. 702

Nota 19. Valor Razonable de los Instrumentos Financieros.

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

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

La Compañía calcula el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados como Nivel 2 utilizando el método de ingreso, el cual consiste en determinar el valor razonable a través de flujos esperados, descontados a valor presente. La siguiente tabla resume los activos y pasivos financieros a valor razonable al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

	2009		2008	
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 1	Nivel 2
Fideicomiso del plan de pensiones (Nota 15)	Ps. 727		Ps. 517	
Instrumentos financieros derivados activo (Nota 4u)		Ps. 27		Ps. 411
Instrumentos financieros derivados (pasivo) (Nota 4u)		(519)		(1,170)
Valores negociables (Nota 4b)	2,113	-	-	-

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

a) Deuda Total:

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

	2009	2008
Valor en libros	Ps. 15,925	Ps. 18,574
Valor razonable	15,334	18,251

b) Swaps de Tasa de Interés:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con tasas de interés fijas y recibe importes calculados con tasas de interés variables. Estos instrumentos se reconocen en el balance general a valor razonable y se encuentran designados como coberturas de flujo de efectivo. El valor razonable se estima con precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable son registrados en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral hasta el momento en que son reconocidos en resultados.

Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía tiene los siguientes contratos denominados swaps de tasa de interés:

Fecha de Vencimientos	Valor de Referencia	Valor Razonable Activo (Pasivo)
2010	Ps. 150	Ps. (2)
2012	2,449	(92)
2013	3,336	(14)
2014	575	3
2015 a 2018	1,963	(28)

Una porción de ciertos contratos de swaps de tasa de interés no cumplen con los criterios contables de cobertura, por lo que la variación neta en su valor razonable se reconoce en el estado consolidado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

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

c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:

La Compañía tiene contratos forwards para la compra de monedas extranjeras con el objetivo de cubrir el riesgo cambiario entre el peso mexicano y otras monedas. Estos instrumentos son reconocidos en el balance general a su valor razonable el cual se estima con la cotización de los tipos de cambio del mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. Los cambios en el valor razonable se registran en la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral. El efecto neto de los contratos vencidos se reconoce como parte de la fluctuación cambiaria.

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

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

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

Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía tenía los siguientes swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable Activo (Pasivo)
2011	Ps. 1,567	Ps. (248)
2012	457	(106)

e) Contratos de Precio de Materias Primas:

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos financieros derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El valor razonable de estos contratos se calcula con los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo. El cambio en el valor razonable de los contratos de precio de materia prima se reconoce como parte de la cuenta de otras partidas acumuladas de la utilidad integral.

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

f) Instrumentos 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 como parte del resultado integral de financiamiento en la cuenta de ganancia (pérdida) en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados.

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

Derivados designados como instrumentos de cobertura	2009	2008	2007
COBERTURAS DE FLUJO DE EFECTIVO:			
Activos (Pasivos):			
Swaps de tasa de interés	Ps. (133)	Ps. (49)	Ps. (17)
Contratos de precio de materias primas	133 ⁽¹⁾	(68) ⁽¹⁾	24 ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Contratos de precio de materias primas con vencimiento en 2010 y 2013.

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

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2009	2008	2007
Swaps de tasas de interés	Gastos financieros	Ps. 46	Ps. 26	Ps. 127
Swaps de tipos de cambio	Fluctuación cambiaria/gastos financieros	-	(26)	-
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas	Ps. (247)	Ps. (2)	Ps. 45

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

Tipos de Derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2009	2008	2007
Contratos de forward para la compra de monedas extranjeras	Ganancia /pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. 63	706	Ps. (22)
Swaps de tasas de interés		-	(24)	(34)
Swaps de tipos de cambio		Ps. (220)	Ps. 538	Ps. (10)

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

Tipos de derivados	Impacto en el Estado de Resultados	2009	2008	2007
Instrumentos derivados implícitos	Ganancia /pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps. (12)	Ps. 53	Ps. 8
Swaps de tipos de cambio		Ps. 51	Ps. (314)	Ps. (56)

Nota 20. Participación no Controladora en Subsidiarias Consolidadas.

La participación no controladora de Coca-Cola FEMSA en sus subsidiarias consolidadas al 31 de diciembre de 2009 y 2008 se integra como sigue:

	2009	2008
México	Ps. 1,908	Ps. 1,417
Colombia	25	20
Brasil	363	266
	Ps. 2,296	Ps. 1,703

Nota 21. Capital Contable

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,846,530,201 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal. El capital fijo asciende a Ps. 821 (valor nominal) y el capital variable es ilimitado.

Las características de las acciones ordinarias son las siguientes:

- Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, sin restricción de voto y representarán como mínimo el 75% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones de transferencia.
- Acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Acciones serie "D" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "L" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y tienen voto y otros derechos corporativos limitados.

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de acciones	Miles de acciones
"A"	992,078
"D"	583,546
"L"	270,906
Total	1,846,530

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

	2009		
	Saldo Histórico	Actualización	Saldo actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones	9,593	3,627	13,220
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	32,072	6,117	38,189
Utilidad neta de participación controladora	7,970	553	8,523
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	3,128	-	3,128

	2008		
	Saldo Histórico	Actualización	Saldo actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,295	Ps. 3,116
Prima en suscripción de acciones	9,593	3,627	13,220
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	27,935	6,000	33,935
Utilidad neta de participación controladora	5,481	117	5,598
Otras partidas acumuladas de la utilidad integral	44	-	44

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta actualmente a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, debido a que ésta ya ha alcanzado el 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, la reserva legal asciende a Ps. 164 (a valor nominal).

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

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarán el impuesto a la utilidad sobre una base piramidada con la tasa vigente. Este impuesto podrá ser acreditado contra el impuesto a la utilidad del mismo año, en el cual los dividendos son pagados, así como en los dos años siguientes contra impuesto a la utilidad y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, el saldo del CUFIN de la Compañía asciende a Ps. 2,312 y Ps.3,346, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 los dividendos pagados por la Compañía fueron:

Serie de acciones	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾	2007 ⁽³⁾
"A"	Ps. 722	Ps. 508	Ps. 447
"D"	425	299	263
"L"	197	138	121
Total	Ps. 1,344	Ps. 945	Ps. 831

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

(2) 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.

(3) 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 se pagó en mayo de 2007.

Nota 22. Utilidad de Participación Controladora por Acción.

Representa la utilidad neta de la participación controladora correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio, el cual fue de 1,846,530,201 por cada uno de los tres años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

Nota 23. Entorno Fiscal.

a) Impuestos a la Utilidad:

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

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

Las tasas de impuestos a la utilidad aplicables al 31 de diciembre de 2009 en los países en donde opera la Compañía, el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales y los ejercicios anteriores sujetos a revisión se mencionan a continuación:

	Tasa ISR	Vigencia de las Pérdidas Fiscales (Años)	Periodos Abiertos (Años)
México	28%	10	5
Guatemala	31%	N/A	4
Nicaragua	30%	3	4
Costa Rica	30%	3	4
Panamá	30%	5	3
Colombia	33%	8	2
Venezuela	34%	3	4
Brasil	34%	Indefinido	6
Argentina	35%	5	5

En Colombia las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en un periodo de ocho años, sin exceder del 25% de la utilidad gravable del ejercicio. Adicionalmente, la tasa de ISR de Colombia decrece de 34% en 2007 a 33% en 2008.

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

En 2009, Brasil aprobó una nueva ley que otorga amnistías fiscales. El nuevo programa de amnistía fiscal permite a las entidades legales y personas físicas de Brasil la oportunidad de pagar sus deudas por impuestos a la utilidad e impuestos indirectos en condiciones menos estrictas de las que normalmente aplicarían. El nuevo programa de amnistía también incluye una opción bajo la cual, los contribuyentes pueden utilizar pérdidas fiscales de años anteriores para compensar deudas de impuestos a la utilidad e impuestos indirectos pendientes. La Compañía decidió participar en el programa de amnistía, lo cual le permitió liquidar algunas contingencias por impuestos indirectos que fueron previamente reservadas. La Compañía canceló provisiones de contingencias por impuestos indirectos por Ps. 433 (ver Nota 24) y se pagaron Ps. 243, registrando un crédito a otros gastos de Ps. 311 (ver Nota 18), cancelando las provisiones previas contra las pérdidas fiscales de años anteriores y registrando impuestos por recuperar.

b) Impuesto al Activo:

El 1° de enero de 2007, el impuesto al activo en México se modifica la tasa de 1.8% a 1.25%, así como la base del cálculo eliminando las deducciones de pasivos. A partir de 2008 el impuesto al activo desaparece en México y se reemplaza por el Impuesto Empresarial a Tasa Única "IETU" (ver Nota 23c). Los pagos del impuesto al activo en México de ejercicios anteriores a la entrada en vigor del IETU podrán ser acreditados en forma actualizada contra el importe del impuesto a la utilidad generado en el ejercicio, cuando éste sea mayor al importe generado de IETU del mismo periodo, hasta por el equivalente al 10% del pago del impuesto al activo realizado en los ejercicios de 2007, 2006 ó 2005, el que sea menor.

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

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

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

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

d) Impuestos a la Utilidad Diferidos:

A continuación se presentan los (activos) y pasivos que dan lugar a los impuestos a la utilidad diferidos al 31 de diciembre de 2009 y 2008:

Impuestos a la Utilidad Diferidos	2009	2008
Inventarios	Ps. (9)	Ps. 4
Propiedad, planta y equipo	1,568	2,077
Inversión en acciones	(12)	(4)
Intangibles y otros activos	2,185	1,342
Obligaciones laborales	(236)	(196)
Pérdidas fiscales por amortizar	(659)	(1,117)
Otros pasivos diferidos	(1,198)	(1,717)
Impuesto diferido (activo) pasivo	1,639	389
Estimación de impuestos diferidos activos por pérdidas fiscales no recuperables	1	45
Impuestos a la utilidad diferidos, neto	1,640	434
Impuestos a la utilidad diferidos por recuperar	1,019	1,246
Impuestos a la utilidad diferidos por pagar	Ps. 2,659	Ps. 1,680

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

	2009	2008
Saldo inicial	Ps. 434	Ps. 225
Provisión del año	267	(1,153)
Efecto por actualización en subsidiarias en entornos inflacionarios	53	(9)
Otras partidas de utilidad integral (registradas dentro del capital contable)	886	1,371
Saldo final	Ps. 1,640	Ps. 434

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

e) Provisión del Año:

	2009	2008	2007
Impuesto a la utilidad causado	Ps. 3,776	Ps. 3,639	Ps. 3,047
Impuesto a la utilidad diferido costo (beneficio)	309	(812)	294
Pérdidas fiscales por amortizar	-	(341)	-
Efecto del cambio en la tasa impositiva de ISR	(42)	-	(5)
Impuestos a la utilidad	Ps. 4,043	Ps. 2,486	Ps. 3,336

Un análisis de los componentes nacionales y extranjeros de pre-impuesto sobre la renta y el impuesto sobre la renta para los años terminados el 31 de diciembre 2009, 2008 y 2007, es el siguiente:

2009	México	Extranjeras	Total
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,579	Ps. 7,435	Ps. 13,013
Impuesto a la utilidad causado	1,585	2,191	3,776
Impuesto a la utilidad diferido (beneficio) costo	(16)	283	267
Total impuesto a la utilidad	Ps. 1,569	Ps. 2,474	Ps. 4,043

2008	México	Extranjeras	Total
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 4,902	Ps. 3,410	Ps. 8,312
Impuesto a la utilidad causado	1,925	1,714	3,639
Impuesto a la utilidad diferido	(1,115)	(38)	(1,153)
Total impuesto a la utilidad	Ps. 810	Ps. 1,676	Ps. 2,486

2007	México	Extranjeras	Total
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	Ps. 5,801	Ps. 4,638	Ps. 10,439
Impuesto a la utilidad causado	1,680	1,362	3,042
Impuesto a la utilidad diferido	204	90	294
Total impuesto a la utilidad	Ps. 1,884	Ps. 1,452	Ps. 3,336

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

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

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar	Impuesto al Activo por Recuperar
2015	Ps. 135	Ps. -
2017 y años subsecuentes	1,332	44
Indefinidas (Brasil - ver Nota 23a)	640	-
	Ps. 2,107	Ps. 44

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

	2009	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 45	Ps. 99	Ps. 220
Cancelación de estimación	(57)	(51)	(76)
Actualización del saldo inicial de subsidiarias en entornos inflacionarios	13	(3)	(45)
Saldo final	Ps. 1	Ps. 45	Ps. 99

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

	2009	2008	2007
Tasa impositiva de ISR en México	28.00%	28.00%	28.00%
ISR de ejercicios anteriores	0.52	0.12	0.04
Ganancia por posición monetaria	(1.05)	(2.22)	(2.70)
Ajuste anual por inflación	1.31	3.69	1.92
Gastos no deducibles	0.87	2.64	1.36
Ingresos no acumulables	(0.15)	(0.62)	-
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	2.97	3.69	2.49
Efecto por actualización de valores fiscales	(0.78)	(2.21)	-
Cambios en la estimación de impuesto diferido activo por pérdidas fiscales no recuperables	(0.38)	(0.42)	-
Efectos de cambios en tasas impositivas	(0.33)	-	(0.06)
Otros	0.09	(2.77)	0.90
Tasa efectiva de impuestos a la utilidad consolidada	31.07%	29.90%	31.95%

Nota 24. Otros Pasivos, Contingencias y Compromisos.**a) Otros Pasivos Circulantes:**

	2009	2008
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	Ps. 22	Ps. 1,151
Acreeedores diversos	863	841
Total	Ps. 885	Ps. 1,992

b) Otros Pasivos:

	2009	2008
Contingencias	Ps. 2,467	Ps. 2,076
Otros pasivos	1,531	1,843
Instrumentos financieros derivados (Nota 19)	497	19
Total	Ps. 4,495	Ps. 3,938

c) Contingencias Registradas en el Balance General:

La Compañía registra pasivos por contingencias cuando considera que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de las contingencias registradas provienen de adquisiciones de negocios. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2009 y 2008:

	2009	2008
Impuestos indirectos	Ps. 1,084	Ps. 953
Laborales	1,182	880
Legales	201	243
Total	Ps. 2,467	Ps. 2,076

d) Cambios en el Saldo de Contingencias Registradas:

	2009	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 2,076	Ps. 1,784	Ps. 1,755
Multas, intereses y otros cargos	258	50	128
Nuevas contingencias	475	947 ⁽¹⁾	282
Cancelación y expiración	(241)	(189)	(118)
Pagos	(190)	(472)	(158)
Amnistía fiscal de Brasil (ver Nota 23a)	(433)	-	-
Actualización del saldo inicial en subsidiarias en entornos inflacionarios	522	(44)	(105)
Saldo final	Ps. 2,467	Ps. 2,076	Ps. 1,784

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

e) Juicios Pendientes de Resolución:

La Compañía está sujeta a una serie de juicios de carácter fiscal, legal y laboral que son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual el negocio participa. El monto acumulado de estos juicios equivale a Ps. 7,230 y de acuerdo a los abogados de la Compañía estas contingencias tienen un nivel de riesgo menor a probable, pero mayor a remoto de que terminen en fallos desfavorables para la Compañía. Sin embargo, la Compañía considera que dichos juicios no tendrán un impacto material adverso en su situación financiera consolidada o en los resultados de operación.

En los últimos años, en los territorios de México, Costa Rica y Brasil, la Compañía ha sido requerida a presentar información relacionada a prácticas monopolísticas. Estos requerimientos son comunes en el curso normal de operaciones de la industria en la que el negocio participa y la Compañía no espera que se genere algún pasivo importante derivado de estas contingencias.

f) Contingencias Garantizadas:

Como es costumbre en Brasil, la Compañía ha sido requerida por las autoridades fiscales a garantizar contingencias fiscales en litigio por la cantidad de Ps. 2,342 y Ps. 1,853, al 31 de diciembre de 2009 y 2008, respectivamente, a través de activos garantizados y de fianzas que cubren dichas contingencias.

g) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por cada moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2009, se integran de la siguiente forma:

	Pesos Mexicanos	Dólares Americanos
2010	Ps. 233	Ps. 9
2011	235	6
2012	239	5
2013	169	5
2014	149	-
2015 en adelante	824	-
Total	Ps. 1,849	Ps. 25

El gasto por rentas fue de Ps. 546, Ps. 438 y Ps. 411 por los años terminados al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

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

Nota 25. Información por Segmentos.

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

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

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

2008	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración	Activos de Larga Duración	Total Activos
México	Ps. 33,799	Ps. 6,715	Ps. 1,926	Ps. 44,830	Ps. 53,238
Latincentro ⁽¹⁾	12,791	2,370	1,209	16,160	18,437
Venezuela	15,182	1,289	715	6,895	9,537
Mercosur ⁽²⁾	21,204	3,321	952	12,081	16,746
Consolidado	Ps. 82,976	Ps. 13,695	Ps. 4,802	Ps. 79,966	Ps. 97,958

2007	Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Inversiones en Activos de Larga Duración	Activos de Larga Duración	Total Activos
México	Ps. 32,550	Ps. 6,598	Ps. 1,945		
Latincentro ⁽¹⁾	11,741	1,967	971		
Venezuela	9,785	575	(9)		
Mercosur ⁽²⁾	15,175	2,346	775		
Consolidado	Ps. 69,251	Ps. 11,486	Ps. 3,682		

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

⁽²⁾ Incluye Brasil y Argentina.

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

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

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

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

a) Actualización de los Estados Financieros de años anteriores:

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

A partir del 1 de enero de 2008, de acuerdo con la NIF B-10, la Compañía suspendió la contabilidad inflacionaria en las subsidiarias que operan en entornos económicos no inflacionarios. Como resultado, la información financiera de años anteriores y los demás ajustes para fines de U.S. GAAP, fueron actualizados y convertidos al 31 de diciembre de 2007, la cual es la última fecha en que se reconoció la contabilidad inflacionaria. El efecto acumulado del Resultado por Tenencia de Activos No Monetarios (RETANM) realizado y no realizado correspondiente a ejercicios anteriores fue reclasificado a utilidades retenidas, como se describe en la Nota 4 a). Esta reclasificación no representó una diferencia para conciliar en U.S. GAAP.

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

Como se revela en la Nota 4a, la inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 87.5% para el periodo de 2006 a 2008. La inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 101.6% al 31 de diciembre de 2009. Como consecuencia, la Compañía considera a Venezuela como economía hiper-inflacionaria para fines de U.S. GAAP a partir del 1 de enero de 2010.

b) Diferencias en Clasificación:

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

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

c) Gastos Promocionales Diferidos:

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

d) Activos Intangibles:

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

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

e) Actualización de Maquinaria y Equipo de Importación:

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

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

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

Hasta diciembre de 2006, la Compañía no capitalizó el resultado integral de financiamiento, que antes era opcional bajo NIF mexicanas. El 1 de enero de 2007 entró en vigor la NIF D-6 "Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento". Esta norma establece que el resultado integral de financiamiento generado por créditos contratados para financiar proyectos de inversión debe ser capitalizado formando parte del costo de activos de larga duración que requieren un periodo sustancial para dejar el activo listo para su uso intencional, entre otras condiciones mencionadas en la NIF D-6. Esta norma no requiere su aplicación retroactiva.

De acuerdo con U.S. GAAP, si se incurre en gastos financieros durante la construcción de activos calificables y el efecto neto es material, su capitalización es necesaria para todos los activos que requieren un periodo sustancial para dejar el activo listo para su uso intencional. El efecto neto de los gastos financieros en los que se incurrió para dejar el activo calificable listo para su uso intencional fue Ps. 61, Ps. 40 y Ps. 17 por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

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

g) Mediciones a Valor Razonable:

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

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

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

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

- Bajo NIF mexicanas, los efectos de inflación en el saldo de impuestos diferidos generado por partidas monetarias son reconocidos en el estado de resultados formando parte del resultado por posición monetaria, cuando las entidades operen en un entorno económico inflacionario. Bajo U.S. GAAP, el saldo de los impuestos diferidos se clasifica como una partida no monetaria. Como consecuencia, el estado de resultados consolidado difiere respecto a la presentación de la ganancia o pérdida por posición monetaria y la provisión de impuestos a la utilidad diferidos;
- Bajo NIF mexicanas, la participación de los trabajadores en la utilidad diferida es calculada utilizando el método de activos y pasivos, que es el método utilizado para calcular el impuesto a la utilidad diferido bajo U.S. GAAP. La participación de los trabajadores en la utilidad es deducible para efectos del impuesto a la utilidad mexicano. Esta deducción reduce los pagos de impuestos a la utilidad en años subsiguientes. Para efectos de NIF mexicanas, la Compañía no registró ninguna reducción de impuestos por participación de los trabajadores en la utilidad diferida, ya que no se espera que la reducción se materialice en el futuro;
- Las diferencias en la actualización de maquinaria y equipo importada, capitalización de resultado integral de financiamiento, gastos promocionales, participación de los trabajadores en la utilidad y los beneficios a empleados explicados en la Nota 26c), e), f) e i), dan origen a una diferencia en el impuesto a la utilidad calculado bajo U.S. GAAP comparado con el impuesto a la utilidad calculado bajo NIF mexicanas (ver Nota 23d).

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

Conciliación de Impuestos a la Utilidad Diferidos, Neto	2009	2008
Impuestos a la utilidad diferidos bajo NIF mexicanas	Ps. 1,640	Ps. 434
Ajustes para U.S. GAAP:		
Propiedad, planta y equipo	(518)	(152)
Activos intangibles	(449)	(245)
Inventarios	(127)	(14)
Cargos diferidos	(25)	(30)
Ingresos diferidos	41	-
Deducción fiscal por participación de los trabajadores en la utilidad diferida	7	(20)
Gastos promocionales diferidos	(31)	(46)
Obligaciones laborales por pensiones	11	(64)
Prima de antigüedad	(3)	(4)
Indemnizaciones	(33)	(42)
Total de ajustes para U.S. GAAP	(1,127)	(617)
Pasivo (activo) por impuestos a la utilidad diferidos neto, bajo U.S. GAAP	Ps. 513	Ps. (183)

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

Conciliación de la PTU Diferida	2009	2008
PTU Diferida bajo NIF mexicanas	Ps. -	Ps. -
Ajustes para U.S. GAAP:		
Inventarios	5	8
Propiedad, planta y equipo	121	155
Cargos diferidos	7	8
Obligaciones laborales	(73)	(63)
Indemnizaciones	(17)	(16)
Otras reservas	(67)	(21)
Total de ajustes para U.S. GAAP	(24)	71
(Activo) pasivo por PTU diferida neto, bajo U.S. GAAP	Ps. (24)	Ps. 71

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

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

i) Beneficios a los Empleados:

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

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

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

Costo Neto del Periodo	2009	2008	2007
Costo neto de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps. 164	Ps. 129	Ps. 105
Ajustes U.S. GAAP:			
Amortización del pasivo de transición	1	1	1
Amortización de servicios anteriores	1	1	1
Amortización de la pérdida neta actuarial	(1)	(4)	(1)
Costo neto de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps. 165	Ps. 127	Ps. 106

Pasivo Plan de Pensiones	2009	2008
Plan de pensiones bajo NIF mexicanas	Ps. 699	Ps. 623
Ajustes U.S. GAAP:		
Costo por servicios anteriores no reconocido	209	220
Pérdida neta actuarial no reconocida	(211)	(8)
Plan de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps. 697	Ps. 835

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

Costo Neto de Indemnizaciones	2009	2008	2007
Costo neto de indemnizaciones bajo NIF mexicanas	Ps. 132	Ps. 289	Ps. 58
Ajustes U.S. GAAP:			
Amortización del pasivo de transición (ganancia) pérdida	(36)	(36)	49
Amortización de servicios anteriores	-	(17)	-
Amortización de la pérdida neta actuarial	-	(228)	-
Costo neto de indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps. 96	Ps. 8	Ps. 107

Pasivo por Indemnizaciones	2009	2008
Pasivo por indemnizaciones bajo NIF mexicanas	Ps. 316	Ps. 250
Ajustes U.S. GAAP:		
Costo por servicios anteriores no reconocido	110	142
Pasivo por indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps. 426	Ps. 392

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

Costo Neto de Primas de Antigüedad	2009	2008	2007
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps. 17	Ps. 35	Ps. 15
Ajustes U.S. GAAP:			
Amortización del pasivo de transición	2	(15)	-
Costo Neto de Primas de Antigüedad bajo U.S. GAAP	Ps. 19	Ps. 20	Ps. 15

Pasivo por Primas de Antigüedad	2009		2008	
Pasivo por primas de antigüedad bajo NIF mexicanas	Ps.	73	Ps.	63
Ajustes U.S. GAAP:				
Pérdida neta actuarial no reconocida		12		15
Pasivo por primas de antigüedad bajo U.S. GAAP	Ps.	85	Ps.	78

A continuación se presentan las estimaciones de las partidas no reconocidas que se espera que sean registradas formando parte del costo neto de pensiones durante 2010:

	Plan de Pensiones		Prima de Antigüedad	
Pérdida neta actuarial y costo de servicios anteriores reconocidos en otras partidas de la utilidad integral durante el periodo	Ps.	94	Ps.	13
Pérdida neta actuarial y costo de servicios anteriores reconocidos formando parte del costo neto del periodo		12		2
Pasivo neto de transición reconocido formando parte del costo neto del periodo		12		-
Pérdida neta actuarial, costo de servicios anteriores y pasivo en transición incluidos en otras partidas de la utilidad integral acumuladas		97		13
Estimación a ser reconocida formando parte del costo neto del periodo durante el siguiente periodo fiscal:				
Activo en transición		1		1
Crédito por servicios pasados		11		-
(Pérdida) ganancia actuarial		(5)		7

j) Adquisición de Participación no controladora de Colombia:

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

k) Participación No Controladora:

Bajo NIF mexicanas, la participación no controladora de las subsidiarias consolidadas se presenta en el balance general consolidado en un renglón por separado dentro del capital contable.

En diciembre de 2007, el FASB emitió la Declaración de Normas de Contabilidad Financiera No. 160, "Participación no controladora en estados financieros consolidados - una enmienda del ARB No. 51" ("FAS 160"). El FAS 160 fue codificado como un componente del ASC 860.10.65. El ASC 860.10.65 requiere que las participaciones no controladoras que mantengan las subsidiarias, sin tomar en cuenta a la controladora, sean claramente identificadas, descritas y presentadas en el estado de situación financiera consolidado formando parte del capital, pero presentado por separado del capital contable de la controladora. Además, la utilidad neta consolidada debe ser ajustada con el objetivo de incluir la utilidad neta correspondiente a la participación no controladora. La utilidad integral consolidada debe ser ajustada con el objetivo de incluir la utilidad neta correspondiente a la participación no controladora.

En consecuencia, en 2009, se elimina esta diferencia en la presentación de la participación no controladora. Las conciliaciones del año anterior han sido ajustadas retrospectivamente para reconocer este cambio.

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

l) Estado de Flujos de Efectivo:

En 2008, la Compañía adoptó la NIF B-2, la cual es similar a la norma de U.S. GAAP de flujos de efectivo, salvo en lo relativo a la presentación del efectivo restringido, los diferentes requisitos para la presentación de los costos de intereses y algunas otras revelaciones adicionales.

En 2007, la Compañía presentó el estado de cambios en la situación financiera consolidada de acuerdo con el Boletín B-12, "Estado de Cambios en la Situación Financiera", el cual difiere de la presentación del flujo de efectivo. El Boletín B-12 identifica el origen y la aplicación de las diferencias entre los saldos iniciales y finales presentados en pesos mexicanos constantes. El Boletín B-12 también requiere que el resultado de posición monetaria neto y las diferencias por tipo de cambio se calculen únicamente en los rubros que impliquen el uso de fondos en la determinación de recursos generados por actividades de operación.

m) Información Financiera bajo U.S. GAAP:

Estados Consolidados de Situación Financiera

2009

2008

ACTIVO

Activo Circulante:

Efectivo y equivalentes de efectivo	Ps. 7,627	Ps. 6,192
Valores negociables	(2,113)	-
Cuentas por cobrar	5,931	5,240
Inventarios	4,391	4,194
Impuestos por recuperar	1,776	942
Otros activos circulantes	1,321	1,229
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	1,517	888
Total activo circulante	24,676	18,685
Inversión en acciones	2,170	1,797
Propiedad, planta y equipo, neto	29,835	28,045
Activos intangibles, neto	49,336	46,580
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	880	1,698
Otros activos	1,532	1,168
TOTAL ACTIVO	Ps. 108,429	Ps. 97,973

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE

Pasivo Circulante:

Préstamos bancarios	Ps. 2,416	Ps. 2,003
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	3,011	4,116
Intereses por pagar	61	267
Proveedores	9,368	7,790
Cuentas por pagar	4,733	3,288
Impuestos por pagar	2,974	1,877
Otros pasivos	886	1,993
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	11	11
Total pasivo circulante	23,460	21,345

Pasivo a Largo Plazo:

Préstamos bancarios y documentos por pagar	10,497	12,455
Impuesto a la utilidad y PTU diferidos	2,875	2,463
Obligaciones laborales	1,208	1,305
Contingencias	2,467	2,076
Otros pasivos	1,885	1,861
Total pasivo a largo plazo	18,932	20,160
Total pasivo	42,392	41,505

Capital contable:

Participación no controladora	2,333	1,707
Participación controladora	63,704	54,761
Total capital contable:	66,037	56,468
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	Ps. 108,429	Ps. 97,973

Estados Consolidados de Resultados y Utilidad Integral

	2009	2008	2007
Ventas netas	Ps. 99,835	Ps. 80,595	Ps. 68,969
Otros ingresos de operación	558	504	162
Ingresos totales	100,393	81,099	69,131
Costo de ventas	54,335	43,490	36,118
Utilidad bruta	46,058	37,609	33,013
Gastos de operación:			
De administración	5,341	3,954	3,810
De venta	26,514	21,532	18,462
Por reestructura	-	28	-
Pérdida (ganancia) en instrumentos financieros derivados operativos	(12)	53	7
	31,843	25,567	22,279
Utilidad de operación	14,215	12,042	10,754
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto financiero	1,775	1,961	2,118
Producto financiero	(282)	(427)	(613)
Pérdida (utilidad) por fluctuación cambiaria, neta	365	1,477	(99)
(Pérdida) por posición monetaria en subsidiarias en entornos inflacionarios	-	-	(1,007)
(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	(106)	906	(121)
	1,752	3,917	278
Otros gastos, neto	226	440	241
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	12,237	7,685	10,215
Impuestos a la utilidad	3,525	1,987	3,272
Utilidad antes de participación en compañías afiliadas	8,712	5,698	6,943
Participación en resultados de compañías afiliadas	141	104	10
Utilidad neta consolidada	Ps. 8,853	Ps. 5,802	Ps. 6,953
Menos: Utilidad neta atribuible a participación no controladora	(446)	(231)	(188)
Utilidad neta atribuible a participación controladora	Ps. 8,407	Ps. 5,571	Ps. 6,765
Otras partidas de la utilidad integral	2,506	717	1,946
Utilidad integral	Ps. 10,913	Ps. 6,288	Ps. 8,711
Utilidad neta por acción	Ps. 4.55	Ps. 3.02	Ps. 3.66

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo ⁽¹⁾

	2009	2008	2007
Actividades de operación:			
Utilidad neta consolidada	Ps. 8,853	Ps. 5,802	Ps. 6,953
Efectos de inflación	-	-	(1,299)
Partidas virtuales operativas	228	310	1,180
Método de participación de asociadas	(142)	(104)	(10)
Ganancia no realizada en valores negociables	(112)	-	-
Ganancia en desconsolidación de operaciones de Crystal	(120)	-	-
Ganancia en adquisición de activos intangibles de Brisa	(72)	-	-
Otras partidas operativas	8	-	-
Partidas relacionadas con partidas de inversión:			
Depreciación	3,696	3,151	2,181
Amortización	307	240	-
Pérdida por venta de propiedad, planta y equipo	186	170	-
Bajas de planta y equipo	124	372	-
Productos financieros	(286)	(433)	-
Participación no controladora	-	113	-
Impuesto a la utilidad	3,574	2,100	224
Partidas relacionadas con partidas de financiamiento:			
Gastos financieros	1,850	2,080	-
Fluctuación cambiaria, neta	370	1,477	-
Instrumentos financieros derivados	(318)	961	-
	18,146	16,239	9,229
Aumento en cuentas por cobrar	(394)	(179)	(2,082)
Disminución (aumento) en inventarios	33	(486)	(615)
(Aumento) disminución en otros activos	(314)	151	(411)
Aumento en proveedores y cuentas por pagar	2,808	71	996
(Disminución) incremento en otros pasivos	(424)	(263)	2,258
Disminución en obligaciones laborales	(169)	(167)	(129)
Impuestos a la utilidad pagados	(3,061)	(3,618)	-
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	16,625	11,748	9,246
Actividades de inversión:			
Adquisición del negocio de Minas Gerais Ltda. "REMIL", neto del efectivo adquirido (Nota 5)	-	(3,633)	-
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)	(717)	-	-
Adquisición del negocio de Agua de los Angeles (Nota 5)	-	(206)	-
Compra de inversiones disponibles para la venta	(2,001)	-	-
Cobros por venta de acciones de Jugos del Valle (Nota 9)	-	741	-
Intereses cobrados	286	433	-
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(5,752)	(4,608)	(3,432)
Cobros por venta de propiedad, planta y equipo	638	532	587
Otros activos	1	521	-
Inversión en acciones disponibles para la venta	-	-	(684)
Adquisición de activos intangibles	(1,355)	(1,079)	(2,096)
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión	(8,900)	(7,299)	(5,625)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	7,725	4,449	3,621
Actividades de Financiamiento:			
Obtención de préstamos bancarios	6,641	4,319	4,641
Pago de préstamos bancarios	(9,376)	(6,161)	(5,082)
Intereses pagados	(2,047)	(2,087)	-
Dividendos decretados y pagados	(1,344)	(945)	(809)
Adquisición de participación no controladora	-	(223)	-
Otros pasivos	97	(164)	-
Flujo neto de efectivo de actividades de financiamiento	(6,029)	(5,261)	(1,250)
Aumento (disminución) neta de efectivo y equivalentes de efectivo	1,696	(812)	2,371
Efectos de conversión e inflación	(261)	(538)	698
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	6,192	7,542	4,473
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	Ps. 7,627	Ps. 6,192	Ps. 7,542

⁽¹⁾ Expresados en millones de pesos mexicanos históricos, excepto por la Utilidad Neta y la Participación No Controladora.

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable	2009	2008
Capital contable al inicio del año	Ps. 56,468	Ps. 51,125
Dividendos decretados y pagados	(1,344)	(945)
Otras cuentas de la utilidad (pérdida) integral:		
Resultado acumulado por conversión	3,085	2,132
Ganancia (pérdida) en coberturas de flujos de efectivo	147	(90)
Reversión del efecto de inflación en subsidiarias a entornos inflacionarios	(1,172)	(1,556)
Total otras cuentas de la utilidad integral	2,060	486
Utilidad neta	8,853	5,802
Capital contable al final del año	Ps. 66,037	Ps. 56,468

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

a) Conciliación de la Utilidad Neta del Año:

	2009	2008	2007
Utilidad neta mayoritaria bajo NIF mexicanas	Ps. 8,970	Ps. 5,826	Ps. 7,103
Ajustes para U.S. GAAP:			
Reversión de los efectos de inflación (Nota 4a)	(553)	(355)	-
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26 e)	(195)	(193)	(185)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26 f)	(29)	64	2
Ganancia en desconsolidación de las operaciones de Crystal (Nota 26k)	120	-	-
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)	72	-	-
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)	469	481	64
PTU diferida (Nota 26h)	(83)	(95)	31
Obligaciones laborales (Nota 26i)	(1)	2	(1)
Prima de antigüedad (Nota 26i)	(2)	15	-
Indemnizaciones (Nota 26i)	36	281	(49)
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)	49	(111)	(12)
Adquisición de participación no controladora de Colombia (Nota 26j)	-	(113)	-
Total de ajustes bajo U.S. GAAP	(117)	(24)	(150)
Utilidad neta bajo U.S. GAAP	Ps. 8,853	Ps. 5,802	Ps. 6,953

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

b) Conciliación del Capital Contable:

	2009	2008
Capital contable mayoritario bajo NIF mexicanas	Ps. 68,472	Ps. 57,616
Ajustes para U.S. GAAP:		
Reversión de los efectos de inflación	(4,325)	(2,153)
Activos intangibles (Nota 26d)	46	46
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26e)	594	777
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26f)	132	159
Ganancia en desconsolidación de las operaciones de Crystal (Nota 26k)	120	-
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26d)	72	-
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26h)	1,127	617
PTU diferida (Nota 26h)	24	(71)
Gastos promocionales diferidos (Nota 26c)	(105)	(154)
Plan de pensiones (Nota 26i)	2	(212)
Prima de antigüedad (Nota 26i)	(12)	(15)
Indemnizaciones (Nota 26i)	(110)	(142)
Total de ajustes bajo U.S. GAAP	(2,435)	(1,148)
Capital contable bajo U.S. GAAP	Ps. 66,037	Ps. 56,468

c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	2009	2008	2007
Utilidad integral consolidada bajo NIF Mexicanas	Ps. 12,200	Ps. 8,003	Ps. 7,157
Ajustes para U.S. GAAP:			
Utilidad neta (Nota 27a)	(117)	(24)	(150)
Resultado acumulado por conversión	(59)	(29)	-
Reversión de los efectos de inflación	(1,171)	(1,556)	-
Actualización de estados financieros de años anteriores	-	-	1,197
Resultado por tenencia de activos no monetarios	-	-	629
Obligaciones laborales	60	(106)	(122)
Utilidad integral bajo U.S. GAAP	Ps. 10,913	Ps. 6,288	Ps. 8,711

Nota 28. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables

a) NIF's Mexicanas:

En octubre de 2008, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) emitió un comunicado de prensa para notificar su intención de adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF ó IFRS) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), para los emisores cuyos valores sean comercializados o vendidos en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Con este objetivo, la CNBV trabajará en los ajustes regulatorios para establecer los requerimientos de los emisores para preparar y revelar su información financiera utilizando las IFRS a partir del 2012. Adicionalmente, la CNBV permite a los emisores adoptar las IFRS de forma anticipada (para los periodos de 2008, 2009, 2010 y 2011). La Compañía se encuentra en proceso de evaluar los impactos de adopción de las IFRS.

Las siguientes normas contables han sido emitidas bajo NIF's Mexicanas. Su aplicación se requiere como se indica a continuación. La Compañía está en proceso de medir el efecto de la adopción de las nuevas normas.

- NIF B-5 "Información Financiera por Segmentos", establece las definiciones y criterios para que las entidades reporten su información por segmento operativo. La NIF B-5 señala que un segmento operativo es aquel que cumple con las siguientes características: i) desarrolla actividades de negocio generando o en vías de generar ingresos, así como los costos y gastos relativos, ii) los resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, y iii) dispone de la información financiera específica. La NIF B-5 requiere que por los segmentos operativos sujetos a informar se incluya el detalle de información de resultados, activos y pasivos, así como conciliaciones, información de productos y servicios y áreas geográficas señalada en esta norma. La NIF B-5 es efectiva a partir del 1 de enero de 2011 y se deberá aplicar retrospectivamente para efectos de comparabilidad de la información.
- NIF B-9 "Información Financiera a Fechas Intermedias", establece la información que se deberá integrar a un determinado periodo intermedio para estados financieros completos o condensados. De acuerdo a esta norma, los estados financieros completos incluyen: a) un estado de posición financiera al final del periodo, b) un estado de resultados por el periodo, c) un estado de variaciones en el capital contable por el periodo, d) un estado de flujo de efectivo por el periodo, y e) notas a dichos estados financieros que mencionen las políticas contables relevantes y otras notas explicativas. Los estados financieros condensados deben incluir: a) un estado de posición financiera consolidado, b) un estado de resultados condensado o en su caso el estado de actividades condensado, c) un estado de variaciones en el capital contable condensado, d) un estado de flujos de efectivo condensado, y e) notas a los estados financieros con revelaciones seleccionadas. Esta norma tiene aplicación a partir del 1 de enero de 2011 y establece que los estados financieros de fechas intermedias deberán presentarse de forma comparativa.
- NIF C-1 "Efectivo y Equivalentes de Efectivo" señala que el efectivo deberá valuarse a su valor nominal, mientras que los equivalentes de efectivo se deberán reconocer inicialmente a su costo de adquisición. Adicionalmente la NIF C-1 señala el reconocimiento posterior de los equivalentes de efectivo según su denominación: metales preciosos a su valor razonable, monedas extranjeras a la moneda de informe aplicando el tipo de cambio de cierre, otros denominados en otra medida de intercambio deberán reconocerse a la medida establecida para este efecto a la fecha de cierre de los estados financieros, y las inversiones disponibles a la venta deberán presentarse a su valor razonable. La NIF C-1 establece que el efectivo y equivalente de efectivo deberán presentarse en el primer rubro del activo, incluyendo el correspondiente a efectivo restringido. Esta norma es efectiva a partir del 1 de enero de 2010 y deberá aplicarse de forma retrospectiva en la presentación de estados financieros.

b) U.S. GAAP:

Los siguientes nuevos principios de contabilidad han sido emitidos bajo U.S. GAAP, cuya aplicación se requiere como se indica a continuación.

- ASC 715 (anteriormente FSP FAS 132(R)-1)

En diciembre de 2008, el FASB emitió el FASB Staff Position FAS 132(R)-1, "Revelaciones de la Compañía acerca del plan de activos para beneficios posteriores al retiro" ("Employers" Disclosures about Postretirement Benefit Plan Assets") ("FSP FAS 132(R)-1"). FSP FAS 132(R)-1 fue codificada formando parte del ASC 715. Esta nueva guía modifica el anterior U.S. GAAP y reemplaza el requerimiento de revelar el porcentaje del valor razonable del total del plan de activos con un requerimiento de revelar el valor razonable de cada categoría de activos importantes. También aclara que los beneficios definidos de pensiones u otros planes de activos posteriores al retiro no son sujetos a algunos requerimientos de revelación. Esta nueva guía entra en vigor para los años fiscales terminados después de diciembre de 2009. Esta nueva guía incrementará la cantidad de revelaciones para el plan de activos en los estados financieros auditados de la Compañía para 2009.

- *FAS 166 (aún no codificado)*

El FAS No. 166 "Contabilidad para la transferencia de activos financieros - una modificación al pronunciamiento No. 140" ("Accounting for Transfers of Financial Assets - an amendment of FASB Statement No. 140") ("FAS 166") elimina el concepto de entidad con propósitos específicos y elimina la excepción de aplicar la contabilidad de entidades de interés variable a entidades con propósitos específicos. También aclara que uno de los objetivos del U.S. GAAP es determinar si un transferente y todas las entidades incluidas en los estados financieros que se presentan del transferente, han entregado el control de los activos financieros transferidos. El FAS 166 modifica el enfoque de los componentes financieros utilizado en U.S. GAAP y limita las circunstancias bajo las cuales un activo financiero, o parte de un activo financiero, debe dejarse de reconocer cuando el transferente no ha cedido por completo el activo financiero original a una entidad que no consolida con el transferente en los estados financieros que se presentan y/o cuando la transferente continúa involucrada con el activo financiero transferido. El FAS 166 también define el término de interés participativo para establecer condiciones específicas para reportar la transferencia de una parte de un activo financiero como una venta. El FAS 166 requiere que un transferente reconozca y mida inicialmente a valor razonable todos los activos obtenidos (incluyendo los beneficios para el transferente) y los pasivos incurridos como resultado de la transferencia de activos financieros registrados como disponibles para su venta. También el FAS 166 requiere revelaciones más amplias. El FAS 166 debe aplicarse en el primer periodo de reporte de una entidad que inicie después del 15 de noviembre de 2009. Este pronunciamiento debe aplicarse a las transferencias que se realicen en o después de la fecha de entrada en vigor. La Compañía está evaluando actualmente el impacto que tendrá la adopción de esta norma en sus estados financieros consolidados.

- *FAS 167(aún no codificado)*

El objetivo del FASB al emitir el FAS 167 "Modificaciones al FIN 46R" ("Amendments to FIN 46R") ("FAS 167") es mejorar la información financiera de las compañías involucradas con entidades de interés variable. El Consejo llevó a cabo este proyecto para abordar (1) los efectos en algunas provisiones del ASC 810 (anteriormente FIN 46R "Consolidación de entidades de interés variable"("FIN 46R")), como resultado de la eliminación del concepto de entidad con propósito específicos en el FAS 166, y (2) discusiones acerca de la aplicación de ciertas provisiones clave, incluyendo aquellas en las que la presentación y revelación bajo la normatividad actual, no proporcionan información oportuna y útil sobre el involucramiento de una compañía en entidades de interés variable. El FAS 167 debe aplicarse al primer periodo de reporte de una entidad que inicie después del 15 de noviembre de 2009. Su aplicación previa no está permitida. La Compañía está evaluando actualmente el impacto que tendrá la adopción de esta norma en sus estados financieros consolidados.

Nota 29. Eventos Subsecuentes.

En enero de 2010, las autoridades del gobierno de Venezuela anunciaron la devaluación de su moneda, el Bolívar y el establecimiento de un sistema con varios tipos de cambio, el cual considera uno de 2.60 Bolívars por dólar americano para categorías consideradas prioritarias por el gobierno de Venezuela, 4.30 Bolívars por dólar americano para categorías no prioritarias, y reconoce la existencia de otro tipo de cambio en el cual el gobierno intervendrá. Para fines de conversión y reporte de los estados financieros de 2010, la Compañía utilizará el tipo de cambio para remitir dividendos. La Compañía esta en proceso de determinar el tipo de cambio que va a utilizarse para tal fin.

El 5 de febrero de 2010 la Compañía concretó la emisión de Certificados Bursátiles por \$500 millones, que genera intereses a una tasa fija de 4.625%, con vencimiento el 15 de febrero de 2020. La Compañía ha firmado un acuerdo de derechos de registro con los tenedores de los certificados bursátiles en el cual se requiere a la Compañía registrar dichos certificados bursátiles ante la SEC, registro que la Compañía espera sea completado en el año actual.

El 10 de febrero de 2010, el Consejo de Administración de la Compañía acordó proponer un dividendo ordinario de Ps. 2,604 millones, a pagar en 2010. Este dividendo está sujeto a aprobación en la Asamblea Anual de Accionistas que se celebrará en abril de 2010 y representa un incremento del 94% en comparación con el dividendo pagado en abril de 2009.

FEMSA y The Coca-Cola Company han acordado modificar el acuerdo entre accionistas y esperamos adecuar nuestros estatutos conforme dicha modificación, la cual consiste principalmente en cambios en los requerimientos de voto por parte de algunos accionistas para algunas decisiones.

glosario

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

Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. (FEMSA): Fundada en 1890, la compañía FEMSA, con sede en la ciudad de Monterrey, México, es la compañía más grande de bebidas en América Latina, con exportaciones a Estados Unidos y mercados selectos de Europa, Asia y América Latina. Entre sus subsidiarias están: FEMSA Cerveza, que tiene presencia en tres de los más grandes y rentables mercados de cerveza en el mundo: México, Brasil y los Estados Unidos. Sus marcas principales incluyen Sol, Dos Equis, Tecate y Bohemia; Coca-Cola FEMSA; y FEMSA Comercio, la cadena de tiendas de conveniencia con la red más extensa en América Latina, con más de 7,000 tiendas en México.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

REMIL: Refrigerantes Minas Gerais, Ltda.

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

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

comités del Consejo de Administración

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

2. Comité de Auditoría. El Comité de Auditoría es responsable de revisar la confiabilidad e integridad de la información financiera trimestral y anual, de acuerdo con los requisitos contables, de control interno y de auditoría y de desempeñar las actividades definidas en la Ley del Mercado de Valores. El Comité de Auditoría es responsable directamente del nombramiento, compensación, retención y supervisión del auditor independiente, el cual reporta directamente al Comité de Auditoría. El Comité de Auditoría ha implementado procesos para recibir, retener y responder 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 y Francisco Zambrano Rodríguez. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores de México y los estándares aplicables para cotizar en el Mercado de Valores de Estados Unidos (New York Stock Exchange). El secretario del Comité de Auditoría, es José González Ornelas, actualmente Director de Control Operativo y Auditoría de FEMSA.

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

directores

Carlos Salazar Lomelín

Presidente Ejecutivo
8 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga

Vicepresidente
15 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas
y Administración
15 Años como Director

John Santa María Otazúa

Director de Planeación
Estratégica y Desarrollo
Comercial
13 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer

Director de
Operaciones - México
12 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel

Director de
Operaciones - Latincenro
15 Años como Director

Miguel Angel Peirano

Director de
Operaciones - Mercosur
1 Año como Director

Eulalio Cerda Delgadillo

Director de Recursos Humanos
8 Años como Director

Alejandro Duncan Ancira

Director de Tecnología
7 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz

Director de Abastecimiento
Estratégico
6 Años como Director

Juan Ramón Félix ⁽¹⁾

Director de Nuevos Negocios
1 Año como Director

consejeros

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie A.

José Antonio Fernández Carbajal

Presidente del Consejo de Administración de Coca-Cola
FEMSA, Director General y Presidente del Consejo
de Administración de FEMSA
17 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza

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

Carlos Salazar Lomelín

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

Ricardo Guajardo Touché

Ex-Presidente del Consejo de Administración y Comité
de Auditoría de Grupo Financiero BBVA Bancomer
17 Años como Consejero
Suplente: Eduardo Padilla Silva

Paulina Garza Lagüera Gonda

Inversionista Privado
1 Año como Consejera
Suplente: Mariana Garza Lagüera Gonda

Federico Reyes García

Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA
17 Años como Consejero
Alternate: Alejandro Bailleres Gual

Javier Astaburuaga Sanjines

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

Alfonso González Migoya ⁽²⁾

Presidente del Consejo de Administración y
Director General de Grupo Industrial Saltillo
4 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano ⁽²⁾

Daniel Servitje Montul ⁽²⁾

Director General de Grupo Bimbo
12 Años como Consejero
Suplente: Sergio Deschamps Ebergenyi ⁽²⁾

Enrique Senior Hernández

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

José Luis Cutrale

Director General SucoCítrico Cutrale, Ltda.
6 Años como Consejero
Suplente: José Luis Cutrale Jr.

Consejeros nombrados por los Accionistas Serie D. Gary Fayard

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

Trisal Finan

Presidente de Bottling Investments
de The Coca-Cola Company
6 Años como Consejero
Suplente: Mark Harden

Charles H. McTier ⁽²⁾

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

Bárbara Garza Lagüera Gonda

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

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

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

José Manuel Canal Hernando ⁽²⁾

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

Francisco Zambrano Rodríguez ⁽²⁾

Director General de Desarrollo de Fondos Inmobiliarios
7 Años como Consejero
Suplente: Karl Frei Buechi ⁽²⁾

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira

Director Legal, FEMSA
17 Años como Secretario
Suplente: Carlos Diaz Saenz

Relación:

⁽²⁾ Independiente

⁽¹⁾ Nombrado al puesto actual
a partir de diciembre de 2009.

información para analistas y accionistas.

Relación con inversionistas

José Castro

jose.castro@kof.com.mx

Gonzalo García

gonzalojose.garciaa@kof.com.mx

Roland Karig

roland.karig@kof.com.mx

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

Guillermo González Camarena No. 600

Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,

México, D.F. México

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

Fax: (5255) 5292-3473

Página: www.coca-colafemsa.com

Director legal de la Compañía

Carlos L. Diaz Saenz

Guillermo González Camarena No. 600

Col. Centro de Ciudad Santa Fe 01210,

Mexico, D.F. Mexico

Tel: (5255) 5081-5297

Auditores Independientes

Mancera, S.C.

Miembro de Ernst & Young Global

Antara Polanco

Av. Ejército Nacional Torre Paseo 843-B Piso 4

Colonia Granada 11520

Mexico, D.F. Mexico

Tel: (5255) 5283 1400

Información de acciones

La acciones de Coca-Cola FEMSA cotizan en la Bolsa

Mexicana de Valores (BMV) bajo las siglas **KOF L**

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

Banco depositario

Bank of New York

101 Barclay Street 22W

New York, New York 10286

U.S.A.

Tel: (212) 815 2206

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York

Información Trimestral por ADS

Dólares americanos por ADS

2009

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 66.63	\$ 65.62	\$ 65.72
Septiembre 30	48.67	47.14	48.10
Junio 30	40.49	39.74	40.12
Marzo 31	34.51	33.31	34.06

Dólares americanos por ADS

2008

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

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores

Información Trimestral por acción

Pesos mexicanos por acción

2009

Trimestre que termina	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 87.07	\$ 85.71	\$ 86.17
Septiembre 30	65.82	64.00	64.76
Junio 30	53.97	52.50	52.92
Marzo 31	48.70	47.50	48.33

Pesos mexicanos por acción

2008

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

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (BMV: KOF L; NYSE: KOF) es el segundo embotellador más grande de productos Coca-Cola en el mundo, representando cerca del 10% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en el mundo. KOF es el embotellador más grande de productos Coca-Cola en Latinoamérica, distribuyendo más de 2,400 millones de cajas unidad al año.

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

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



www.coca-colafemsa.com



Coca-Cola FEMSA

INFORME ANUAL 2009

www.coca-colafemsa.com



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