
Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil
Insurgentes Sur 1971, Torre Norte
Col. Guadalupe Inn, 01020, México, D.F.

Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondientes al ejercicio social terminado el 31 de diciembre del 2009



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

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

El número de acciones en circulación de la Compañía al 31 de diciembre de 2009 era de 992,078,519 acciones ordinarias Serie A, 583,545,678 acciones ordinarias Serie D y 270,906,004 acciones Serie L de voto limitado.

Únicamente las acciones Serie L de la Compañía están inscritas en el Registro Nacional de Valores de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave de pizarra “KOF-L”. Asimismo, las acciones Serie L de la Compañía cotizan en forma de *American Depositary Shares*, en la Bolsa de Valores de Nueva York (*The New York Stock Exchange*) de los Estados Unidos de América, bajo la clave de cotización “KOF”.

La Compañía tiene autorizado un **Programa Dual Revolvente de Certificados Bursátiles** hasta por un monto de Ps. 10,000,000,000 bajo Autorización CNBV No.153/869021/2007 del 28 de febrero del 2007. Bajo este Programa se han realizado diversas emisiones, de las cuales sólo sigue vigente la emisión de los certificados bursátiles con clave de pizarra “KOF 07”, debidamente inscritos en el Registro Nacional de Valores y cuyas características son las siguientes:

Monto de la emisión: \$ 3,000,000,000.00 M.N.

Precio de colocación: \$ 100.00 M.N. cada uno.

Fecha de emisión: 9 de marzo de 2007.

Fecha de vencimiento: 2 de marzo de 2012.

Plazo de vigencia de la emisión: 1,820 días, equivalente a aproximadamente 5 años.

Intereses y procedimiento para el cálculo: La tasa de interés bruto anual es de TIIE – 0.06 puntos porcentuales, sobre el valor nominal de los certificados bursátiles. Los intereses devengados se deberán capitalizar o, en su caso, hacer equivalente al número de días efectivamente transcurridos durante cada periodo de intereses de 28 días.

Periodicidad en el pago de intereses: Cada 28 días computado a partir de la fecha de emisión y conforme al calendario que se indica en el título que documenta dicha emisión.

Lugar y forma de pago: El principal y los intereses ordinarios devengados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica de fondos, en el domicilio de S.D. Ineval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, 06500, México, Distrito Federal.

Amortización y amortización anticipada: La amortización del principal se efectuará en un solo pago en la fecha de vencimiento, salvo que el emisor ejerza su derecho de amortizar anticipadamente, en cuyo caso, exclusivamente podrá realizarse en alguna de las siguientes fechas: (i) 5 de marzo de 2010, (ii) 17 de septiembre de 2010, (iii) 4 de marzo de 2011 o (iv) 19 de agosto de 2011. El emisor no pagará prima por amortización anticipada alguna, de cualquier naturaleza.

Garantías: Los certificados bursátiles son quirografarios y no cuentan con garantía específica alguna.

Calificación otorgada por Standard & Poor’s, S.A. de C.V. a la emisión: “mxAAA”, la cual significa la capacidad de pago, tanto de principal como de intereses, es sustancialmente fuerte, siendo esta calificación el grado más alto que otorga Standard & Poor’s, S.A. de C.V.

Calificación otorgada por Moody’s de México, S.A. de C.V. a la emisión: “Aaa.mx” es decir, que el emisor tiene la capacidad crediticia más fuerte y la menor probabilidad de pérdida de crédito con respecto a otros emisores o emisiones en el país. Ésta es la calificación más alta en la Escala Nacional de México de Largo Plazo, otorgada por Moody’s de México, S.A. de C.V.

Representante Común: Bank of America, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of America.

Depositario: S.D. Ineval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores

Régimen Fiscal: La tasa de retención aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los certificados bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente. El régimen fiscal vigente podría modificarse a lo largo de la vigencia de la emisión.

La inscripción de los valores antes descritos en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los mismos, solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el prospecto, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención a las leyes.

INDICE REFERENCIADO

En virtud de que Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. tiene valores listados en la Bolsa de Valores de Nueva York (*The New York Stock Exchange*), se presenta la traducción al español del reporte anual correspondiente al ejercicio social concluido el 31 de diciembre de 2009, presentado en dicho mercado bajo la Forma 20-F (la “Forma 20-F 2009”), dando con ello cumplimiento a lo previsto por el artículo 33, fracción I, inciso b) de las Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado (la “Circular Única de Emisoras”).

Toda la información que la Circular Única de Emisoras requiere incluir en el reporte anual de las emisoras de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, está incorporada en la Forma 20-F 2009 que se presenta y en el respectivo Addendum del presente documento (en conjunto, el “Reporte Anual 2009”). No obstante, debido a que el orden de la información incluida en la Forma 20-F 2009 difiere de aquél previsto en la Circular Única de Emisoras para este tipo de reportes, a continuación se presenta una tabla en la cual se indica las secciones de la Forma 20-F 2009 en donde se incorporan los contenidos que señala la mencionada circular:

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2009		
	Punto	Rubro	Página
1) INFORMACIÓN GENERAL			
a) Glosario de términos y definiciones	Introducción	Introducción	1
b) Resumen ejecutivo	Punto 3	Información Clave	
		INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA	2-6
	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	16
	Punto 9	La Oferta e Inscripción	
		MERCADOS DE VALORES	88
c) Factores de riesgo	Punto 3	Información Clave	
		FACTORES DE RIESGO	8-15
	Punto 11	Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado	104-107
d) Otros valores	Punto 9	La Oferta e Inscripción	88-89
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Resumen de Instrumentos de Deuda Relevantes	59-60
		Adicionalmente, véase Addendum A—1.d) Otros Valores—del presente Reporte Anual 2009	
e) Cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el Registro	No aplica		
f) Destino de los fondos	No aplica		
g) Documentos de carácter público	Punto 10	Información Adicional	
		DOCUMENTOS DISPONIBLES AL PÚBLICO	103
		Adicionalmente, véase Addendum A—1.g) Documentos de Carácter Público—del presente Reporte Anual 2009	
2) LA EMISORA			
a) Historia y desarrollo de la emisora	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	16
		Historia Corporativa	17-18
		Adquisiciones Recientes	26-27
	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	
		Organización e Inscripción	90

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2009		
	Punto	Rubro	Página
b) Descripción del negocio	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Resumen	16
		Estrategia de Negocios	19-20
		Nuestros Territorios	21
i) Actividad principal	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Nuestros Productos	22
		Resumen de Ventas	23
		Mezcla de Producto y Empaque	23-26
		Estacionalidad	27
		Mercadotecnia	27-28
		Materias Primas	30-32
	Punto 10	Información Adicional	
		CONTRATOS RELEVANTES	99
ii) Canales de distribución	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Distribución del Producto	28-29
iii) Patentes licencias, marcas y otros contratos	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Historia Corporativa	17-18
		Nuestros Productos	22
		Adquisiciones Recientes	26-27
		CONTRATOS DE EMBOTELLADOR	37-38
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	
		FEMSA	83
		<i>The Coca-Cola Company</i>	83-84
	Punto 10	Información Adicional	
		CONTRATOS RELEVANTES	99
iv) Principales clientes		No aplica	
v) Legislación aplicable y situación tributaria	Punto 4	Información de la Compañía	
		REGULACIÓN	32-36
	Punto 10	Información Adicional	
		IMPUESTOS	100-102
vi) Recursos Humanos	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Empleados	77-78
vii) Desempeño ambiental	Punto 4	Información de la Compañía	
		REGULACIÓN	
		Asuntos Ambientales	34-36
viii) Información de mercado	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Nuestros Territorios	21
		Nuestros Productos	22
		Competencia	29-30
ix) Estructura corporativa	Punto 4	Información de la Compañía	
		LA COMPAÑÍA	
		Historia Corporativa	17-18
		PRINCIPALES SUBSIDIARIAS	41
x) Descripción de sus principales activos	Punto 4	Información de la Compañía	
		DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO	39-40
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Inversiones de Capital	60-62
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	Punto 8	Información Financiera	
		PROCEDIMIENTOS JUDICIALES	85-87

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2009		
	Punto	Rubro	Página
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Contingencias	60
xii) Acciones representativas del capital social	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	79
	Punto 11	Información Cualitativa y Cuantitativa sobre Riesgos de mercado	
		Riesgos de Capital	107
		Adicionalmente, véase Addendum A—2.b.xii) Acciones Representativas del Capital Social—del presente Reporte Anual 2009	
xiii) Dividendos	Punto 3	Información Clave	
		DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS	6
xiv) Controles cambiarios y otras limitaciones que afecten a los tenedores de los títulos (tratándose de emisoras extranjeras)		No aplica	
3) INFORMACIÓN FINANCIERA			
a) Información financiera seleccionada	Punto 3	Información Clave	
		INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA	2-6
	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		General	42
		Eventos Recientes	42-43
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación.	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Operaciones por Segmento	48
c) Informe de créditos relevantes	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Obligaciones Contractuales	58
		Estructura de Deuda	59
		Resumen de Instrumentos de Deuda Relevantes	59-60
		Contingencias	60
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		General	42
		Eventos Recientes	42-43
		Estimaciones Contables Críticas	43-45
		Nuevos Pronunciamientos Contables	45-46
		Liquidez y Recursos de Capital	55-57
i) Resultados de la operación	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Resultados de Operación	47
		Resultados de Operación para el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2009 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2008	48-52
		Resultados de Operación para el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2008 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2007	52-55
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Liquidez y Recursos de Capital	55-57
		Obligaciones Contractuales	58
		Estructura de Deuda	59
		Resumen de Instrumentos de Deuda Relevantes	59-60
		Operaciones Fuera de Balance	60
		Contingencias	60
		Inversiones de Capital	60-62

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2009		
	Punto	Rubro	Página
		Actividades de Cobertura	62
iii) Control interno	Punto 15	Controles y Procedimientos	108-110
	Punto 16.B	Código de Ética	110
e) Estimaciones, provisiones y reservas contables críticas	Punto 5	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	
		Estimaciones Contables Críticas	43-45
4) ADMINISTRACIÓN			
a) Auditores externos	Punto 16.C	Principales Honorarios de Auditoría y Servicios	111
		Adicionalmente, véase Addendum A—3.a) Auditores Externos—del presente Reporte Anual 2009	
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
		El Convenio de Accionistas	80-81
		Memorándum con <i>The Coca-Cola Company</i>	81-82
		El Marco de Colaboración con <i>The Coca-Cola Company</i>	82
		OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	
	Punto 16.E	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	112
c) Administradores y accionistas	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Consejeros	64-71
		Directivos	72-75
		Compensación de Consejeros y Funcionarios	75
		Programa de Bonos Conforme al VEA	75-76
		Tenencia Accionaria	76
		Prácticas del Consejo de Administración	76-77
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
		El Convenio de Accionistas	80-81
	Punto 16.A	Experto Financiero del Comité de Auditoría	110
	Punto 16.E	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	112
d) Estatutos sociales y otros convenios	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	90-98
	Punto 6	Consejeros, Directivos y Empleados	
		Prácticas del Consejo de Administración	76-77
	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		El Convenio de Accionistas	80-81
		Adicionalmente, véase Addendum A—3.d) Estatutos Sociales y Otros Convenios—del presente Reporte Anual 2009	
e) Otras prácticas de gobierno corporativo (tratándose de emisoras extranjeras)		No aplica	
5) MERCADO DE CAPITALES			
a) Estructura accionaria	Punto 7	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	
		PRINCIPALES ACCIONISTAS	
	Punto 3	Información Clave	
		FACTORES DE RIESGO	
		Riesgos relacionados con las acciones Serie L y ADS	12-13

CONTENIDO DEL REPORTE ANUAL CONFORME A LA CIRCULAR ÚNICA DE EMISORAS	LOCALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LA FORMA 20-F 2009		
	Punto	Rubro	Página
	Punto 10	Información Adicional	
		ESTATUTOS SOCIALES	
		Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos Minoritarios	91-92
		Derecho de Preferencia	94
b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores	Punto 9	La Oferta e Inscripción	
		MERCADOS DE VALORES	88
		Véase Addendum A—5.c) Formador de Mercado—del presente Reporte Anual 2009	
c) Formador de mercado		Véase Addendum A—5.c) Formador de Mercado—del presente Reporte Anual 2009	
6) PERSONAS RESPONSABLES		Manifestaciones y firmas del Director General, el Director de Administración y Finanzas y el Director Jurídico de la Compañía, así como del Auditor Externo respecto del presente Reporte Anual 2009	
7) ANEXOS			
Estados financieros y opiniones del comité de auditoría	Punto 19 (a)	Lista de Estados Financieros	F-1-F-58
		Véase Addendum B—Informe Anual del Comité de Auditoría—del presente Reporte Anual 2009	

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

FORMA 20-F

REPORTE ANUAL CONFORME CON LA SECCIÓN 13
DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES DE 1934

para el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2009
Número de expediente de la Comisión 1-12260

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

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

No aplicable

(Traducción del nombre del registrante al inglés)

Estados Unidos Mexicanos

(Jurisdicción de constitución u organización)

Guillermo González Camarena No. 600

Centro de Ciudad Santa Fé

01210 México, D.F., México

(Dirección de sus oficinas administrativas principales)

José Castro

Guillermo González Camarena No. 600

Centro de Ciudad Santa Fé

01210 México, D.F., México

(52-55) 5081-5148

irelations@kof.com.mx

(Nombre, teléfono, correo electrónico y/o número de fax y
dirección de la persona de contacto de la compañía)

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

Título de cada clase

American Depositary Shares; cada una de ellos representa 10 acciones Serie L, sin
expresión de valor nominal.....

Acciones Serie L, sin valor nominal.....

Nombre de la bolsa de valores en la que se encuentran inscritos

New York Stock Exchange, Inc.

New York Stock Exchange, Inc. (no cotizan, solo para fines de la
inscripción)

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

Ninguno

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

Ninguno

El número de acciones en circulación de cada clase del capital social al 31 de diciembre de 2009 era:

992,078,519 Acciones Serie A, sin expresión de valor nominal

583,545,678 Acciones Serie D, sin expresión de valor nominal

270,906,004 Acciones Serie L, sin expresión de valor nominal

Indicar si el registrante es una emisora conocida recurrente, como se define en la Regla 405 de la Ley de Valores.

Sí

No

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

Sí

No

Indicar si la emisora ha presentado electrónicamente e incorporado a su página de Internet, en su caso, cada *Ineractive Data File* (archivo de información interactivo), que debe presentar o publicar de conformidad con la regla 405 de la Regulación S-T (232.405 de este capítulo) en los últimos 12 meses (o período menor en que la emisora fue requerida a presentar o publicar dichos archivos). N/A

Sí

No

Indicar si la emisora ha (1) presentado todos los reportes requeridos por la Sección 13 o 15(d) de la Ley del Mercado de Valores de 1934 durante los últimos 12 meses (o periodo menor en que la emisora fue requerida para presentar dichos reportes) y (2) ha sido sujeto a dicho requerimiento de presentación en los últimos 90 días.

Sí

No

Indicar si la emisora es presentador acelerado grande, o presentador acelerado o presentador no-acelerado. Véase definición de “presentador acelerado” y “presentador acelerado grande” en la Regla 12b de la Ley de Valores:

Presentador Grande Acelerado

Presentador Acelerado

Presentador No-Acelerado

Indicar los principios contables que la emisora utilizó para preparar la información financiera incluida en este documento:

U.S. GAAP

IFRS

OTRO

Si la respuesta anterior fue “OTRO”, indicar que punto de los estados financieros el registrante eligió seguir.

Punto 17

Punto 18

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

Sí

No

ÍNDICE

	Introducción	1
Punto 1.	No Aplicable	2
Punto 2.	No Aplicable	2
Punto 3.	Información Clave.....	2
	Información Financiera Consolidada Seleccionada	2
	Dividendos y Política de Dividendos	6
	Información sobre el Tipo de Cambio.....	7
	Factores de Riesgo	8
Punto 4.	Información de la Compañía	16
	La Compañía	16
	Regulación	32
	Contratos de Embotellador.....	37
	Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo	39
	Principales Subsidiarias	41
Punto 4A.	Comentarios de la SEC no resueltos.	42
Punto 5.	Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras	42
Punto 6.	Consejeros, Directivos Y Empleados.....	64
Punto 7.	Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas	79
	Principales Accionistas	79
	Operaciones con Partes Relacionadas	83
Punto 8.	Información Financiera	85
	Estados Financieros Consolidados y Otra Información Financiera.....	85
	Procedimientos Judiciales	85
Punto 9.	La Oferta e Inscripción	88
	Mercados de Valores.....	88
	Operación en la Bolsa Mexicana de Valores.....	89
Punto 10.	Información Adicional	90
	Estatutos Sociales.....	90
	Contratos Relevantes.....	99
	Impuestos	100
	Documentos Disponibles al Público	103
Punto 11.	Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos De Mercado	104
Punto 12.	Descripción de Otros Valores Distintos a Acciones	107
Punto 12.A.	Títulos de Deuda.....	107
Punto 12.B.	Opciones y Títulos Opcionales (<i>Warrants</i>).....	107
Punto 12.C.	Otros Valores	107
Punto 12.D.	<i>American Depositary Shares</i>	107
Puntos 13-14.	No Aplicables	108
Punto 15.	Controles y Procedimientos	108
Punto 16.A.	Experto Financiero del Comité de Auditoría	110
Punto 16.B.	Código de Ética.....	110
Punto 16.C.	Principales Honorarios de Auditoría y Servicios	111
Punto 16.D.	No Aplicable	111
Punto 16.E.	Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados	112
Punto 16.F.	No Aplicable	112
Punto 16.G.	Gobierno Corporativo	112
Punto 17.	No Aplicable	114
Punto 18.	Estados Financieros.....	114
Punto 19.	Anexos	114

INTRODUCCIÓN

Referencias

Salvo que en el contexto indique otra cosa, los términos “Coca-Cola FEMSA”, “nuestra compañía”, “nosotros”, “nos” y “nuestra” se utilizan en este reporte anual para hacer referencia a Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias de forma consolidada.

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

El término “refrescos” se refiere a bebidas carbonatadas no alcohólicas y “bebidas no carbonatadas” se refiere a todas las bebidas no alcohólicas y no carbonatadas. Los productos de agua sin sabor, sean o no carbonatados, serán referidos como “aguas”.

Las referencias a las bebidas marca *Coca-Cola* en este reporte anual se refieren a los productos descritos en el “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Nuestros Productos”.

Conversión de Monedas y Estimados

Este reporte anual contiene conversiones de pesos mexicanos a dólares estadounidenses de ciertas cifras en pesos según los tipos de cambio especificados únicamente para facilidad del lector. Estas conversiones no se deben interpretar como una declaración de que las cifras en pesos representan dicha cantidad en dólares estadounidenses o que pudieran ser convertidas al tipo de cambio indicado. A menos que se indique lo contrario, tales cantidades en dólares estadounidenses han sido convertidas de pesos a un tipo de cambio de Ps. 13.0576 por US\$ 1.00, el tipo de cambio para pesos al 31 de diciembre de 2009, según lo publicado por la Reserva Federal de los Estados Unidos. Al 4 de junio de 2010 este tipo de cambio fue de Ps. 12.8825 por dólar estadounidense. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre el Tipo de Cambio” para información sobre los tipos de cambio desde el 1 de enero de 2005.

En la medida que este reporte anual contenga estimados, los cuales están basados en información interna, consideramos dichos estimados confiables. Las cantidades en este reporte anual están redondeadas por lo tanto en algunos casos los totales pueden variar de la suma de los números presentados.

Fuentes

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

Información Prospectiva

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

Punto 1. No Aplicable

Punto 2. No Aplicable

Punto 3. Información Clave

INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA SELECCIONADA

Este reporte anual incluye (dentro del Punto 18) los estados financieros consolidados auditados al 31 de diciembre de 2009 y 2008 y los estados de resultados consolidados y de variaciones en las cuentas de capital contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el estado consolidado de flujos de efectivo para los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008 y el estado consolidado de cambios en la situación financiera por el año terminado al 31 de diciembre de 2007. Nuestros estados financieros consolidados están preparados de acuerdo con las “Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF mexicanas). Las NIF mexicanas difieren en ciertos aspectos importantes de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América, o *U.S. GAAP*. Las notas 26 y 27 de los estados financieros consolidados proporcionan una descripción de las principales diferencias existentes entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP*, en la medida en que se encuentran relacionados con nuestra compañía junto con una conciliación de la utilidad neta y del capital contable.

Hasta el 31 de Diciembre de 2007, las NIF mexicanas requerían que reconociéramos los efectos de la inflación en nuestros estados financieros y que reexpresáramos los estados financieros de ejercicios anteriores en pesos constantes al cierre del periodo más reciente. Para los periodos que comenzaron en 2008, adoptamos la NIF B-10 “Efectos de Inflación” bajo las NIF mexicanas. Bajo esta norma, las reglas anteriores de inflación que nos requerían reexpresar los ejercicios anteriores para reflejar el impacto de la inflación del periodo actual, ya no son aplicables, a menos que el país en el que operemos califique como entorno económico inflacionario de acuerdo con las NIF mexicanas. Un país es considerado un entorno económico inflacionario cuando la inflación acumulada en los tres periodos anteriores consecutivos es igual o mayor a un monto agregado del 26%. En virtud de lo anterior, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera por nuestras subsidiarias en México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil. Para el resto de nuestras subsidiarias en Argentina, Venezuela, Costa Rica y Nicaragua, seguimos aplicando contabilidad inflacionaria.

La tasa de la inflación acumulada por tres años fue para Venezuela del 87.5% para el periodo de 2006 a 2008. Al 31 de diciembre de 2009, la tasa de la inflación acumulada por tres años para Venezuela fue de 101.6%. Por ello, la compañía espera que Venezuela sea considerada como un entorno económico hiper-inflacionario para efectos del *U.S. GAAP*. a partir del 1 de enero de 2010.

De conformidad con las NIF mexicanas, la información presentada en este reporte anual refleja la información financiera de los ejercicios 2009 y 2008 en términos nominales y en pesos mexicanos, tomando en cuenta la inflación local en cada entorno económico inflacionario y convirtiendo la moneda local a pesos mexicanos, utilizando el tipo de cambio oficial al cierre del periodo que haya publicado el banco central de cada país catalogado como un entorno económico inflacionario. Para cada entorno económico no inflacionario, la moneda local es convertida al tipo de cambio de cierre del periodo para los activos y pasivos, el tipo de cambio histórico para el capital contable y el tipo de cambio promedio para el estado de resultados. La información financiera de 2007 está expresada en pesos mexicanos constantes al 31 de Diciembre de 2007.

De acuerdo con las NIF mexicanas, en nuestros estados financieros consolidados y en la información financiera seleccionada de este reporte anual se incluye:

- En entornos económicos inflacionarios, las cifras se reexpresan conforme a la inflación basada en el índice local de precios al consumidor.
- En entornos económicos inflacionarios, las ganancias y pérdidas en el poder adquisitivo de nuestros pasivos monetarios o activos son reconocidos en el estado de resultados en la línea de resultado integral de financiamiento.

- Los estados financieros para el 2009 y 2008 están asentados en pesos mexicanos y los de 2007 están expresados en pesos mexicanos constantes al cierre de 2007.
- A partir de 2008, como consecuencia de la supresión de la contabilidad inflacionaria de las filiales que operan en un entorno económico no inflacionarios, los estados financieros ya no son considerados para ser presentados en una moneda que integralmente incluya los efectos de los cambios en el nivel de precios; por lo tanto, los efectos inflacionarios de los entornos económicos inflacionarios que se plantean en 2008 y 2009 tuvieron una diferencia para ser reconciliados para fines del *U.S. GAAP*. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2007, los efectos de contabilidad inflacionaria de conformidad con las NIF mexicanas no han sido revertidos en la conciliación a *U.S. GAAP* de la utilidad neta y el capital. Véase notas 26 y 27 a los estados financieros consolidados.

Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en moneda local y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país en que operan. Para la presentación de nuestros estados financieros consolidados, ajustamos dichos registros contables a las NIF mexicanas y los reportamos en pesos mexicanos bajo las mismas normas.

La siguiente tabla muestra información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información debe leerse en conjunto con y evaluarse en su total referencia con nuestros estados financieros consolidados auditados, incluyendo las notas a los mismos. La información financiera seleccionada incluida en este documento se presenta de forma consolidada y no es necesariamente indicativa de nuestra situación financiera o resultados de operación en, o para cualquier fecha o periodo futuro. Véase nota 4 a los estados financieros consolidados en relación con nuestras políticas de contabilidad más relevantes.

Años terminados el 31 de diciembre de						
2009 ⁽¹⁾	2009	2008 ⁽²⁾	2007	2006	2005	

(2009 y 2008 se presentan en millones de pesos mexicanos o millones de dólares estadounidenses; años previos en millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007, excepto la información por acción)

Datos del Estado de Resultados:

NIF Mexicanas

Ventas netas.....	US\$ 7,870	Ps. 102,767	Ps. 82,976	Ps. 69,251	Ps. 64,046	Ps. 59,642
Costo de ventas.....	4,209	54,952	43,895	35,876	33,740	30,553
Utilidad bruta.....	3,661	47,815	39,081	33,375	30,306	29,089
Gastos de operación.....	2,449	31,980	25,386	21,889	20,013	19,074
Utilidad de operación	1,212	15,835	13,695	11,486	10,293	10,015
Resultado integral de financiamiento	104	1,373	3,552	345	1,195	1,590
Otros gastos, neto	111	1,449	1,831	702	1,046	705
Impuestos a la utilidad.....	310	4,043	2,486	3,336	2,555	2,698
Utilidad neta consolidada	687	8,970	5,826	7,103	5,497	5,022
Utilidad neta de la participación controladora	653	8,523	5,598	6,908	5,292	4,895
Utilidad neta de la participación no controladora ..	34	446	228	195	205	127
Utilidad neta por acción básica y diluida ⁽³⁾	0.35	4.62	3.03	3.74	2.86	2.60

U.S. GAAP

Ventas netas.....	US\$ 7,688	Ps. 100,393	Ps. 81,099	Ps. 69,131	Ps. 59,940	Ps. 54,196
Costo de ventas.....	4,161	54,335	43,490	36,118	31,426	27,789
Utilidad bruta.....	3,527	46,058	37,609	33,013	28,514	26,407
Gastos de operación.....	2,439	31,843	25,567	22,279	19,773	17,658
Utilidad de operación	1,089	14,215	12,042	10,734	8,741	8,749
Resultado integral de financiamiento	134	1,752	3,917	278	1,142	1,255
Otros gastos, neto	17	226	440	241	(124)	98
Impuestos a la utilidad.....	270	3,525	1,987	3,272	2,420	2,467
Utilidad neta consolidada ⁽⁴⁾	678	8,853	5,802	6,953	5,280	4,937
Utilidad neta de la participación controladora	644	8,407	5,571	6,765	5,104	4,809
Utilidad neta de la participación no controladora ..	34	446	231	188	176	128
Utilidad neta por acción básica y diluida ⁽³⁾	0.35	4.55	3.02	3.66	2.76	2.60

**Estados Consolidados de
Situación Financiera:
NIF Mexicanas**

Efectivo, equivalente de efectivo y valores negociables.....	US\$ 746	Ps. 9,740	Ps. 6,192	Ps. 7,542	Ps. 4,641	Ps. 2,037
Otros activos circulantes....	1,064	13,899	11,800	9,919	7,301	6,224
Propiedad, planta y equipo, neto.....	2,393	31,242	28,236	23,709	23,362	23,196
Activos intangibles, neto	3,898	50,898	47,453	42,458	41,064	40,701
Otros activos, neto	374	4,882	4,277	3,550	3,497	3,005
Total Activo.....	8,475	110,661	97,958	87,178	80,427	76,214
Préstamos bancarios y documentos por pagar ...	416	5,427	6,119	4,814	3,419	4,988
Otros pasivos circulantes ...	1,380	18,021	15,214	11,496	9,904	9,216
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo.....	804	10,498	12,455	14,102	16,799	16,952
Otros pasivos a largo plazo	631	8,243	6,554	5,985	5,850	5,730
Total Pasivo.....	3,231	42,189	40,342	36,397	35,972	36,886
Total Capital Contable.....	5,244	68,472	57,616	50,781	44,454	39,329
Capital social	239	3,116	3,116	3,116	3,116	3,116
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas.....	176	2,296	1,703	1,641	1,475	1,299
Total participación controladora.....	5,068	66,176	55,913	49,140	42,979	38,030

U.S. GAAP

Efectivo, equivalente de efectivo y valores negociables.....	US\$ 746	Ps. 9,740	Ps. 6,192	Ps. 7,542	Ps. 5,074	Ps. 2,674
Otros activos circulantes....	1,144	14,936	12,493	10,523	6,868	5,587
Propiedad, planta y equipo, neto.....	2,285	29,835	28,045	23,044	21,258	20,645
Activos intangibles, neto....	3,778	49,336	46,580	42,458	41,088	40,685
Otros activos, neto	351	4,582	4,663	5,015	4,266	3,583
Total Activo.....	8,304	108,429	97,973	88,582	78,554	73,174
Préstamos bancarios y documentos por pagar.....	416	5,427	6,119	4,814	3,289	4,780
Otros pasivos circulantes ...	1,381	18,033	15,226	11,430	9,329	8,283
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	804	10,497	12,455	14,102	16,789	16,921
Otros pasivos a largo plazo	646	8,435	7,705	7,111	6,117	5,715
Total Pasivo.....	3,247	42,392	41,505	37,457	35,524	35,699
Total Capital Contable⁽⁴⁾.....	5,057	66,037	56,468	51,125	43,030	37,475
Participación no controladora en subsidiarias consolidadas.....	179	2,333	1,707	1,653	1,260	1,036
Total participación controladora.....	4,879	63,704	54,761	49,472	41,770	36,439
Capital social	239	3,116	3,116	3,116	3,116	3,116

Otra Información:**NIF Mexicanas**

Depreciación ⁽⁵⁾⁽⁶⁾	US\$	266	Ps.	3,472	Ps.	3,022	Ps.	2,586	Ps.	2,625	Ps.	2,476
Inversiones de capital ⁽⁷⁾		481		6,282		4,802		3,682		2,863		2,516

U.S. GAAP

Depreciación ⁽⁵⁾⁽⁶⁾⁽⁸⁾	US\$	283	Ps.	3,696	Ps.	3,151	Ps.	2,717	Ps.	2,483	Ps.	2,261
-----------------------------------------	------	-----	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------

- (1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 13.0576 por dólar estadounidense únicamente para facilidad del lector.
- (2) Incluye el resultado por la operación de REMIL al 1 de Junio de 2008. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Historia Corporativa”.
- (3) Se calculó sobre la base de 1,846.5 millones de acciones en circulación.
- (4) Algunas cifras para años anteriores a 2009 han sido reclasificadas para fines de comparación. Véase nota 26(k) a nuestros estados financieros consolidados auditados.
- (5) Excluye estimados de botellas y cajas rotas, la amortización de otros activos. Véase nuestro estado consolidado de flujos de efectivo para 2009 y 2008 y el estado consolidado de cambios en la situación financiera para 2007, incluidos en nuestros estados financieros consolidados.
- (6) Incluye la depreciación de refrigeradores reclasificados como propiedad, planta y equipo durante 2009. Las cifras para los años anteriores han sido reexpresadas para efectos de comparación.
- (7) Incluye inversiones en propiedades, plantas, equipo, y cargos diferidos, netos del valor en libros de activos desechados.
- (8) Expresados en pesos mexicanos históricos.

DIVIDENDOS Y POLÍTICA DE DIVIDENDOS

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

<u>Año respecto del cual fue declarado el dividendo</u>	<u>Fecha de pago del dividendo</u>	<u>Pesos mexicanos por acción (Nominal)</u>	<u>Dólares estadounidenses por acción⁽¹⁾</u>
2005	15 de junio de 2006	0.376	0.033
2006	15 de mayo de 2007	0.438	0.041
2007	6 de mayo de 2008	0.512	0.049
2008	13 de abril de 2009	0.727	0.054
2009	26 de abril de 2010	1.410	0.116

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

El decreto, monto y pago de dividendos hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades netas consolidadas de los años anteriores están sujetos a la aprobación de la mayoría simple de los accionistas y de la mayoría de los accionistas de la Serie A y de la Serie D votando conjuntamente como una sola clase accionaria, cuando sea mayor al 20% de las utilidades netas consolidadas de los años anteriores, generalmente por propuesta de nuestro consejo de administración y dependerá de nuestros resultados de operación, situación financiera, necesidades de capital, las condiciones generales del negocio y las provisiones de la legislación mexicana. Por lo tanto, nuestro pago histórico de dividendos no necesariamente es indicativo del pago de dividendos en el futuro.

El decreto, monto y pago de dividendos antes de la modificación a nuestros estatutos según lo resolvió la asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 14 de abril de 2010, en seguimiento a las modificaciones realizadas al convenio de accionistas celebrado por nuestros principales accionistas, estaban sujetos a la aprobación de la mayoría simple de nuestros accionistas con derecho a voto.

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

INFORMACIÓN SOBRE EL TIPO DE CAMBIO

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

Período	Tipo de Cambio			
	Alto	Bajo	Promedio ⁽¹⁾	Fin del periodo
2005.....	Ps. 11.41	Ps. 10.41	Ps. 10.87	Ps. 10.63
2006.....	11.46	10.43	10.90	10.80
2007.....	11.27	10.67	10.93	10.92
2008.....	13.94	9.92	11.21	13.83
2009.....	15.41	12.63	13.58	13.06

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

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

	Tipo de Cambio		
	Alto	Bajo	Fin del periodo
2008:			
Primer Trimestre	Ps. 10.97	Ps. 10.63	Ps. 10.63
Segundo Trimestre	10.60	10.27	10.30
Tercer Trimestre.....	10.97	9.92	10.97
Cuarto Trimestre	13.94	10.97	13.83
2009:			
Primer Trimestre	Ps. 15.41	Ps. 13.33	Ps. 14.21
Segundo Trimestre	13.89	12.88	13.17
Tercer Trimestre.....	13.80	12.82	13.48
Cuarto Trimestre	13.67	12.63	13.06
Diciembre.....	13.08	12.63	13.06
2010:			
Primer Trimestre	Ps. 13.19	Ps. 12.30	Ps. 12.30
Enero	13.03	12.65	13.03
Febrero	13.19	12.76	12.76
Marzo	12.74	12.30	12.30
Abril.....	12.41	12.16	12.23
Mayo	13.13	12.26	12.86

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

Al 4 de junio 2010, el tipo de cambio fue de Ps. 12.8825 por US\$ 1.00, de acuerdo con el Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

El pago de dividendos se realiza en pesos mexicanos. Como resultado, la fluctuación cambiaria influirá en los montos en dólares estadounidenses recibidos por los tenedores de nuestros ADSs, mismas que están integradas por diez acciones de la Serie L, al momento de la conversión del pago en efectivo de los dividendos que correspondan por parte del banco depositario. Adicionalmente, las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar estadounidense podrían afectar el precio de mercado de nuestros ADSs.

FACTORES DE RIESGO

Riesgos Relacionados con Nuestra Compañía

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

Aproximadamente el 99% de nuestro volumen de ventas en el 2009 fueron ventas de las bebidas marca *Coca-Cola*. Bajo contratos de embotellador estándar, producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* en algunos territorios de México y Latinoamérica, a los cuales nos referiremos como “nuestros territorios”. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Nuestros Territorios”. Derivados de los derechos otorgados por nuestros contratos de embotellador y al ser uno de los principales accionistas, *The Coca-Cola Company* tiene el derecho de participar en el proceso utilizado para la toma de decisiones importantes para nuestro negocio.

The Coca-Cola Company puede establecer unilateralmente los precios de su concentrado. Asimismo, de conformidad con nuestros contratos de embotellador, se nos prohíbe embotellar o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de *The Coca-Cola Company* y no podemos transferir los derechos como embotellador para ninguno de nuestros territorios, sin el consentimiento de *The Coca-Cola Company*.

The Coca-Cola Company también realiza contribuciones relevantes a nuestros gastos de mercadotecnia, aunque no está obligada a contribuir con ningún monto en particular. Por lo cual, *The Coca-Cola Company* podría discontinuar o reducir estas contribuciones en cualquier momento.

Dependemos de *The Coca-Cola Company* para la renovación de nuestros contratos de embotellador. En México tenemos cuatro contratos de embotellador, de los cuales para dos territorios vencen en junio de 2013 y para los otros dos en mayo de 2015. Nuestros contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company* para otros de nuestros territorios vencerán en: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016, y Panamá en noviembre de 2014. Nuestros contratos embotellador se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en particular. Del mismo modo, estos contratos generalmente pueden darse por terminados en caso de un incumplimiento relevante. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Contratos de Embotellador”. La terminación de los contratos de embotellador nos impediría comercializar bebidas de la marca *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre nuestro negocio, nuestra condición financiera, resultado de operaciones y proyecciones.

The Coca-Cola Company y FEMSA influyen de manera importante en el comportamiento de nuestro negocio, lo cual nos podría llevar a realizar acciones contrarias a los intereses del resto de nuestros accionistas.

The Coca-Cola Company y Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V., a quien nos referiremos como FEMSA, influyen de manera importante en la conducción de nuestro negocio. Actualmente, *The Coca-Cola Company* es dueña de manera indirecta del 31.6% de nuestras acciones en circulación, lo que representa el 37.0% de nuestro capital social con derecho a voto. *The Coca-Cola Company* está facultada para designar 4 de nuestros 18 consejeros y el voto de al menos dos de ellos es requerido para la aprobación de ciertas acciones por nuestro consejo de administración. FEMSA es propietario de manera indirecta del 53.7% de nuestras acciones en circulación, lo que representa el 63.0% de nuestro capital social con derecho a voto. FEMSA tiene derecho a designar 11 de nuestros 18 consejeros y a todos los directivos relevantes. *The Coca-Cola Company* y FEMSA de manera conjunta, o sólo FEMSA en algunas circunstancias, pueden determinar el resultado de todas las acciones que requieren aprobación del consejo de administración, y FEMSA y *The Coca-Cola Company* conjuntamente, o sólo FEMSA en ciertas circunstancias, tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones sujetas a aprobación de nuestros accionistas. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”. Los intereses de *The Coca-Cola Company* y FEMSA podrían diferir de

los intereses del resto de nuestros accionistas, lo cual nos podría llevar a realizar acciones contrarias a los intereses del resto de nuestros accionistas.

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

Tenemos operaciones con subsidiarias tanto de *The Coca-Cola Company* como de FEMSA. Nuestras principales operaciones con FEMSA incluyen contratos de suministro bajo los cuales adquirimos ciertos insumos y equipo; un contrato de servicios bajo el cual una subsidiaria de FEMSA transporta los productos terminados de nuestras instalaciones de producción a instalaciones de distribución en México, las ventas de producto terminado a Oxxo, una cadena de conveniencia mexicana propiedad de FEMSA; un contrato de servicios bajo el cual una subsidiaria de FEMSA nos proporciona servicios administrativos; así como, contratos de comercialización y distribución con *Cervejarias Kaiser Brasil S.A.*, o *Cervejarias Kaiser*, una subsidiaria brasileña de FEMSA Cerveza, S.A. de C.V., o FEMSA Cerveza, una cervecera anteriormente propiedad de FEMSA con operaciones en México y Brasil. El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken. Hemos acordamos con *Cervejarias Kaiser* continuar con la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, de conformidad con nuestros contratos vigentes desde 2006 y hasta su respectivo término establecido en 20 años. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Mezcla de Producto y Empaque—Mercosur (Brasil y Argentina)”. Asimismo, tenemos acuerdos de cooperación en mercadotecnia con *The Coca-Cola Company* y FEMSA. Tenemos diferentes contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company*. Hemos acordado desarrollar un negocio de bebidas no carbonatadas y aguas conjuntamente con *The Coca-Cola Company* en nuestros territorios y tenemos diferentes contratos para adquirir, conjuntamente con *The Coca-Cola Company*, compañías en los territorios en donde actualmente operamos. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas”.

Nuestras operaciones con partes relacionadas podrían crear potenciales conflictos de interés, lo cual podría resultar en términos menos favorables para nosotros a los que se obtendrían con terceros no afiliados.

La competencia podría afectar de manera adversa el desempeño de nuestras finanzas.

La industria de bebidas en los territorios en los que operamos es altamente competitiva. Competimos con otros embotelladores de refrescos, incluyendo embotelladores de productos *Pepsi* y productores de bebidas de bajo costo o “marcas B”. También competimos en diversas categorías de bebidas, distintas de refrescos, incluyendo agua, bebidas a base de jugo y bebidas deportivas. A pesar de que las condiciones competitivas son diferentes en cada uno de nuestros territorios, competimos principalmente en términos de precio, empaque, promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente e innovación de productos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Competencia.”. No tenemos certeza alguna de que podremos evitar disminuciones de precios como resultado de la presión ejercida por la competencia. La disminución de precios, cambios realizados para hacer frente a la competencia y los cambios en las preferencias del consumidor podría tener un efecto negativo sobre el desempeño de nuestras finanzas.

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

La industria de bebidas no-alcohólicas evoluciona rápidamente como resultado de cambios en las preferencias del consumidor, entre otras cosas. Específicamente, los consumidores están preocupándose cada vez más sobre temas ambientales y de salud. Preocupaciones sobre el impacto al medio ambiente a causa del plástico podría reducir el consumo de nuestros productos vendidos en botellas de plástico o resultar en impuestos adicionales que podrían afectar la demanda de consumo. Adicionalmente, investigadores, nutriólogos y guías dietéticas promueven entre los consumidores reducir el consumo de ciertas bebidas endulzadas con azúcar y jarabe de alta fructosa, lo que podría ocasionar una reducción en la demanda de ciertos de nuestros productos. Una reducción en la demanda de consumo podría afectar adversamente el resultado de nuestras operaciones.

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

El agua es un componente esencial en la elaboración de todos nuestros productos. Obtenemos agua de diferentes fuentes en nuestros territorios, incluyendo manantiales, pozos, ríos y compañías de agua municipales y estatales, ya sea mediante contratos para el suministro de agua o a través de concesiones otorgadas por los gobiernos de varios de nuestros territorios.

La mayor parte del agua utilizada en la producción de bebidas la obtenemos de acuerdo a las concesiones para explotar pozos, que son generalmente otorgadas con base en estudios del agua subterránea existente y proyectada para el abastecimiento. Nuestras concesiones actuales o contratos para el suministro de agua podrían darse por terminados por las autoridades gubernamentales en ciertas circunstancias y su renovación estaría sujeta a la obtención de las autorizaciones necesarias por parte de las autoridades municipales y/o federales en materia de agua. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Legislación sobre el Suministro de Agua”. En algunos de nuestros territorios, el suministro de agua actual podría no ser suficiente para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción y el abastecimiento de agua podría verse afectado por escasez o cambios en la regulación gubernamental.

No podemos asegurar que tendremos suficiente agua para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción o que el suministro será suficiente para satisfacer nuestras necesidades de abastecimiento de agua.

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

Nuestras materias primas más importante son: (1) el concentrado, que adquirimos de las compañías afiliadas de *The Coca-Cola Company*, (2) materiales de empaque y (3) endulzantes. Los precios del concentrado son determinados por *The Coca-Cola Company* como un porcentaje del precio de venta al detallista promedio ponderado, en términos netos después de los impuestos aplicables. En el 2005, *The Coca-Cola Company* decidió incrementar gradualmente los precios de concentrado para refrescos en un periodo de tres años comenzando en el 2006 para Brasil y en 2007 para México. Estos incrementos fueron completados en Brasil en 2008 y en México en 2009, sin embargo, podríamos sufrir otros aumentos en el futuro. El comportamiento de los precios del resto de nuestras materias primas, depende de los precios de mercado y la disponibilidad local, así como de la imposición de aranceles o restricciones importación y de la fluctuación en los tipos de cambio. También estamos sujetos a satisfacer todas nuestras necesidades de abastecimiento a través de proveedores aprobados por *The Coca-Cola Company*, lo cual nos puede limitar el número de proveedores disponibles. Nuestros precios de venta están denominados en la moneda local de cada país en el que operamos, mientras que los precios de ciertos materiales, incluyendo aquellos utilizados en el embotellado de nuestros productos, principalmente resina, preformas para hacer botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas de aluminio y el jarabe de maíz de alta fructosa, son pagados en o determinados con referencia en el dólar estadounidense; por lo cual, podrían encarecerse en caso de que el dólar estadounidense se reevaluará frente a la moneda de los países en los que operamos, como sucedió durante 2008 y 2009. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Materias Primas”.

Nuestro principal costo en materia prima de empaque deriva de la compra de resina y de preformas plásticas para hacer botellas de plástico y de la adquisición de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están estrechamente relacionados con los precios del petróleo crudo y con la oferta global de resina. Los precios promedio que pagamos por la resina y preformas plásticas en dólares estadounidenses disminuyeron significativamente en 2009 y 2008 en comparación con 2007, aunque nosotros no nos beneficiamos por dicho decremento de precios debido a la devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense en 2009. Estos precios podrían incrementar en el futuro. El precio global del azúcar fue volátil durante el 2009, debido principalmente al déficit de producción en India, uno de los mayores productores mundiales de azúcar. El precio del azúcar en todos los países en los que operamos, a excepción de Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, lo cual nos obliga a pagar un excedente respecto de los precios del mercado internacional del azúcar. El precio promedio de los endulzantes durante 2009 fue superior en comparación con 2008 en todos los países en los que operamos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Materias Primas—Mercosur (Brasil y Argentina)”. No podemos asegurar que los precios de nuestras materias primas no se incrementarán en el futuro.

Aumentos en el precio de materias primas incrementaría nuestros costos de los productos de venta y afectaría adversamente el desempeño de nuestras finanzas.

En Venezuela, el abastecimiento de azúcar se vio afectado en 2009. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Materias Primas—Venezuela”. No podemos asegurar que seremos capaces de cubrir nuestros requerimientos de azúcar a largo plazo si las condiciones de abastecimiento de azúcar en Venezuela no mejoran.

Los impuestos podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Los países en los que operamos podrían adoptar nuevas leyes sobre impuestos o modificar las existentes para incrementar impuestos aplicables a nuestro negocio. Por ejemplo, en México, una reforma fiscal integral entró en vigor el 1 de enero del 2010, por la cual habrá un aumento temporal en el impuesto sobre la renta del 28% al 30% desde 2010 hasta 2012, que será aplicable a nosotros. Este aumento estará seguido por una reducción al 29% para el año 2013 y una reducción posterior en el 2014 para regresar a la tasa inicial de 28%. Asimismo, el monto al Impuesto al Valor Agregado (IVA) aumentó para 2010 del 15% al 16%. Este incremento puede afectar la demanda y consumo de nuestros productos y en consecuencia, el desempeño de nuestras finanzas.

Nuestros productos están de igual manera sujetos a diversos impuestos en muchos de los países en los que operamos. Algunos países en Centroamérica, Brasil y Argentina también gravan los refrescos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Impuestos sobre bebidas”. No podemos asegurar que alguna de las autoridades gubernamentales en los países donde operamos no impondrá nuevos impuestos o aumentará los existentes sobre nuestros productos en el futuro.

La imposición de nuevos impuestos o aumentos en los existentes impuestos sobre nuestros productos podrían tener un efecto adverso relevante en nuestro negocio, condición financiera, proyecciones y resultados de operación.

Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Estamos sujetos a las leyes aplicables en cada uno de los territorios en los que operamos. Las principales materias del marco regulatorio al que estamos sujetos son medio ambiente, laboral, fiscal, salud y competencia. La regulación también puede afectar nuestra capacidad de imponer precios a nuestros productos. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Regulación”. La adopción de nuevas leyes o regulación o una interpretación o medidas de efectividad más estrictas de las mismas en los países en los que operamos, podría aumentar nuestros costos de operación o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual podría afectar adversamente nuestra condición financiera, de negocio y resultados de operación. En particular, las normas en materia ambiental se han vuelto más estrictas en los diversos países en los que operamos y estamos en el proceso de dar cumplimiento a cada una de ellas; sin embargo, no podemos asegurar que estaremos en posibilidad de cumplir con los tiempos previstos por las autoridades respectivas. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Asuntos Ambientales”. Cambios adicionales en la regulación actual podría dar lugar a un incremento en los costos de cumplimiento, lo cual podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados de operación futuros o condición financiera.

Históricamente han existido restricciones voluntarias de precios o controles de precios en muchos de los países en los que operamos. Actualmente, estamos sujetos a un control de precios en Argentina. La imposición de estos controles o las restricciones voluntarias de precios en otros territorios podrían tener un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación y nuestra posición financiera. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—Regulación—Control de Precios”. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales de cualquiera de los países donde operamos no impondrán un control de precios o que necesitaremos adoptar una restricción voluntaria de precios en el futuro.

En enero de 2010, el gobierno venezolano reformó la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios. Cualquier violación de una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría acarrearle multas, penas o la confiscación de los activos utilizados para producir, distribuir o vender estos bienes, sin compensación alguna. A pesar de que consideramos que cumplimos con esta ley, la legislación para la protección de

los consumidores en Venezuela está sujeta a continuas revisiones y reformas, las cuales podrían tener un impacto adverso sobre nosotros.

Nuestras operaciones han estado sujetas a investigaciones y procesos iniciados por las autoridades de competencia económica y litigios relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. También hemos sido sujetos a investigaciones y procesos en temas ambientales y laborales. No podemos asegurar que estas investigaciones y procesos no podrían llegar a tener un efecto adverso en nuestros resultados de operación y condición financiera. Véase “Punto 8. Información Financiera—Procedimientos Judiciales”.

Riesgos Relacionados con las Acciones Serie L y ADSs

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

Los tenedores de nuestras acciones Serie L tienen derecho a voto sólo en ciertas circunstancias. Generalmente, pueden designar 3 de los 18 consejeros y sólo pueden votar en ciertos asuntos, tales como algunos cambios en nuestra estructura corporativa; fusiones de la compañía cuando nuestra empresa sea la entidad fusionada o cuando el principal objeto social de la fusionada no esté relacionado con el objeto social de la compañía; la cancelación del registro de nuestras acciones en el Registro Nacional de Valores (RNV) y otras bolsas de valores extranjeras, y demás asuntos que expresamente autoriza la Ley del Mercado de Valores. Como resultado, los accionistas Serie L no podrán tener influencia en nuestro negocio u operaciones. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas” y “Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales—Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos de Minoritarios”.

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

Nuestras acciones cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*) en forma de ADSs. Los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs, podrían no recibir aviso sobre las asambleas de accionistas por parte de nuestro banco depositario de ADSs con el tiempo suficiente para permitirles regresar sus instrucciones de voto al depositario de ADSs en el tiempo debido.

La protección otorgada a los accionistas sin control accionario en México es distinta a la otorgada a los accionistas minoritarios en los Estados Unidos de América y los inversionistas pueden experimentar dificultades para ejercer acciones civiles en contra nuestra o de nuestros consejeros, directivos y personas de control.

Conforme a la Ley del Mercado de Valores, la protección otorgada a los accionistas sin control accionario en México es distinta, y tal vez menor, de la que gozan los accionistas minoritarios en los Estados Unidos de América en lo siguiente: (1) la Ley del Mercado de Valores no establece ninguna indemnización en favor de los accionistas derivada de la violación de los deberes fiduciarios de nuestros consejeros y directivos, (2) tampoco existe ningún procedimiento para interponer acciones de clase como las ejercidas en los Estados Unidos de América, y (3) existen distintos requerimientos procesales para que los accionistas ejerzan acciones en beneficio de las compañías. Por lo tanto, existe una mayor dificultad para nuestros accionistas sin control accionario para ejercer sus derechos contra nosotros, nuestros consejeros o accionistas de control, de lo que implicaría para los accionistas minoritarios de una compañía de los Estados Unidos de América.

Además, estamos constituidos bajo las leyes mexicanas y la mayoría de nuestros consejeros, directivos y personas de control residen fuera de los Estados Unidos de América; asimismo, todos o una parte sustancial de nuestros activos y los activos de nuestros consejeros, directivos y personas de control están localizados fuera de los Estados Unidos de América. Consecuentemente, podría no ser posible para los inversionistas realizar una notificación personal a dichas personas sobre el inicio de procedimientos en los Estados Unidos de América o hacer efectivas sentencias en contra de ellas, incluyendo cualquier acción de responsabilidad civil bajo las leyes federales en materia de valores de los Estados Unidos de América.

La exigibilidad de responsabilidades en contra de nuestros consejeros, directivos y personas de control en México, por la ejecución de sentencias dictadas por tribunales estadounidenses y basadas únicamente en la legislación federal estadounidense en materia de valores, estará sujeta a ciertos requisitos previstos en el Código Federal de Procedimientos Civiles de México y cualquier tratado internacional aplicable. Algunos de los requisitos podrán incluir la notificación personal del proceso y que las sentencias de los tribunales estadounidenses no vayan en contra del orden público de México. La Ley del Mercado de Valores, la cual se considera de orden público, establece que la responsabilidad que derive del ejercicio de acciones en contra de nuestros consejeros y directivos por el incumplimiento de su deber de diligencia y lealtad, será exclusivamente en favor de la empresa. Por lo tanto, los inversionistas no obtendrían directamente ninguna compensación por tales acciones.

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

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

Los tenedores de nuestras acciones Serie L en los Estados Unidos y los tenedores de ADSs no podrán participar en ninguna oferta de suscripción de capital, por lo que estarían sujetos a la dilución de su participación accionaria.

Conforme a las leyes mexicanas vigentes, en caso de emitir nuevas acciones como parte de un aumento de capital, salvo que sea a través de una oferta pública de una nueva emisión de acciones o de acciones en tesorería en general, estamos obligados a otorgar a nuestros accionistas el derecho de suscribir un número suficiente de acciones para mantener su porcentaje de participación en el capital social. El derecho de adquirir acciones en estas circunstancias se conoce como derecho de preferencia. Legalmente no podríamos permitir a los tenedores de nuestras acciones o de ADSs que se encuentren en los Estados Unidos, puedan ejercer un derecho de preferencia en futuros aumentos de capital, salvo que (1) presentemos una solicitud de registro ante la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos (*United States Securities and Exchange Commission*), o SEC por sus siglas en inglés, respecto de dicha futura emisión de acciones, o (2) la oferta califique para ser exceptuada del requisito de registro, de conformidad con la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos, según ha sido reformada. En el momento en que se realice un aumento de capital, evaluaremos los costos y posibles obligaciones asociadas con la presentación de una solicitud de registro ante la SEC, así como los beneficios que el ejercicio de los derechos de preferencia podrían tener sobre nuestros tenedores de ADSs en los Estados Unidos de América y cualquier otro factor que consideremos importante para determinar la conveniencia del registro.

Podríamos decidir no registrar alguna emisión de acciones ante la SEC, para permitir a los tenedores de acciones o de ADSs que se encuentren en los Estados Unidos, ejercer sus derechos de preferencia. Adicionalmente, la legislación mexicana vigente no permite al banco depositario de nuestros ADSs, la venta de sus derechos preferentes ni la distribución de las ganancias derivadas de dichas ventas a los tenedores de nuestras acciones en forma de ADS. Como resultado, el capital accionario de los tenedores de acciones en la forma de ADS se diluiría proporcionalmente. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales—Derecho de Preferencia.”

Riesgos Relacionados con México y los demás Países en los que Operamos.

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

Somos una sociedad mexicana y nuestras operaciones en México son nuestro territorio geográfico más importante. En el año que terminó el 31 de diciembre de 2009, el 35.8% de los ingresos totales se generaron en México. La economía mexicana está influenciada fuertemente por la economía de los Estados Unidos, por lo que cualquier deterioro en la economía de los Estados Unidos podría afectar a la economía mexicana. Periodos prolongados de una economía debilitada en México pueden ocasionar, y en el pasado han ocasionado, efectos

adversos en nuestra compañía y un efecto negativo relevante sobre nuestros resultados de operación y nuestra condición financiera.

Nuestro negocio podría verse afectado de manera importante por las condiciones generales de la economía mexicana, el índice inflacionario y las tasas de interés en México y los movimientos cambiarios del peso mexicano. La disminución del índice de crecimiento de la economía mexicana, los periodos de decrecimiento y/o el aumento de la inflación o de las tasas de interés podría tener como consecuencia una disminución en la demanda de nuestros productos, la reducción de precios reales de nuestros productos o un cambio a productos de menor rentabilidad. Del mismo modo, un aumento en las tasas de interés en México incrementaría el costo financiero de nuestra deuda denominada en pesos mexicanos con tasa variable, la cual representó aproximadamente el 37.3% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2009 (después del aplicar el efecto de los *swaps* cruzados de divisas y *swaps* de tasas de interés), y tendría un efecto negativo sobre nuestra posición financiera y nuestros resultados de operación.

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

La depreciación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense aumenta el costo de algunas de las materias primas que compramos, puesto que el precio se paga o determina con en dólares estadounidenses, y el de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, por lo que podría afectar negativamente nuestros resultados de operación y posición financiera. Desde la segunda mitad del 2008, el valor del peso mexicano en comparación con el dólar estadounidense fluctuó significativamente. De acuerdo con la Reserva Federal de los Estados Unidos, durante este período el tipo de cambio mínimo fue de Ps. 9.9166 por dólar al 5 de agosto de 2008, el máximo de Ps. 15.4060 por dólar al 2 de marzo de 2009. Al 4 de junio de 2010, el tipo de cambio era de Ps. 12.8825 por dólar. Véase “Punto 3. Información Clave—Información sobre el Tipo de Cambio” y “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado—Riesgo Cambiario.”

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

Los acontecimientos políticos y sociales en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Ciertos acontecimientos políticos y sociales en México podrían afectar nuestras operaciones de forma significativa. Las elecciones presidenciales en México ocurren cada seis años, la elección más reciente se llevó a cabo en julio de 2006. Las elecciones más recientes para la Cámara de Diputados ocurrieron en julio de 2009, y aunque el Partido Revolucionario Institucional ganó la mayor proporción de una de asientos, ningún solo partido político representa actualmente la mayoría en ninguna de las cámaras del congreso. La ausencia de una mayoría definitiva de un solo partido en el Congreso de la Unión puede resultar en una paralización gubernamental e incertidumbre política. No podemos asegurar que los acontecimientos políticos o sociales en México, sobre los cuales no tenemos ningún control, no afecten la situación económica de México y nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

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

Además de México, tenemos operaciones en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Las ventas y la utilidad de operación fuera de México incrementaron en un porcentaje de nuestras ventas y utilidad de operación totales del 42.8% y 29.5% en 2005 al 64.2% y 56.8% en 2009, respectivamente. Esperamos que esta tendencia continúe en el futuro. Como consecuencia, nuestros resultados

futuros seguirán viéndose afectados por las condiciones económicas y políticas de los países fuera de México, donde tenemos operaciones.

La demanda de consumo, preferencias, precios reales y los costos de materias primas están fuertemente influenciados por condiciones macroeconómicas y políticas en los otros países donde operamos. Estas condiciones varían por cada país y pueden no estar correlacionadas con las condiciones de nuestras operaciones mexicanas. Por ejemplo, Brasil y Colombia tienen una historia de volatilidad económica e inestabilidad política. En Venezuela, enfrentamos riesgo cambiario, así como escasez y restricciones para importar materias primas. El deterioro de las condiciones económicas y políticas en cualquiera de estos países podría tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados de operación.

La depreciación de las monedas locales de los países en donde operamos en relación con el dólar de los Estados Unidos de América puede incrementar nuestros costos de operación. También hemos operado bajo controles cambiarios en Venezuela desde 2003, lo que altera nuestra capacidad para enviar dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a la moneda local y que puede incrementar el precio real de las materias primas y servicios adquiridos en moneda local. En enero de 2010, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema múltiple de tipo de cambio: (1) 2.60 bolívares por dólar estadounidense para categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para categorías no prioritarias y (3) el reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio que el gobierno deberá determinar. Creemos que esta devaluación tendrá un impacto adverso en nuestros resultados financieros por el aumento de nuestros costos operativos y la reducción del importe registrado en nuestros estados financieros en pesos mexicanos por nuestras operaciones de Venezuela, como resultado de la aplicación de las reglas contables de conversión bajo las NIF mexicanas. El tipo de cambio que se utilizará para expresar nuestros estados financieros a partir de enero 2010 será de 4.30 bolívares por dólar estadounidense. Al 31 de diciembre de 2009, los estados financieros eran reportados en pesos mexicanos usando un tipo de cambio de 2.15 bolívares por dólar estadounidense. Como resultado de esta devaluación, el balance general de nuestras subsidiarias venezolanas reflejará una reducción en el capital contable de aproximadamente Ps. 3,700 millones, a partir de enero de 2010.

Una futura devaluación o la imposición de controles cambiarios de divisas en cualquiera de los países en los que tenemos operaciones tendrían un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y resultados de operación.

No podemos asegurar que los acontecimientos políticos o sociales en cualquiera de los países en los que tenemos operaciones, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto adverso en la situación económica y en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operación.

Punto 4. Información de la Compañía

LA COMPAÑÍA

Resumen

Somos el embotellador más grande de bebidas de la marca *Coca-Cola* en Latinoamérica y el segundo más grande a nivel mundial, en términos del volumen de ventas durante 2009. Operamos en los territorios de los siguientes países:

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

Nuestra compañía se constituyó el 30 de octubre del 1991 como una sociedad anónima de capital variable de conformidad con las leyes mexicanas, con una duración de 99 años. Por modificaciones a la Ley del Mercado de Valores, nos convertimos en una sociedad anónima bursátil de capital variable el 5 de diciembre del 2006. Nuestra denominación social es Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. Nuestras principales oficinas corporativas están ubicadas en Guillermo González Camarena No. 600, Col. Centro de Ciudad Santa Fé, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., 01210, México. Nuestro número telefónico en estas oficinas es (52-55) 5081-5100. Nuestra página en Internet es www.coca-colafemsa.com.

Lo siguiente es un resumen acerca de nuestras operaciones por segmento durante 2009:

Operaciones por Segmento—Resumen por el año terminado el 31 de diciembre de 2009⁽¹⁾

	<u>Ingresos Totales</u>	<u>Porcentaje de los Ingresos Totales</u>	<u>Utilidad por Operación</u>	<u>Porcentaje de la utilidad por operación</u>
México	36,785	36%	6,849	43%
Latincentro ⁽²⁾	15,993	15%	2,937	19%
Venezuela.....	22,430	22%	1,815	11%
Mercosur ⁽³⁾	27,559	27%	4,234	27%
Consolidado	102,767	100%	15,835	100%

(1) Expresados en millones de pesos mexicanos, excepto por los porcentajes.

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

(3) Incluye Brasil y Argentina.

Historia Corporativa

Somos una subsidiaria de FEMSA, quien también es dueña de Oxxo, la cadena de conveniencia mexicana más grande, y previamente fue propietaria de FEMSA Cerveza, una cervecera con operaciones en México y Brasil. El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken.

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

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

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

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

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

En noviembre de 2007, Administración S.A.P.I de C.V., o Administración, una sociedad en cuyo capital social participamos directa o indirectamente nosotros y *The Coca-Cola Company*, adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social de Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. El negocio de *Jugos del Valle* en Estados Unidos fue adquirido y vendido por *The Coca-Cola Company*. Posteriormente, nosotros y *The Coca-Cola Company*, así como todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para operaciones de México y Brasil respectivamente de *Jugos del Valle*, mediante diversas transacciones que concluyeron durante 2008. Actualmente, tenemos una participación aproximadamente del 20% en cada una de las operaciones en México y Brasil. *Jugos del Valle* vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas.

En mayo de 2008, celebramos una operación con *The Coca-Cola Company* para adquirir una franquicia propiedad de *The Coca-Cola Company, Refrigerantes Minas Gerais, Ltda.*, o REMIL, ubicada en el Estado de Minas Gerais, en Brasil, pagando un precio de compra de US\$ 364.1 millones en junio de 2008. A partir del 1 de junio de 2008, empezamos a consolidar las ventas de REMIL en nuestros estados financieros.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, vendimos a *The Coca-Cola Company* la mayoría de nuestras marcas propias. Actualmente, dichas marcas están licenciadas a nosotros por *The Coca-Cola Company* en términos de nuestros contratos de embotellador. La operación de diciembre de 2007 fue valuada en US\$ 48 millones y la de mayo de 2008 fue valuada en US\$ 16 millones. Creemos que ambas operaciones fueron hechas a valor de mercado. Los ingresos de la venta de la propiedad de las marcas en que tenemos una participación continua significativa son diferidos y amortizados contra los costos relacionados a las ventas futuras sobre el periodo estimado de ventas.

En julio del 2008, adquirimos el negocio de agua de garrafón de *Agua De Los Ángeles* en el Valle de México (Ciudad de México y sus alrededores) del Grupo Embotellador CIMSA S.A. de C.V., una de las embotelladoras de *Coca-Cola* en México, a un precio de compra de US\$ 18.3 millones. Las marcas siguen siendo propiedad de *The Coca-Cola Company*. Subsecuentemente, fusionamos *Agua de los Ángeles* con nuestro negocio de agua de garrafón bajo la marca *Ciel*.

En febrero de 2009, adquirimos en Colombia, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, el negocio de agua embotellada *Brisa* de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. En esta operación nosotros adquirimos los activos de producción y derechos de distribución en el territorio, y *The Coca-Cola Company* adquirió la marca *Brisa*. Nosotros y *The Coca-Cola Company* dividimos en partes iguales el precio de compra de US\$ 92 millones. Después de un periodo de transición, en junio de 2009 empezamos a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

En mayo de 2009 completamos la operación para desarrollar la marca de agua embotellada *Crystal* en Brasil de manera conjunta con *The Coca-Cola Company*.

Al 1 de marzo de 2010, FEMSA era propietaria indirecta de acciones Serie A que representaban el 53.7% de nuestro capital social (63.0% del capital social con derecho a voto). Al 1 de marzo de 2010, *The Coca-Cola Company* era propietaria indirecta de acciones Serie D que representaban el 31.6% del capital social de nuestra compañía (37.0% de nuestro capital social con derecho a voto). Las acciones Serie L de voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*), representan el 14.7% restante de nuestro capital social.



Estrategia de Negocios

Operamos con una gran presencia geográfica en Latino América y hemos establecido oficinas divisionales en las tres regiones siguientes:

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

Nuestra meta es maximizar el crecimiento y la rentabilidad con el fin de crear valor para nuestros accionistas. Nuestros esfuerzos para alcanzar esta meta se basan en: (1) la implementación de estrategias de multisegmentación en nuestros principales mercados para identificar distintos grupos de mercado, divididos por ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico; (2) la implementación de estrategias de producto, empaque y precios a través de diferentes canales de distribución; (3) impulsar la innovación a lo largo de nuestras distintas categorías de productos, y (4) alcanzar mejoras operativas a lo largo de nuestras operaciones. Para lograrlo, tratamos de enfocar continuamente nuestros esfuerzos, entre otras iniciativas, en lo siguiente:

- Trabajar con *The Coca-Cola Company* para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando y participando en nuevas líneas de bebidas, ampliando las líneas de productos actuales, así como promocionar y comercializar efectivamente nuestros productos;
- Desarrollar y expandir nuestro portafolio de bebidas no carbonatadas de forma orgánica, a través de adquisiciones estratégicas y celebrando acuerdos para adquirir compañías conjuntamente con *The Coca-Cola Company*;
- Expandir nuestra estrategia para el agua embotellada, junto con *The Coca-Cola Company*, a través de la innovación y de adquisiciones selectivas, para maximizar su rentabilidad a través de nuestros territorios.
- Fortalecer nuestra capacidad de venta e implementar estrategias de distribución, incluyendo sistemas de preventa, venta convencional y rutas híbridas, con el objetivo de acercarnos a nuestros clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- Implementar estrategias de empaque selectivas, diseñadas para aumentar la demanda de consumo de nuestros productos, para así construir una sólida base de presentaciones retornables para las marcas *Coca-Cola*;
- Replicar nuestras mejores prácticas dentro de la cadena de valor;
- Racionalizar y adaptar nuestra estructura organizacional y de activos con el fin de estar en una mejor posición para responder al cambiante entorno competitivo;
- Comprometernos a construir un equipo multicultural y de colaboración a todos los niveles, y
- Ampliar nuestra huella geográfica mediante crecimiento orgánico y adquisiciones estratégicas.

Buscamos aumentar el consumo *per cápita* de nuestros productos en los territorios en que operamos. Para tal fin, nuestros equipos de mercadotecnia constantemente desarrollan estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de nuestros diversos territorios y canales de distribución. Continuamos desarrollando nuestro portafolio de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener nuestra rentabilidad promedio. Para estimular y responder a la demanda de consumo, continuamos introduciendo nuevos productos y nuevas presentaciones. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Mezcla de Producto y Empaque”. Adicionalmente, debido a que consideramos nuestra relación con *The Coca-Cola Company* como parte integral en nuestro negocio, utilizamos sistemas de información y estrategias de mercado desarrolladas en conjunto con *The Coca-Cola Company* para mejorar nuestro negocio y estrategias de mercadotecnia. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía —Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo”.

Continuamente buscamos incrementar la productividad en nuestras plantas a través de infraestructura y procesos de reingeniería para la mejor utilización de activos. Nuestro programa de inversiones de capital incluye inversiones en instalaciones de producción y distribución, en botellas, cajas, refrigeradores y sistemas de información. Consideramos que este programa nos permitirá mantener nuestra capacidad y flexibilidad para innovar y responder a la demanda de consumo de nuestros productos.

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

Nuestros Territorios

El siguiente mapa muestra la ubicación de nuestros territorios, en cada caso indicando un estimado de la población a la que ofrecemos nuestros productos, del número de detallistas de nuestras bebidas y del consumo *per cápita* de nuestros refrescos al 31 de diciembre de 2009:



La información sobre el consumo *per cápita* por territorio se determina dividiendo el volumen de ventas de refrescos por territorio (en botellas, latas y fuentes de sodas) entre la población estimada dentro de dicho territorio y se expresa en términos del número de porciones de ocho onzas de nuestros productos consumidas *per cápita* de manera anual. En la evaluación del desarrollo de las ventas locales en nuestros territorios y para determinar el producto potencial, nosotros y *The Coca-Cola Company* consideramos, entre otros factores, el consumo *per cápita* de nuestros refrescos.

Nuestros Productos

Nosotros producimos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* y marcas licenciadas por FEMSA. Las bebidas de la marca *Coca-Cola* incluyen: refrescos (colas y refrescos de sabores), aguas y bebidas no carbonatadas (incluyendo bebidas a base de jugo, tes e isotónicos). En diciembre de 2007 y mayo de 2008, vendimos la mayoría de nuestras marcas propias a *The Coca-Cola Company*. Véase “Punto 4. Información de la Compañía – La Compañía —Historia Corporativa”. La siguiente tabla establece nuestras principales marcas al 31 de diciembre de 2009:

Colas:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Light</i>	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola Zero</i>	✓	✓	✓	✓
Refrescos:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Aquarius Fresh</i>				✓
<i>Chinotto</i>			✓	
<i>Crush</i>		✓		✓
<i>Fanta</i>	✓	✓		✓
<i>Fresca</i>	✓	✓		
<i>Frescolita</i>		✓	✓	
<i>Hit</i>			✓	
<i>Kuat</i>				✓
<i>Lift</i>	✓	✓		
<i>Mundet⁽³⁾</i>	✓			
<i>Quatro</i>		✓		✓
<i>Simba</i>				✓
<i>Sprite</i>	✓	✓		✓
Agua:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Alpina</i>		✓		
<i>Brisa</i>		✓		
<i>Ciel</i>	✓			
<i>Crystal</i>				✓
<i>Kin</i>				✓
<i>Manantial</i>		✓		
<i>Nevada</i>			✓	
<i>Santa Clara⁽⁴⁾</i>		✓		✓
Otras Categorías:	México	Latincentro⁽¹⁾	Venezuela	Mercosur⁽²⁾
<i>Aquarius</i>				✓
<i>Dasani⁽⁵⁾</i>		✓		✓
<i>Hi-C⁽⁶⁾</i>		✓		
<i>Jugos del Valle⁽⁶⁾</i>	✓	✓		✓
<i>Nestea</i>	✓	✓	✓	
<i>Powerade⁽⁷⁾</i>	✓	✓	✓	✓

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

(2) Incluye Brasil y Argentina.

(3) Marca licenciada por FEMSA.

(4) Marca propia.

(5) Agua saborizada. En Argentina, también agua natural.

(6) Bebidas a base de jugo. Incluye *ValleFruit* en México y *Fresh* en Colombia.

(7) Isotónicos.

Resumen de Ventas

Medimos el volumen de ventas totales en términos de cajas unidad. Una caja unidad se refiere a 192 onzas de producto terminado de bebida (24 porciones de ocho onzas) y, cuando se aplica a fuentes de soda se refiere al volumen de jarabe, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de producto terminado de bebida. La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas histórico para cada uno de nuestros territorios.

	Volumen de ventas por el año terminado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
	(millones de cajas unidad)		
México.....	1,227.2	1,149.0	1,110.4
Latinoamérica			
Centroamérica ⁽¹⁾	135.8	132.6	128.1
Colombia ⁽²⁾	232.2	197.9	197.8
Venezuela.....	225.2	206.7	209.0
Mercosur			
Brasil ⁽³⁾	424.1	370.6	296.1
Argentina.....	184.1	186.0	179.4
Volumen Total.....	2,428.6	2,242.8	2,120.8

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

(2) A partir del 1 de junio de 2009, incluye las ventas de la línea de agua embotellada *Brisa*.

(3) Excluye el volumen de ventas de cerveza. Incluye las ventas de REMIL desde el 1 de junio de 2008.

Mezcla de Producto y Empaque

De las más de 100 marcas y extensiones de línea de bebidas que vendemos y distribuimos, nuestra marca más importante, *Coca-Cola*, junto con sus extensiones de línea, *Coca-Cola Light*, *Coca-Cola Zero* y *Coca-Cola Light Sin Cafeína*, representaron el 61.4% del total del volumen de ventas en 2009. Nuestras siguientes marcas más relevantes, *Ciel* (una marca de agua de México), *Fanta* (y sus extensiones de línea), *Sprite* (y sus extensiones de línea), *Valle Frut* y *Hit*, representaron el 10.5%, 5.8%, 2.6%, 1.5% y 1.3% del volumen total de ventas en 2009, respectivamente. Utilizamos el término extensión de línea para referirnos a los diferentes sabores en los que ofrecemos nuestras marcas. Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas de la marca *Coca-Cola* en cada uno de nuestros territorios en envases autorizados por *The Coca-Cola Company*, que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no-retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico fabricadas con politereftalato de etileno, al que nos referimos como PET.

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

Las características de nuestros territorios son muy diversas. La región central de México y nuestros territorios en Argentina están densamente poblados y se enfrentan con un gran número de marcas competidoras de refrescos, en comparación con el resto de nuestros otros territorios. Brasil tiene una alta densidad poblacional pero tiene menor consumo *per cápita* de refrescos comparado con México. Algunas partes del sur de México, Centroamérica y Colombia son áreas grandes y montañosas con baja densidad poblacional, bajo ingreso *per cápita* y bajo consumo *per cápita* de refrescos. En Venezuela, enfrentamos perturbaciones operacionales de vez en cuando, incluyendo interrupciones en el suministro de energía. En 2009, a pesar de que el volumen de refrescos aumentó, el consumo *per cápita* de nuestros productos permaneció estable como consecuencia de las interrupciones operativas de corto plazo.

A continuación analizamos nuestra mezcla de productos y empaques por segmento. La información sobre el volumen de ventas presentada corresponde a los años 2009, 2008 y 2007.

México. Nuestro portafolio de productos consiste en bebidas de la marca *Coca-Cola* y desde 2001, ha incluido las bebidas de la marca *Mundet* licenciada por FEMSA. En 2007, como parte de nuestros esfuerzos de fortalecer la marca *Coca-Cola*, lanzamos *Coca-Cola Zero*, una extensión de línea de la marca *Coca-Cola*. El consumo *per cápita* de nuestros refrescos en nuestros territorios de México fue de 436 porciones de ocho onzas durante 2009.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	1,227.2	1,149.0	1,110.4
% Crecimiento.....	6.8%	3.5%	3.7%
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos.....	73.4	75.4%	78.3%
Agua ⁽¹⁾	21.5	21.6	20.7
Bebidas no carbonatadas.....	5.1	3.0	1.0
Total.....	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

(1) Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2009, nuestras presentaciones de refrescos más populares fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plástico no retornable de 0.6 litros (la botella de 20 onzas que también es popular en Estados Unidos de América) y la botella de plástico no retornable de 2.5 litros, que en conjunto representaron 56.7% del volumen total de ventas de refrescos en México. Las presentaciones familiares representaron el 66.9% del volumen total de ventas de refrescos en México en 2009, creciendo 7.7% en comparación con 2008. Nuestra estrategia es incrementar el consumo en presentaciones individuales y mantener los volúmenes de ventas de presentaciones familiares. En 2009, nuestros refrescos disminuyeron como porcentaje del volumen total de ventas del 75% en 2008 al 73.4% en 2009, debido primordialmente a la introducción de la línea de productos de *Jugos del Valle*.

El volumen total de ventas alcanzó 1,227.2 millones de cajas unidad en 2009, un incremento del 6.8% comparado con los 1,149.0 millones de cajas unidad en el 2008. El volumen de ventas de refrescos incrementó casi un 4% con respecto al año 2008. La categoría de bebidas no carbonatadas representó aproximadamente el 37% del incremento total del volumen en el año. El crecimiento del volumen de bebidas no carbonatadas fue impulsado principalmente por la introducción de la línea de productos de *Jugos del Valle*, especialmente *ValleFrut*.

Latinoamérica (Colombia y Centroamérica). Las ventas de nuestros productos en Latinoamérica consisten principalmente en bebidas de la marca *Coca-Cola*. El consumo *per cápita* de nuestros refrescos en Colombia y Centroamérica fue de 92 y 146 porciones de ocho onzas, respectivamente, durante 2009.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de nuestros productos en Latincentro:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total	368.0	330.5	325.9
% Crecimiento	11.3%	1.4%	4.7%
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos	79.3%	87.9%	88.5%
Aguas ⁽¹⁾	13.0	7.7	8.3
Bebidas no carbonatadas.....	7.7	4.4	3.2
Total	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

(1) Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

En 2009, las presentaciones tamaño familiar como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 56.7% en Centroamérica y el 58.3% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia. En el 2008, como parte de nuestros esfuerzos de fortalecer la marca *Coca-Cola*, lanzamos *Coca-Cola Zero*, una línea de extensión de la marca *Coca-Cola* en Colombia. La adquisición de *Brisa* en 2009 nos ayudó a convertirnos en el líder del mercado de agua en Colombia, basado en volumen de ventas.

El volumen total de ventas fue de 368.0 millones de cajas unidad en 2009, incrementando un 11.3% comparado con los 330.5 millones en 2008. Las ventas de agua, incluida el agua en garrafón, representaron aproximadamente el 60% del incremento total del volumen, impulsado principalmente por la integración de la línea de negocio de agua embotellada *Brisa* en Colombia. Las bebidas no carbonatadas representaron la mayor parte del remanente de dicho incremento, debido primordialmente a la introducción de la línea de productos de *Jugos del Valle*.

Venezuela. Nuestro portafolio de productos en Venezuela consiste en bebidas marca *Coca-Cola*. El consumo *per cápita* de nuestros refrescos en Venezuela fue de 174 porciones de ocho onzas durante 2009.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de nuestros productos en Venezuela:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	225.2	206.7	209.0
% Crecimiento.....	9.0%	(1.1%)	14.5%
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos	91.7%	91.3%	90.4%
Aguas ⁽¹⁾	5.7	5.8	5.7
Bebidas no carbonatadas	2.6	2.9	3.9
Total.....	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

(1) Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

Durante 2009, continuamos enfrentando dificultades operativas periódicas que nos impidieron la producción y distribución necesaria para satisfacer la demanda de nuestros productos. Hemos implementado una estrategia de racionalización del portafolio de productos para minimizar el impacto de estas dificultades, lo que llevó a un incremento en las ventas de 2009 en comparación con 2008. Nuestro volumen de ventas en refrescos creció un 9.4%, debido principalmente a los refrescos de sabores.

En 2009, las presentaciones familiares representaron el 77.2% del total de las ventas de refrescos en Venezuela. El volumen total de ventas fue de 225.2 millones de cajas unidad en 2009, un incremento del 9.0% comparado con los 206.7 millones en 2008.

Mercosur (Brasil y Argentina). Nuestro portafolio de productos en Mercosur consiste principalmente en bebidas marca *Coca-Cola* y cerveza de la marca *Kaiser* en Brasil, que vendemos y distribuimos en servicio a FEMSA Cerveza. El consumo *per cápita* de nuestros refrescos en nuestros territorios en Brasil y Argentina fue de 214 y 359 porciones de ocho onzas, respectivamente, en 2009.

La siguiente tabla muestra los volúmenes históricos de ventas totales y de ventas de mezcla de nuestros productos en Mercosur, excluyendo cerveza:

	Años terminados al 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Volumen de ventas por producto	(millones de cajas unidad)		
Total.....	608.2	556.6	475.5
% Crecimiento.....	9.3%	17.1%	9.6%
Volumen de cajas unidad de mezcla por categoría	(en porcentajes)		
Refrescos	92.0%	93.3%	93.5%
Agua ⁽¹⁾	4.1	4.2	4.5
Bebidas no carbonatadas	3.9	2.5	2.0
Total.....	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

(1) Incluye el volumen de ventas de agua de garrafón.

Desde el inicio de junio de 2008, integramos la franquicia de REMIL en el Estado de Mina Gerais a nuestras operaciones existentes en Brasil. REMIL contribuyó con 44.2 millones de cajas unidad de bebidas en nuestro volumen de ventas durante los primeros cinco meses de 2009. Los refrescos representaron aproximadamente el 95% de este volumen. En 2008, en nuestro esfuerzo continuo para desarrollar las bebidas no carbonatadas en Argentina, lanzamos *Aquarius*, un agua saborizada.

El volumen total de ventas fue de 608.2 millones de cajas unidad en 2009, un incremento de 9.3% comparado con los 556.6 millones en 2008. Excluyendo REMIL, el volumen total de ventas incrementó un 1.3%. El crecimiento en bebidas no carbonatadas, derivado de las ventas de *Aquarius* en Argentina, representó la mayor parte del crecimiento durante el año. En 2009, los envases retornables, como porcentaje del volumen total de ventas de refrescos, representaron el 28.5% en Argentina y el 12.4% en Brasil. En 2009, las presentaciones familiares representaron un 70.8% y 85.5% del volumen total de ventas de refrescos en Brasil y Argentina, respectivamente.

Vendemos y distribuimos cerveza de la marca *Kaiser* en nuestros territorios en Brasil. En enero de 2006, FEMSA Cerveza adquirió una participación mayoritaria en *Cervejarias Kaiser*. Desde entonces, hemos distribuido el portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, de acuerdo con los contratos entre nosotros y *Cervejarias Kaiser* celebrados antes de 2004. Empezando el segundo trimestre de 2005, dejamos de consolidar la cerveza que distribuimos en Brasil en nuestro volumen de ventas reportado. El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken. Hemos acordado con *Cervejarias Kaiser* continuar la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, de conformidad con nuestros contratos vigentes desde 2006 y hasta su respectivo término establecido en 20 años.

Adquisiciones Recientes

En febrero de 2009, adquirimos en Colombia, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, el negocio de agua embotellada *Brisa* de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. Nosotros adquirimos los activos de producción y derechos de distribución en el territorio, y *The Coca-Cola Company* adquirió la marca *Brisa*. Nosotros y *The Coca-*

Cola Company dividimos en partes iguales el precio de compra de US\$ 92 millones. Después de un periodo de transición, en junio de 2009 empezamos a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

Estacionalidad

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

Mercadotecnia

Nuestra compañía, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, ha desarrollado una estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de nuestros productos. Dependemos en gran medida de la publicidad, promociones de venta y programas de apoyo al detallista para dirigir nuestras estrategias a las preferencias particulares de los consumidores. Nuestro gasto total consolidado de mercadotecnia en 2009, sin contar las contribuciones de *The Coca-Cola Company*, fue de Ps. 3,278 millones. *The Coca-Cola Company* contribuyó con un monto adicional de Ps. 1,945 millones en 2009, incluyendo la contribución para refrigeradores, botellas y cajas. A través del uso de tecnología de información avanzada, hemos recopilado información sobre clientes y consumidores que nos permite ajustar nuestras estrategias de mercadotecnia para dirigir las a los diferentes tipos de consumidores en cada uno de nuestros territorios y satisfacer las necesidades específicas de los diversos mercados en los que participamos.

Programas de Apoyo a Detallistas. Los programas de apoyo incluyen la provisión de materiales de exhibición en puntos de venta y promociones de ventas al consumidor como concursos, promociones y entregas de muestras de producto.

Refrigeradores. La distribución de refrigeradores entre los detallistas es importante para la visibilidad y el consumo de nuestros productos, así como para asegurar que se vendan a la temperatura adecuada.

Publicidad. Hacemos publicidad en todos los principales medios de comunicación. Enfocamos nuestros esfuerzos publicitarios para incrementar el reconocimiento de marcas por parte de los consumidores y mejorar nuestras relaciones con los clientes. Las afiliadas locales de *The Coca-Cola Company* diseñan y proponen las campañas publicitarias nacionales con nuestra colaboración a nivel local o regional.

Canales de Mercadotecnia. Para otorgarle una mercadotecnia más dinámica y especializada a nuestros productos, nuestra estrategia consiste en clasificar nuestros mercados y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento de consumo o canal de distribución. Nuestros principales canales de distribución son pequeños detallistas, consumo “*on-premise*” como son restaurantes y bares, supermercados y terceros distribuidores. La presencia en estos canales requiere un análisis integral y detallado de los patrones de compra y preferencias de varios grupos de consumidores de bebidas, en cada una de las diferentes ubicaciones o los canales de distribución. Como resultado de este análisis, adaptamos nuestras estrategias de producto, precio, empaque y distribución para satisfacer las necesidades particulares de cada canal de distribución y explotar su respectivo potencial.

Consideramos que la implementación de nuestra estrategia de mercadotecnia por canal también nos permite actuar ante las iniciativas de la competencia con respuestas específicas por canal, en contraste con las respuestas para el mercado en general. Nuestros sistemas de manejo de información apoyan nuestras actividades de mercadotecnia por canal. Hemos invertido considerablemente en la creación de estos sistemas, incluyendo computadoras de mano que permiten la recopilación de información sobre el producto, el consumidor y la entrega de información para la mayoría de nuestras rutas de venta a través de nuestros territorios.

Multisegmentación. Hemos estado implementando una estrategia de multisegmentación en la mayoría de nuestros mercados. Esta estrategia consiste en la implementación de diferentes portafolios de producto/precio/empaque por grupos de mercado o *clusters*. Estos grupos de mercado son definidos con base en ocasión de consumo, intensidad competitiva y nivel socioeconómico, y no únicamente por los tipos de los canales de distribución.

Distribución del Producto

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

Distribución de Productos al 31 de diciembre de 2009				
	<u>México</u>	<u>Latincentro</u> ⁽²⁾	<u>Venezuela</u>	<u>Mercosur</u> ⁽³⁾
Centros de distribución.....	84	60	33	33
Detallistas (en miles) ⁽¹⁾	620,255	475,119	211,749	269,888

(1) Estimado.

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

(3) Incluye Brasil y Argentina.

Continuamente evaluamos nuestro modelo de distribución para poder seguir las dinámicas del mercado. Actualmente estamos analizando la manera de ir hacia el mercado, reconociendo las diferentes necesidades de servicio de nuestros clientes, mientras buscamos un modelo de distribución más eficiente. Como parte de esta estrategia, estamos implementando una variedad de nuevos modelos de distribución a través de nuestros territorios, buscando mejorar nuestra red de distribución.

Utilizamos principalmente dos métodos de ventas, dependiendo de las condiciones geográficas del mercado: (i) el tradicional o el sistema de reparto convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega realiza también ventas inmediatas en función del inventario disponible en el camión de reparto, y (ii) el sistema de preventa, el cual separa las funciones de venta y de entrega, permitiendo al personal de ventas vender los productos antes de la entrega y cargar los camiones de reparto con la mezcla de productos que previamente ordenaron los detallistas, por lo que aumenta la eficiencia en la distribución. También utilizamos un sistema de distribución híbrida en algunos de nuestros territorios, donde el mismo vehículo contiene producto disponible para venta inmediata y previamente ordenado a través del sistema de preventa. Como parte del sistema de preventa, el personal de ventas también ofrece servicios de comercialización durante las visitas a los detallistas, la que consideramos fortalece la presentación de nuestros productos en el punto de venta. Consideramos que el servicio de visitas a los detallistas y la frecuencia de entregas son elementos esenciales en un sistema efectivo de venta y distribución de nuestros productos. En algunas áreas, también realizamos ventas a través de terceros distribuidores. Una importante mayoría de nuestras ventas son pagadas en efectivo.

Nuestros centros de distribución van de grandes instalaciones de almacenaje y centros de recarga hasta pequeños centros de depósito. Además de nuestra flotilla de camiones, distribuimos nuestros productos en ciertos lugares mediante camiones eléctricos y carretillas de mano o diablitos para cumplir con reglamentos ambientales locales y de tráfico. En algunos de nuestros territorios, contratamos a terceros para el transporte de nuestros productos terminados de las plantas embotelladoras a los centros de distribución.

México. Contratamos a una subsidiaria de FEMSA para la transportación de producto terminado de nuestras instalaciones de producción mexicanas a nuestros centros de distribución. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Operaciones con Partes Relacionadas”. De nuestros centros de distribución, distribuimos nuestros productos terminados a los puntos de venta a través de nuestra propia flotilla de camiones.

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

Brasil. En Brasil vendimos aproximadamente 23% del volumen total de ventas en 2009 a través de supermercados. Adicionalmente en Brasil, la entrega de nuestros productos terminados a detallistas es llevada a cabo a través de terceros. En zonas designadas en Brasil, los distribuidores terceros compran nuestro producto a descuento sobre el precio mayorista y los revenden a detallistas.

Territorios fuera de México y Brasil. Distribuimos nuestros productos terminados a los detallistas mediante una combinación de nuestra propia flotilla de camiones y terceros distribuidores. En la mayoría de nuestros territorios, una parte importante del total de nuestras ventas se realiza a través de pequeños detallistas con poca penetración en supermercados.

Competencia

Aún cuando creemos que nuestros productos tienen mayor reconocimiento de marca y mayor lealtad por parte del consumidor que los de nuestros principales competidores; los mercados en los territorios en los que operamos son altamente competitivos. Nuestros competidores principales son embotelladores locales de *Pepsi* y de otras marcas de bebidas, así como distribuidores de marcas de bebidas nacionales y regionales. Nos hemos enfrentado al aumento de la competencia en muchos de nuestros territorios de productores de bebidas de bajo precio a los que comúnmente nos referimos como “marcas B”. Algunos de nuestros competidores en Centroamérica, Venezuela, Brasil y Argentina ofrecen cerveza además de refrescos, bebidas no carbonatas y agua, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Recientemente, las estrategias de descuento en precios y de empaque se han sumado a las promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y los apoyos no-monetarios al detallista, como las principales medidas de competencia entre los embotelladores. Competimos buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en los que participamos fortaleciendo el valor de nuestra marca. Consideramos que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones, ha sido una estrategia competitiva importante que nos permite aumentar la demanda por nuestros productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar nuestras alternativas de consumo. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Resumen de Ventas.”

México. Nuestros principales competidores en México son embotelladores de productos *Pepsi*, cuyos territorios coinciden pero no son idénticos a los nuestros. En la parte central del país competimos con una subsidiaria de *PepsiCo*, *Pepsi Beverage Company*, el embotellador más grande de productos *Pepsi* en el mundo y con Grupo Embotelladores Unidos, S.A.B. de C.V., el embotellador de *Pepsi* en la región central y sureste de México.

Nuestro principal competidor en la categoría de jugos en México es Grupo Jumex, que es el productor más grande del país. En la categoría de aguas, *Bonafont*, que es una marca de agua propiedad de Grupo Danone, es nuestro principal competidor. Adicionalmente, competimos con *Cadbury Schweppes* en refrescos y con otras marcas nacionales y regionales en nuestras operaciones en México, así como con productores de bajo precio, tales como *Big Cola* y Consorcio AGA, S.A. de C.V., que principalmente ofrecen presentaciones familiares de refrescos y bebidas no carbonatas.

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

En los países que comprende nuestra región de Centroamérica, nuestros principales competidores son embotelladores de *Pepsi* y *Big Cola*. En Guatemala y Nicaragua competimos con una alianza estratégica entre AmBev y *The Central American Bottler Corporation*; en Costa Rica nuestro principal competidor es Florida Bebidas S.A., subsidiaria de *Florida Ice y Farm Co. S.A.* En Panamá nuestro principal competidor es Cervecería Nacional S.A. También, competimos con productores de bajo precio que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

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

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

En Argentina nuestro principal competidor es Buenos Aires Embotellador S.A. (BAESA) un embotellador de *Pepsi* que es propiedad de la principal cervecera argentina, Quilmes Industrial S.A., y controlada de manera indirecta por AmBev. En adición, competimos un número de competidores que ofrecen bebidas genéricas de bajo costo así como otros productos genéricos y marcas propias de supermercados.

Materias Primas

De acuerdo con los contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company*, estamos obligados a comprar el concentrado y endulzantes artificiales en algunos de nuestros territorios, para todas las bebidas de la marca *Coca-Cola* de compañías designadas por *The Coca-Cola Company*. El precio del concentrado de todas las bebidas de marca *Coca-Cola* es un porcentaje del precio promedio que cobramos a nuestros detallistas, precio promedio neto en moneda local. A pesar de que *The Coca-Cola Company* tiene el derecho de fijar el precio del concentrado de manera unilateral, en la práctica este porcentaje históricamente se ha fijado de acuerdo con negociaciones periódicas con *The Coca-Cola Company*.

En el 2005, *The Coca-Cola Company* decidió incrementar gradualmente el precio de concentrado para refrescos en un periodo de tres años, comenzando en Brasil en 2006 y en México en el 2007. Estos incrementos fueron aplicados en su totalidad en Brasil en 2008 y en México en 2009. Como parte del nuevo marco integral de colaboración al que llegamos con *The Coca-Cola Company*, a finales de 2006, *The Coca-Cola Company* proveerá una porción relevante de los fondos derivados de este incremento para apoyo de mercadotecnia para nuestro portafolio de refrescos y bebidas no carbonatadas. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas —Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*”.

Además del concentrado, compramos edulcorantes, dióxido de carbono y otras materias primas, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico y vidrio terminadas, latas, tapas y contenedores para fuentes así como otros materiales de empaque. El edulcorante es combinado con agua para producir jarabe simple, el cual es mezclado con el concentrado como el endulzante para el refresco. Nuestros contratos de embotellador establecen que, respecto a bebidas de la marca *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los proveedores autorizados por *The Coca-Cola Company*, incluyendo afiliadas de FEMSA. El precio de los materiales de empaque y alta fructosa de maíz ha sido históricamente determinado con base en el dólar estadounidense, aunque el precio equivalente en moneda local de cada país está sujeto a volatilidad en el precio de acuerdo a los movimientos en los tipos de cambio. Nuestro costo de material de empaque más importante es la compra de resina, preformas para producir botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtenemos de productores internacionales y locales. Los precios de estos materiales están correlacionados con los precios del petróleo y la oferta mundial de resina. En años recientes hemos experimentado volatilidad en los precios que pagamos por estos materiales. A lo largo de nuestros territorios el precio promedio de la resina en dólares estadounidenses disminuyó de manera importante durante el 2009.

En términos de nuestros contratos con *The Coca-Cola Company*, podemos utilizar azúcar estándar, azúcar refinada o alta fructosa de maíz como endulzante en nuestros productos. Los precios del azúcar en todos nuestros territorios, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, las cuáles ocasionan que paguemos un extra sobre los precios internacionales del mercado de azúcar en algunos países. Hemos experimentado volatilidad en los precios del azúcar en nuestros territorios, como resultado de cambios en las condiciones locales y regulaciones, y principalmente debido al déficit de producción en India en 2009, que es uno de los mayores productores de azúcar mundialmente.

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

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

Compramos la totalidad de nuestras latas de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores de productos de *Coca-Cola*, en la que tenemos una tenencia accionaria de 5%. Compramos nuestras botellas de vidrio principalmente a Sílices de Veracruz, S.A. de C.V. conocida como SIVESA, una subsidiaria controlada por FEMSA Cerveza. También adquirimos azúcar, entre otros proveedores, de Beta San Miguel, S.A. de C.V. un productor de caña de azúcar, de la cual tenemos 2.5% de su capital.

La importación de azúcar actualmente está sujeta a aranceles de importación, los cuales son fijados por el gobierno mexicano. Debido a lo anterior, los precios del azúcar en México son superiores a los precios internacionales. En el 2009 los precios del azúcar aumentaron en comparación con los del 2008.

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

En Centroamérica, la mayoría de nuestras materias primas como botellas de vidrio y plástico, así como latas son compradas con diversos proveedores. El azúcar es abastecida de un proveedor en cada uno de los países. Los precios de azúcar locales en algunos países que comprenden la región están incrementándose debido a los altos precios internacionales y nuestra limitada capacidad de importar azúcar o alta fructuosa de maíz. En Costa Rica, adquirimos las botellas no retornables de plástico de ALPLA C.R. S.A., y en Nicaragua, de ALPLA Nicaragua S.A.

Venezuela. Utilizamos el azúcar como endulzante en la mayoría de nuestros productos, la cual adquirimos principalmente del mercado local. Desde 2003, hemos experimentado una escasez de azúcar debido a una menor producción interna, y a la poca capacidad de los importadores de azúcar para obtener permisos para importar de manera oportuna, el suministro de azúcar se vio afectado en el 2009 debido a: (1) escasez de la producción de azúcar de caña, (2) la implementación de nuevas regulaciones que impusieron una cuota máxima de azúcar para la industria de comida y bebidas, (3) un detrimento en la producción por algunos molinos de azúcar. No podemos asegurar que podremos satisfacer nuestras necesidades de azúcar a largo plazo si las condiciones del suministro de azúcar no mejoran. Sólo compramos botellas de vidrio de un proveedor local, Productos de Vidrio, S.A., pero existen alternativas de proveedores autorizados por *The Coca-Cola Company*. Adquirimos la mayoría de las botellas de plástico no retornable de ALPLA de Venezuela, S.A., y todas nuestras latas de aluminio de un proveedor local, Domínguez Continental, C.A.

Bajo la actual regulación promulgada por las autoridades venezolanas, nuestra capacidad para importar algunas materias primas y otros suministros utilizados en nuestra producción, podría estar limitada; asimismo, la estipulación del tipo de cambio oficial para la obtención de ciertos insumos por nosotros y nuestros proveedores, incluyendo, entre otros, resina, aluminio, tapas de plástico, camiones y vehículos, sólo es obtenida mediante autorización de las autoridades competentes.

Mercosur (Brasil y Argentina). El azúcar en Brasil está disponible a precios del mercado local, los cuales históricamente han sido similares a los precios internacionales. Los precios de azúcar en Brasil en períodos recientes han sido volátiles debido principalmente al incremento de la producción de azúcar de caña como combustible alternativo, y nuestro costo de compra promedio aumentó en 2009. Véase “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre el Riesgos del Mercado—Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas”. Compramos botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

En Argentina, utilizamos en su mayoría alta fructuosa de maíz en nuestros productos como endulzante en lugar de azúcar, la cual compramos de diferentes proveedores locales. Compramos botellas de vidrio, cajas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compramos pre-formas de plástico, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y de otros proveedores locales. También adquirimos las botellas de plástico no retornables de ALPLA Avellaneda S.A. Producimos nuestras propias latas y productos elaborados a base de jugo para su distribución para nuestros clientes en Buenos Aires.

REGULACIÓN

Estamos sujetos a cierta regulación en cada uno de los territorios en los que operamos. La adopción de nuevas leyes o regulaciones en los países en los que operamos podría incrementar los costos de operación, nuestras responsabilidades, o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual podría afectar adversamente nuestra condición financiera, de negocio o los resultados de operación. Otros cambios en la normativa vigente podrían dar lugar a un aumento en los costos de cumplimiento, que podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados futuros de operaciones o situación financiera.

Control de Precios

Restricciones voluntarias de precio o el establecimiento de control de precios han sido impuestos históricamente en muchos de los países en los que operamos. En la actualidad no existe control de precios sobre nuestros productos en ninguno de nuestros territorios en donde operamos, excepto en Argentina donde las autoridades supervisan directamente el precio de ciertos productos vendidos a través de supermercados, para controlar la inflación.

Impuestos sobre Refrescos

En todos los países en los cuales operamos excepto en Panamá, gravan con un impuesto al valor agregado la venta de refrescos, las tasas son: 16% en México empezando en enero de 2010 (15% a finales del año 2009), 12% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 16% en Colombia (aplicado únicamente a la primera venta de la cadena de suministros), 12% en Venezuela (empezando en Abril de 2009), 17% (Mato Grosso do Sul) y 18% (São Paulo y Minas Gerais) en Brasil y 21% en Argentina. Además, muchos de los países en los que operamos están sujetos a los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- En Guatemala, hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (Ps. 0.28 al 31 de diciembre de 2009), por cada litro de refresco.
- Costa Rica implementó un impuesto específico a las bebidas no alcohólicas embotelladas basada en la combinación de tipo de empaque y sabor; un 5% de impuesto especial en marcas locales, 10% de impuesto en marcas extranjeras y 14% en mezcladores, y otro impuesto específico a las bebidas no alcohólicas de 14.39 colones (Ps. 0.33 al 31 de diciembre de 2009) por cada 250 ml.

- Nicaragua impone un 9% de impuesto al consumo y los municipios imponen un impuesto del 1% sobre nuestros ingresos netos de Nicaragua.
- Panamá impone un 5% de impuesto con base en el costo del bien producido.
- Brasil impone un impuesto estatal de promedio a la producción de 4.9% y un impuesto promedio de ventas de 7.8%, ambos federales. La mayoría de estos impuestos son fijos, con base en los precios promedio de venta de cada estado en donde operamos (IVA) o fijo por el gobierno federal (impuesto sobre el consumo y las ventas).
- En Argentina hay un impuesto especial del 8.7% en refrescos que contienen menos del 5% de jugo de limón o menos del 10% de jugos de frutas y un impuesto especial en refrescos con 10% o más de jugo de fruta y 4.2% al agua carbonatada, este impuesto no aplica a algunos de nuestros productos.

Legislación sobre el Suministro de Agua

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

En Argentina, una empresa estatal suministra agua a nuestra planta de Alcorta en términos limitados; sin embargo, creemos que la cantidad autorizada cumple con los requisitos de esta planta. En nuestra planta de Monte Grande en Argentina, bombeamos agua de nuestros propios pozos, sin necesidad de ningún permiso o licencia especial.

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

En Colombia además del agua de manantial, obtenemos agua directamente de nuestros pozos y de compañías locales públicas. Es necesario contar con una concesión específica para explotar agua de los recursos naturales. El uso del agua esta regulado por la Ley no.9 de 1979 y Decretos no. 1594 de 1984 y no. 2811 de 1974. El Instituto Nacional de Recursos Nacionales supervisa a las empresas que explotan agua. En Nicaragua, Costa Rica y en algunas plantas en Venezuela, contamos y explotamos pozos de agua a través de concesiones gubernamentales. En Guatemala, no se requieren licencias o permisos para explotar el agua de los pozos privados en nuestras propias plantas. En Panamá, se obtiene el agua de una empresa de agua estatal. En Venezuela, usamos pozos privados además del agua suministrada por los municipios, y hemos tomado acciones pertinentes, incluyendo acciones para cumplir con las regulaciones sobre el agua, para tener suministro de agua de estas fuentes.

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

Asuntos Ambientales

En todos los países en los que operamos, nuestros negocios están sujetos a leyes federales y estatales, así como reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. En México la más importante es la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos, y la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales (SEMARNAT) se encarga de aplicarlas. La SEMARNAT tiene la capacidad de entablar acciones judiciales tanto administrativas como de carácter penal en contra de las empresas que infringen las leyes del medio ambiente y tiene la autoridad de clausurar instalaciones que no se apeguen a los lineamientos. Bajo la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente se han promulgado regulaciones respecto al agua, el aire, el ruido, la contaminación y los residuos peligrosos. En particular, las leyes y reglamentos mexicanos de protección del medio ambiente requieren la presentación de reportes periódicos con respecto a emisiones contaminantes al aire y al agua, así como de residuos peligrosos y establecen normas para la descarga de aguas residuales que aplican a nuestras operaciones. Del mismo modo estamos sujetos a ciertas restricciones menores en la operación de camiones de reparto en la Ciudad de México. Hemos implementado varios programas diseñados para facilitar el cumplimiento con los estándares de calidad de aire, residuos, ruido y energía, establecidos por las leyes de protección del medio ambiente federales y locales vigentes en México, incluyendo un programa que instala convertidores catalíticos y gas líquido para los camiones de reparto en nuestras operaciones en la Ciudad de México. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Distribución del Producto.”

Adicionalmente, estamos sujetos a la Ley de Aguas Nacionales, la cual regula la Comisión Nacional del Agua o CONAGUA. Esta ley, que entró en vigor en diciembre de 1992, establece que las plantas localizadas en la Ciudad de México que usan pozos de agua profundos para satisfacer sus necesidades de agua deben pagar una cuota a la Ciudad de México por la descarga de aguas residuales en el drenaje. En relación con esta ley, ciertas autoridades locales comprueban la calidad de las descargas de agua residual y cobran a las plantas una cuota adicional cuando que excedan ciertos estándares publicados por la CONAGUA. Todas nuestras plantas embotelladoras ubicadas en la Ciudad de México, incluyendo la planta de Toluca, cumplen con estos estándares desde 2001. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Descripción de Propiedades, Plantas y Equipo”.

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

Como parte de nuestras estrategias de protección al medio ambiente y de sustentabilidad, en diciembre de 2009, algunas de nuestras subsidiarias conjuntamente con otros terceros, celebraron un acuerdo de generación y suministro de energía eólica con una subsidiaria de GAMESA Energía, S.A., para el suministro de energía a una planta en Toluca, México, propiedad de nuestra subsidiaria, Propimex, S.A. de C.V. La planta, que se encuentra en La Ventosa, Oaxaca, espera generar aproximadamente 100 mil megawatts/hora al año. Los servicios de suministro de energía iniciaron en abril de 2010.

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

Nuestras operaciones en Colombia están sujetas a varias leyes y regulaciones a nivel federal, estatal y municipal, que regulan la protección del medio ambiente y el manejo de aguas residuales y desecho de materiales tóxicos y peligrosos. Estas leyes incluyen el control de emisiones atmosféricas, emisiones de ruido, tratamiento de aguas residuales y estrictas limitaciones en el uso de clorofluorocarbonos. También participamos en campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico, así como programas de reforestación. Para nuestras plantas en Colombia hemos obtenido la Certificación Ambiental Fase IV.

Nuestras operaciones en Venezuela están sujetas a varias leyes a nivel federal, estatal y municipal, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. Las leyes más relevantes al respecto son: la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley Sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos, la Ley Penal del Ambiente y la Ley de Aguas. Después de la promulgación de la Ley Orgánica del Ambiente en 1995, nuestra subsidiaria venezolana ha presentado a las autoridades competentes planes para modificar ciertas instalaciones de producción y centros de distribución siguiendo los lineamientos establecidos por la ley, que han consistido principalmente en la construcción y expansión de la capacidad de nuestras plantas de tratamiento de agua en nuestras embotelladoras. No obstante, hemos tenido que modificar algunos de los tiempos originales estimados debido a algunos retrasos en la construcción. En 2009, se completó la construcción y hemos recibido todos los permisos necesarios para operar una nueva planta de tratamiento de agua en nuestra embotelladora ubicada en la Ciudad de Barcelona. A finales de 2009, también acordamos con las autoridades competentes la construcción de una planta de tratamiento de agua en nuestra planta de Valencia durante los próximos 18 meses. Esperamos completar los proyectos de las plantas de tratamiento de agua en el resto de nuestras embotelladoras durante el primer semestre de 2011. También estamos en proceso de certificación para la obtención del ISO 14000 para todas las plantas en Venezuela.

Nuestras operaciones en Brasil están sujetas a varias leyes y reglamentos federales, estatales y municipales que regulan la protección del medio ambiente. Entre las leyes y reglamentos más relevantes, se encuentran los relacionados con la emisión de gases tóxicos y peligrosos y el desecho de agua, los cuales dependiendo del nivel de incumplimiento están sujetos a multas, clausura de instalaciones o sanciones penales.

Nuestra planta de producción ubicada en Jundiaí ha recibido varios reconocimientos por parte de las autoridades brasileñas por su cumplimiento con la regulación ambiental y por tener estándares muy por encima de los establecidos por la ley. La planta está certificada bajo (i) ISO 9001 desde marzo de 1995; (ii) ISO 14001 desde marzo de 1997; (iii) norma OHSAS 18001 desde 2005 y (iv) el ISO 22000 desde 2007. En Brasil es necesario contar con una concesión del gobierno para llevar a cabo operaciones de drenaje. Nuestras plantas en Brasil cuentan con esta concesión, excepto Mogi das Cruzes, en donde estamos en proceso de obtenerla. Estamos en proceso de expandir la capacidad de nuestra planta de agua de tratamiento en nuestra planta de Jundiaí, que se espera quede completada durante 2010.

En Brasil, una regulación municipal en la ciudad de São Paulo es expedida bajo la Ley 13.316/2002, entrando en vigor en mayo de 2008. Esta regulación requiere que recolectemos para reciclaje un porcentaje anual específico de las botellas de plástico hechas con PET vendidas en el municipio, dicho porcentaje aumenta cada año. Para mayo de 2009, requeríamos recolectar para su reciclaje el 50% de las botellas de plástico vendidas en la Ciudad de São Paulo; para mayo de 2010, el 75% y el 90% para mayo de 2011. Actualmente, no estamos en posibilidades

de recolectar el volumen total requerido de las botellas de plástico vendidas en la Ciudad de São Paulo para su reciclaje. Si no cumplimos con esta regulación, la cual es más onerosa que aquéllas impuestas por los países con los estándares de reciclaje más altos, podríamos ser multados y objeto de otras sanciones, como suspensión de operaciones en cualquiera de nuestras plantas y/o centros de distribución ubicados en la Ciudad de São Paulo. En mayo de 2008, nosotros y otros embotelladores, a través de la *Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas Não-alcoólicas* (Asociación Brasileña de las Industrias de Refrescos y Bebidas no Alcohólicas, o ABIR), presentamos una promoción solicitando a los tribunales competentes revocar esta regulación debido a la imposibilidad de su cumplimiento. A través de ABIR, también estamos negociando la reducción de porcentajes de reciclaje y tiempos de cumplimiento más razonables. Además, en noviembre de 2009, en respuesta a un requerimiento de la autoridad municipal para que demos el destino de las botellas de plástico vendidas en São Paulo, presentamos una promoción presentando todos nuestros programas de reciclaje y solicitando tiempos más realistas para dar cumplimiento a los requerimientos legales. Actualmente, estamos en la espera de la resolución de estos asuntos.

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

Para todas nuestras operaciones utilizamos un sistema de administración ambiental denominado: *Sistema de Administración Ambiental* (EKOSYSTEM) que se encuentra dentro del *Sistema Integral de Calidad* (SICKOF).

No consideramos que nuestro negocio tenga un riesgo ambiental, y consideramos que estamos materialmente cumpliendo con todas las leyes y reglamentos ambientales aplicables.

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

Otras Regulaciones

En diciembre de 2009, el gobierno venezolano emitió un decreto que exige una reducción al menos del 20% en el consumo de energía para las empresas industriales que tienen un consumo superior a dos megawatts/hora, así como la presentación de un plan de reducción de uso de energía. Algunas de nuestras plantas embotelladoras en Venezuela fuera de Caracas, están en dicho supuesto y sometieron un plan que incluye la compra de generadores para nuestras plantas. En enero de 2010, el gobierno de Venezuela implementó cortes de energía y otras medidas para todas las industrias en Caracas cuyo consumo de energía es superior a 35 kilowatts/hora. Todas nuestras plantas embotelladoras y centros de distribución, así como las oficinas administrativas en Caracas se encuentran en dicho supuesto.

En enero del 2010, el gobierno venezolano reformó la Ley para la Defensa y Acceso a las Personas a los Bienes y Servicios. Cualquier violación de una compañía que produce, distribuye y vende bienes y servicios podría acarrear multas, penas o la confiscación de los activos utilizados para producir, distribuir o vender estos bienes, sin compensación alguna. A pesar de que consideramos que cumplimos con esta ley, la legislación para la protección de los consumidores en Venezuela esta sujeta a continuas revisiones y reformas, las cuales podrían tener un impacto adverso sobre nosotros.

CONTRATOS DE EMBOTELLADOR

Contratos de Embotellador *Coca-Cola*

Los contratos de embotellador son los contratos estándar celebrados entre *The Coca-Cola Company* y sus embotelladores para cada territorio fuera de los Estados Unidos de América. Mediante nuestros contratos de embotellador, estamos autorizados para la fabricación, venta y distribución de bebidas marca *Coca-Cola* en áreas geográficas específicas, y para todas las bebidas marca *Coca-Cola*, estamos obligados a comprar el concentrado y, en algunos de nuestros territorios, endulzantes artificiales de las empresas designadas por *The Coca-Cola Company*.

Estos contratos de embotellador también establecen que adquiriremos nuestro requerimiento entero de concentrado para las bebidas marca *Coca-Cola* de *The Coca-Cola Company* y otros proveedores autorizados al precio, condiciones de pago y otros términos y condiciones de abastecimiento, determinados de tiempo en tiempo por *The Coca-Cola Company* a su entera discreción. El precio del concentrado se determina como un porcentaje del precio promedio neto al detallista en moneda local. A pesar de que los índices de precios utilizados para calcular el costo del concentrado y la divisa de pago, entre otros términos, el precio es determinado a entera discreción por *The Coca-Cola Company*; nosotros establecemos el precio de venta al consumidor a nuestra discreción, sujeto a la aplicación de restricciones de precio. Tenemos el derecho exclusivo de distribuir bebidas marca *Coca-Cola* para su venta en nuestros territorios, en los envases autorizados y de la naturaleza prescrita por los contratos de embotellador y actualmente utilizados por nuestra compañía. Estos envases incluyen diferentes configuraciones de latas y de botellas retornables y no retornables de vidrio y plástico, así como contenedores para fuentes de sodas.

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

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

- mantener las plantas y el equipo, el personal y las instalaciones de distribución con la capacidad para producir, empaquetar y distribuir las bebidas de la marca *Coca-Cola* en contenedores autorizados de acuerdo con nuestros contratos de embotellador, en cantidades suficientes para satisfacer toda la demanda en nuestros territorios;
- tomar las medidas de control de calidad adecuadas, impuestas por *The Coca-Cola Company*;
- desarrollar, estimular y satisfacer la demanda de bebidas marca *Coca-Cola* utilizando todos los medios autorizados, incluyendo la inversión en publicidad y planes de mercadotecnia;
- mantener nuestras finanzas sanas con la capacidad, según sea necesario para asegurar el cumplimiento de nuestras obligaciones y las de nuestras subsidiarias para con *The Coca-Cola Company*; y
- presentar anualmente a *The Coca-Cola Company* nuestros planes de mercadotecnia, administración, promociones y de publicidad para el año siguiente.

Durante 2009, *The Coca-Cola Company* contribuyó en una parte significativa a nuestros gastos de mercadotecnia en nuestros territorios, la cual reiteró su intención de continuar brindando este tipo de apoyo como parte de nuestro nuevo marco de colaboración. Aun cuando consideramos que *The Coca-Cola Company* continuará otorgando fondos para publicidad y mercadotecnia, no está obligada a hacerlo. Debido a esto, el apoyo futuro para publicidad y mercadotecnia otorgado por *The Coca-Cola Company* puede variar materialmente de sus niveles históricos. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas” y el “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*”.

Tenemos distintos contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company* para cada uno de los territorios en los que operamos, sustancialmente en los mismos términos y condiciones. Estos contratos de embotellador se prorrogan automáticamente por un término de diez años, sujeto al derecho de cualquiera de las partes de dar aviso sobre su deseo de no prorrogar algún contrato en particular.

En México tenemos cuatro contratos de embotellador, de los cuales para dos territorios vencen en junio del 2013 y para los otros dos vencen en mayo del 2015. Nuestros contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company* para otros de nuestros territorios vencerán en: Argentina en septiembre del 2014; Brasil en abril del 2014; Colombia en junio del 2014; Venezuela en agosto del 2016; Guatemala en marzo del 2015; Costa Rica en septiembre del 2017; Nicaragua en mayo del 2016, y Panamá en noviembre del 2014.

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

Adicionalmente celebramos contratos de licencia de marcas registradas con *The Coca-Cola Company* mediante los cuales se nos autoriza a utilizar ciertas marcas registradas de *The Coca-Cola Company*. Estos contratos tienen un término de diez años, sin embargo se darían por terminado en caso de que detuviéramos la producción, comercialización, venta y distribución de productos *Coca-Cola* de acuerdo con los contratos de embotellador, o si el convenio de accionistas se diera por terminado. *The Coca-Cola Company* también tiene el derecho de dar por terminados los contratos de licencia en caso de que utilicemos sus marcas registradas de una manera no autorizada en los contratos de embotellador.

DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO

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

- aumento de la capacidad anual de nuestras plantas embotelladoras mediante la instalación de nuevas líneas de producción;
- instalación de sistemas de clarificación para procesar diferentes tipos de edulcorantes;
- instalación de equipo de soplado para botellas de plástico;
- modificación de equipo para incrementar nuestra flexibilidad de producir diferentes presentaciones, incluyendo tiempos más rápido de saneamiento y de cambio en las líneas de producción; y
- cierre de instalaciones de producción obsoletas.

Véase “Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras—Inversiones de Capital.”

Al 31 de diciembre de 2009 éramos propietarios de 31 plantas embotelladoras. Por país tenemos: 10 plantas embotelladoras en México, 5 en Centroamérica, 6 en Colombia, 4 en Venezuela, 4 en Brasil y 2 en Argentina.

Al 31 de diciembre de 2009, operamos 210 centros de distribución, de los cuales aproximadamente 40% están es territorio mexicano. Más del 88% de nuestros centros de distribución son propios, y el resto son rentados. Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Distribución del Producto.”

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

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

Resumen de Instalaciones de Producción al 31 de diciembre de 2009

Country	Capacidad de instalación (miles de cajas unidad)	% Utilización⁽¹⁾
México	1,594,568	75%
Guatemala	36,850	70%
Nicaragua	85,766	43%
Costa Rica	78,486	58%
Panamá	38,399	62%
Colombia	370,776	59%
Venezuela	275,205	81%
Brasil	623,676	66%
Argentina	285,825	66%

(1) Tasa anualizada.

La tabla a continuación establece por país la ubicación y área de producción de nuestras instalaciones de producción:

Instalaciones de Producción por Ubicación
Al 31 de diciembre de 2009

País	Planta	Tamaño (miles de metros cuadrados)
México	San Cristóbal de las Casas, Chiapas.....	45
	Cuautitlán, Estado de México	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México	50
	Toluca, Estado de México.....	242
	Celaya, Guanajuato	87
	León, Guanajuato.....	38
	Morelia, Michoacán	50
	Ixtacomitán, Tabasco	117
	Apizaco, Tlaxcala	80
	Coatepec, Veracruz.....	142
Guatemala	Ciudad de Guatemala.....	47
Nicaragua	Managua	54
Costa Rica	Calle Blancos (San José).....	52
	Coronado (San José)	14
Panamá	Ciudad de Panamá	29
Colombia	Barranquilla	37
	Bogotá.....	105
	Bucaramanga	26
	Cali.....	76
	Manantial	67
	Medellín.....	47
Venezuela	Antímano	15
	Barcelona	141
	Maracaibo	68
	Valencia	100
Brasil	Campo Grande	36
	Jundiá.....	191
	Mogi das Cruzes	119
	Belo Horizonte.....	73
Argentina	Alcorta	73
	Monte Grande (Buenos Aires).....	32

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La tabla que sigue a continuación presenta nuestras subsidiarias importantes directas e indirectas y el porcentaje de participación de cada una de ellas al 31 de diciembre de 2009:

<u>Nombre de la Compañía</u>	<u>Jurisdicción</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Descripción</u>
Propimex, S.A. de C.V.	México	100.00%	Manufactura y distribución de bebidas en botellas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	100.00%	Controladora de manufactureros y de distribuidores bebidas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	97.71%	Manufactura de latas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.
Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A. (previamente, Panamco Venezuela, S.A. de C.V.)	Venezuela	100.00%	Manufactura de botellas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.

Punto 4A. Comentarios de la SEC no resueltos.

Ninguno.

Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras

General

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

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

Efectos por Cambios en Condiciones Económicas. Nuestros estados de resultados se ven afectados por cambios en las condiciones económicas de México y en los otros países en los que operamos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el 35.8%, 40.7% y 47.0%, respectivamente, de nuestros ingresos totales provinieron de México. Además de México, tenemos operaciones en Centroamérica, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina.

Nuestros resultados futuros pueden verse afectados significativamente por las condiciones financieras y económicas generales de los países en los que operamos. Disminuciones en los niveles de crecimiento económicos, la devaluación de las monedas locales, incrementos en la inflación y tasas de interés más altas, o por acontecimientos políticos, que puedan resultar en menor demanda de nuestros productos, menores incrementos reales en precios, o un cambio a productos de márgenes más bajos.

La economía mexicana continua siendo influenciada de manera importante por el desempeño de la economía de los Estados Unidos. En consecuencia, un mayor deterioro de las condiciones económicas, o un retraso en la recuperación de la economía norteamericana podrían limitar cualquier tipo de recuperación en México. Adicionalmente, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar nuestro costo de la deuda y de fondeo denominadas en pesos mexicanos a una tasa variable, y podría afectar negativamente nuestra condición financiera. Una depreciación del peso mexicano en relación con el dólar estadounidense incrementa el costo de nuestras materias primas y de nuestras obligaciones denominadas en dólares estadounidenses, por lo que nuestra condición financiera se vería afectada negativamente.

Eventos Recientes

En enero de 2010, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema múltiple de tipo de cambio: (1) 2.60 de bolívares por dólar estadounidense para categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para categorías no prioritarias y (3) el reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio en que el gobierno deberá determinar. Véase “Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras—Liquidez y Recursos de Capital”.

El 5 de febrero de 2010, emitimos nuestros *4.625% Senior Notes* por un monto principal de US\$ 500 millones.

El 10 de febrero de 2010, nuestro consejo de administración propuso un dividendo ordinario por Ps. 2.604 millones. Este dividendo fue aprobado en la asamblea anual de accionistas celebrada el 14 de abril del 2010 y representa un aumento del 94% comparado con el dividendo pagado en abril del 2009.

El 25 de febrero de 2010 y el 16 de abril de 2010, pagamos nuestros Certificados Bursátiles KOF 09 y KOF-03-3, denominados en pesos mexicanos, a su vencimiento por un monto principal de Ps. 2,000 y Ps. 1,000 millones, respectivamente.

Estimaciones Contables Críticas

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

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

Botellas retornables y cajas; Reserva de Rotura de Botellas. Las botellas retornables y cajas son registradas al costo de adquisición y, hasta 2007, estos costos eran reexpresados utilizando factores de inflación. A partir de 2008, los costos son reexpresados aplicando la inflación únicamente en nuestras subsidiarias inflacionarias. Se clasifican como Propiedades, Planta y Equipo. Existen dos tipos de botellas retornables y cajas que pertenecen a la compañía: (1) aquéllas que están en nuestro control, ya sea dentro de las instalaciones, plantas o distribuidoras y (2) aquéllas que han sido puestas en manos de los consumidores (en el mercado).

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

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

Propiedades, Planta y Equipo. Depreciamos y amortizamos las propiedades, planta, equipo y otros activos en función a su vida útil. La vida útil estimada representa el tiempo en que los activos estarán en uso generando ingresos. Las estimaciones de vida útil se basan en la opinión de peritos independientes. La depreciación y amortización se calculan utilizando el método de línea recta.

Valuación de Activos Intangibles. De conformidad con las NIF mexicanas, consideramos que la diferencia entre el costo de adquisición y el valor de mercado como activo intangible, relacionado con el derecho de producir y distribuir bebidas de la marca *Coca-Cola*. Diferenciamos entre activos intangibles con vida definida de aquellos con vida indefinida, de acuerdo con el periodo durante el cual esperamos recibir beneficios.

Todos los activos y pasivos son valuados a precios de mercado a la fecha de la adquisición, realizamos la asignación del excedente entre el precio de compra y el valor de mercado de los activos netos. El análisis resulta en el reconocimiento de un activo intangible con vida indefinida por los derechos de producir y distribuir refrescos de la marca *Coca-Cola*, los cuales son sujetos a pruebas de deterioro anuales, de acuerdo con las NIF mexicanas. Los activos intangibles asignados son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en dónde la inversión fue realizada y son traducidos de manera subsecuente a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio de cierre de cada periodo. A partir de 2008, las operaciones en un entorno económico inflacionario de los activos intangibles se reexpresan aplicando los factores de inflación del país de origen y son convertidos a pesos mexicanos al tipo de

cambio de cierre de año. Hasta 2007, los activos intangibles con vida indefinida fueron reexpresados aplicando los factores de inflación del país de origen, sin importar el tipo de ambiente económico, y traducidos utilizando el tipo de cambio de cierre de año.

Los activos intangibles no son sujetos de amortización, pero en cambio son sujetos a pruebas de deterioro inicial y pruebas subsecuentes.

Históricamente nuestros contratos de embotellador han sido renovados y no se ha presentado una terminación importante de dichos contratos. Todos nuestros contratos de embotellador prevén la renovación sin costo y sin ningún cambio en sus términos y condiciones. También creemos que ninguna ley o regulación pueda oponerse o afectar de otra manera adversamente la renovación de dichos contratos.

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

Nuestras evaluaciones indican que no ha habido ningún ajuste significativo en los activos intangibles o que los activos de larga duración hayan sido requeridos. No podemos garantizar que nuestras estimaciones no cambiarán como resultado de nueva información o acontecimientos. Cambios en las condiciones económicas o políticas en todos los países en los que operamos o en las industrias en las que participamos, pueden ocasionar un cambio en nuestras valuaciones actuales.

Pasivos Laborales. Nuestros pasivos laborales incluyen obligaciones por planes de pensiones y retiro, prima de antigüedad y pagos por cesantía por causas distintas a una reestructura. Los pasivos laborales son determinados utilizando supuestos de largo plazo.

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

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

La siguiente tabla es un resumen de los 3 supuestos clave usados para determinar el gasto anual por salarios de 2009, junto con el impacto del gasto de la pensión por variación del 1% en la tasa asumida:

Supuesto	2009 tasa real para países inflacionarios ⁽¹⁾	2009 tasa nominal para países no inflacionarios ⁽¹⁾	Impacto de 1% de cambio (millones) ⁽²⁾
Tasa de descuento anual.....	1.5%-3.0%	6.5%-9.8%	+ Ps. (148) - Ps. 146
Incremento en los salarios.....	1.50%	4.5%-8.0%	+ Ps. 94 - Ps. 109
Rendimiento estimado sobre el plan de activos ..	1.5%-3.0% ⁽³⁾	8.2%-9.8% ⁽³⁾	+ Ps. 57

- (1) Calculado utilizando una fecha de medición en diciembre de 2009.
(2) “+” se refiere al 1% de incremento; “-” indica un decremento del 1%.
(3) No aplica para Colombia y Guatemala.

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

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

Contingencias Legales y Fiscales. Estamos sujetos a una serie de demandas y contingencias relacionadas con procesos legales, laborales y fiscales. Debido a su naturaleza, estos procedimientos legales contienen ciertos elementos inciertos incluyendo, fallos de las cortes, negociaciones entre las partes afectadas y acciones gubernamentales, entre otros. La administración evalúa periódicamente decisiones no favorables en dichas contingencias y dispone un pasivo y/o divulga las circunstancias relevantes apropiadamente. Determinamos un pasivo para dicha pérdida estimada de acuerdo con las reglas contables.

Nuevos Pronunciamientos Contables

Normas de Información Financiera Mexicanas.

NIF B-5, “Información Financiera por Segmento” La NIF B-5 incluye definiciones y criterios para reportar la información financiera por segmento de operación. La NIF B-5 establece que un segmento operativo debe contener los siguientes criterios: (1) el segmento desarrolla actividades de negocio del que se gana o se encuentra en el proceso de obtención de ingresos, e incurre en costos y gastos relacionados, (2) los resultados de explotación son revisados regularmente por la dirección de la empresa, y (3) la información financiera específica está disponible. La NIF B-5 exige revelar información relacionada con los segmentos que funcionan con arreglo a la información, incluyendo detalles de los ingresos, activos y pasivos, la conciliación, la información sobre productos y servicios, y zonas geográficas. La NIF B-5 entrará en vigor el 1 de enero 2011, y este principio contable se aplicará de forma retroactiva a propósitos semejantes. Estamos en el proceso de evaluar el efecto de adoptar estas nuevas normas.

NIF B-9, “Información financiera a fechas intermedias”. La NIF B-9 señala el contenido a ser incluido en secciones completas o condensadas de los estados financieros por el periodo de un trimestre. De acuerdo con este principio contable, los estados financieros en su totalidad deben incluir: (1) un estado de la posición financiera al final del periodo, (2) un estado de resultados del periodo, (3) un estado sobre el cambio del capital contables, (4) un estado de flujo de efectivo y (5) proveer las notas sobre las políticas contables relevantes y otras notas explicativas. Los estados financieros condensados deben incluir: (1) un estado condensado de la situación financiera, (2) un estado de resultados condensado, (3) un estado condensado del capital contable, (4) un estado condensado de flujos de efectivo y (5) notas explicativas relevantes. La NIF B-9 entrará en vigor a partir del 1 de enero del 2011. Los estados financieros trimestrales deberán ser presentados de forma comparativa. Estamos en el proceso de evaluar el efecto que tendrá la adopción de estas nuevas normas.

NIF C-1, “Efectivo y equivalentes de efectivo.” La NIF C-1 establece que el efectivo deberá ser medido según su valor nominal, y los equivalentes de efectivo deberán ser medidos al costo de adquisición como reconocimiento inicial. Subsecuentemente, los equivalentes de efectivo deberán ser medidos de acuerdo a su designación: los metales preciosos deberán ser medidos a su valor de mercado, las monedas extranjeras deberán ser convertidas a la moneda en que se reporta el tipo de cambio vigente, otros equivalentes de efectivo denominados en otros tipos de cambio deberán ser reconocidos según su propósito a la fecha de cierre de los estados financieros, y las inversiones disponibles para su venta deberán ser presentadas a precio de mercado. El efectivo y los equivalentes de efectivo deberán ser presentados en la primera línea del activo (incluyendo el efectivo restringido). La NIF C-1 entró en vigor el 1 de enero de 2010 y deberá ser aplicaba retroactivamente.

En enero de 2009, la CNBV publicó las modificaciones de la normativa aplicable a la información financiera de los emisores mexicanos con valores de renta variable cotizados en un mercado de valores de México, incluyendo la obligación de elaborar y presentar estados financieros utilizando las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards*, o IFRS) adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board, o IASB) en lugar de las NIF mexicanas, comenzando en 2012. Los emisores pueden voluntariamente reportar los estados financieros haciendo uso de las IFRS antes de que la adopción de dichas normas sea obligatoria. Nosotros no hemos evaluado completamente los efectos que la adopción de las IFRS tendrá en nuestra información financiera.

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*”), o FSP FAS 132(R)-1. El FSP FAS 132(R)-1 fue codificado 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 2010.

ASC 860 (anteriormente FAS 166). 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*”), o 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.

ASC 810 (anteriormente FAS 167). 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 FASB 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” o 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 aquéllas 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.

Resultados de Operación

La tabla que se muestra a continuación muestra nuestros estados de resultados consolidados para los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007. Ciertas cifras para los años anteriores a 2009 han sido reclasificadas para efectos de hacerlas comparables con los resultados de 2009. Véase Nota 4 de los estados financieros consolidados de nuestras políticas de contabilidad.

	Por los años terminados el 31 de diciembre de,			
	2009⁽¹⁾	2009	2008	2007
	(2009 y 2008 se presenta en millones de pesos mexicanos o millones de dólares estadounidenses; 2007 en millones de pesos mexicanos constantes 31 de diciembre de 2007, excepto la información por acción)			
Ingresos:				
Ventas netas.....	US\$7,829	Ps. 102,229	Ps. 82,468	Ps. 68,969
Otros ingresos operativos.....	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 Operativos:				
Administrativos.....	406	5,308	4,095	3,729
Ventas.....	2,043	26,672	21,291	18,160
	2,449	31,980	25,386	21,889
Utilidad por operación.....	1,212	15,835	13,695	11,486
Otros gastos, neto.....	111	1,449	1,831	702
Resultado integral de financiamiento:				
Gasto financiero.....	144	1,895	2,207	2,178
Producto financiero.....	(22)	(286)	(433)	(613)
Fluctuación cambiaria pérdida (ganancia), neta.....	28	370	1,477	(99)
Ganancia por posición monetaria, neta.....	(37)	(488)	(658)	(1,007)
(Ganancia) pérdida en valuación 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.....	310	4,043	2,486	3,336
Utilidad neta consolidada.....	US\$ 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.....	US\$ 687	Ps. 8,970	Ps. 5,826	Ps. 7,103
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares estadounidenses y pesos mexicanos):				
Utilidad por acción.....	US\$ 0.35	Ps. 4.62	Ps. 3.03	Ps. 3.74

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps. 13.0576 por dólar estadounidense para la conversión de las cantidades en dólares estadounidenses, únicamente para la conveniencia del lector.

Operaciones por Segmento

La siguiente tabla muestra la información financiera para nuestros segmentos por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007. Ciertas cifras para los años anteriores al 2009 han sido reclasificadas para propósitos de comparación con cifras de 2009. Véase la Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados para nuestras políticas contables significantes. Véase la Nota 5 para nuestros estados financieros consolidados para información adicional por segmento.

	Por el año terminado el 31 de diciembre de,		
	2009	2008	2007
(2009 y 2008 se presentan en millones de pesos mexicanos; 2007 en millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007)			
Ingresos totales			
México	Ps. 36,785	Ps. 33,799	Ps. 32,550
Latincentro ⁽¹⁾	15,993	12,791	11,741
Venezuela	22,430	15,182	9,785
Mercosur ⁽²⁾	27,559	21,204	15,175
Utilidad bruta			
México	Ps. 18,389	Ps. 17,315	Ps. 17,017
Latincentro ⁽¹⁾	7,690	6,057	5,667
Venezuela	9,950	6,294	4,002
Mercosur ⁽²⁾	11,786	9,415	6,689
Utilidad de operación			
México	Ps. 6,849	Ps. 6,715	Ps. 6,598
Latincentro ⁽¹⁾	2,937	2,370	1,967
Venezuela	1,815	1,289	575
Mercosur ⁽²⁾	4,234	3,321	2,346

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

(2) Incluye Brasil y Argentina.

Resultados de Operación por el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2009 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2008.

Resultados Consolidados de Operación

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 REMIL en Brasil y el negocio de agua *Brisa* 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 fuera de México, aportó aproximadamente 10% de los ingresos incrementales, representando el balance. Para propósitos de comparación, REMIL se incluyó en nuestros resultados operativos desde el 1 de Junio de 2008. REMIL fue incluida como una adquisición durante los meses de enero a mayo 2009. Desde el 1 de Junio de 2009, integramos los resultados de *Brisa* en los resultados de Colombia, Latincentro y el consolidado. Excluyendo el efecto cambiario positivo y las adquisiciones de REMIL y *Brisa*, 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 y *Brisa*, 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 nuestras operaciones de México y Colombia, aportando menos del 45% del incremental y (iii) un crecimiento de 4% en el segmento de agua, 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 operaciones de México, Colombia y Brasil aplicada a nuestro costo de materia prima denominada en US dólares, (ii) mayores costos de edulcorantes en nuestras operaciones, (iii) la integración de REMIL 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 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 para apoyar la ejecución en el mercado, ampliar la cobertura de enfriadores y expandir la disponibilidad de nuestra base de envase retornable (iii) la integración de REMIL 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. Los incrementos de utilidad de operación en nuestra división de Latincentro, incluyendo Venezuela, aportaron aproximadamente 50% del crecimiento y los incrementos de utilidad de operación en nuestra división de Mercosur aportaron más del 40% del incremental. 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. 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 y la pérdida en venta de algunos activos fijos.

Resultado Integral de Financiamiento. El término “resultado integral de financiamiento” hace referencia a los efectos financieros combinados del gasto de interés neto de los ingresos por intereses, ganancias o pérdidas netas y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria, de aquellos países que califican como economías inflacionarias. Las ganancias o pérdidas netas representan el impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre los activos o pasivos denominados en divisas distintas a la moneda local y utilidad o pérdida de los instrumentos financieros derivados. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que suceda primero y la fecha en que es pagada o el final del periodo, lo que ocurra primero, ya que la re-evaluación de

la divisa extranjera produce un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el pago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera.

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 dólares estadounidenses y un menor gasto por intereses derivado de una menor posición de deuda.

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, relacionadas con créditos fiscales en algunas de nuestras operaciones.

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).

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 de garrafón.

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 Centroamérica 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 dólares estadounidenses, 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, principalmente 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 Netos. 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 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, 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. El volumen de ventas, excluyendo REMIL 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 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 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.

Resultados de Operación para el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2008 Comparado con el Año Terminado el 31 de diciembre de 2007.

Resultados de Operación Consolidados

Ingresos Totales. Los ingresos totales consolidados incrementaron 19.8% a Ps. 82,976 millones en 2008, en comparación con 2007, como resultado de crecimiento en todas nuestras divisiones. El crecimiento de la división Latincentro estuvo principalmente impulsado por el incremento en el precio, el incremento de la división México estuvo principalmente impulsado por el incremento de volumen y el de la división Mercosur, principalmente por la integración de REMIL. La división Latincentro y Venezuela representó más del 45% del crecimiento, México y la división Mercosur, excluyendo la adquisición de REMIL en Brasil, aportaron casi el 30% de los ingresos incrementales. REMIL contribuyó más de 20% del crecimiento de ingresos y un efecto cambiario positivo, representó el balance.

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

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

Utilidad Bruta. Nuestra utilidad bruta creció 17.1% a Ps. 39,081 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como consecuencia de mayores ingresos que compensaron un mayor costo de ventas. La utilidad bruta creció en la división Mercosur 40.8%, en la división Latincentro 27.7% y Venezuela y 1.8% en la división de México. El costo de ventas se incrementó 22.4% como resultado de presiones de costo relacionadas con la devaluación de las monedas locales, en la mayoría de nuestras operaciones, aplicada al costo de insumos en dólares estadounidenses, la integración de REMIL y una menor rentabilidad del negocio de *Jugos del Valle* en México, como se esperaba en 2008 de acuerdo al contrato *joint venture* en donde se acordó reinvertir las utilidades de la compañía. El margen bruto alcanzó 47.1% en 2008, un decremento de 110 puntos base en relación a 2007.

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

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

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

Resultado Integral de Financiamiento. El resultado integral de financiamiento en 2008 registró un gasto de Ps. 3,552 millones en comparación con Ps. 345 millones en 2007, principalmente debido a un mayor gasto cambiario derivado de la devaluación del peso mexicano aplicada a nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses y una posición monetaria menos favorable derivada de la discontinuación de la contabilidad inflacionaria en 2008 en nuestras subsidiarias de México, Guatemala, Panamá, Colombia y Brasil.

Impuestos. El impuesto sobre la renta decreció a Ps. 2,486 millones en 2008 de Ps. 3,336 millones en 2007. Durante el 2008, la tasa efectiva de impuestos como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 29.9% en comparación a 32.0% en el 2007. La tasa de impuestos en el 2008 fue menor que en el 2007.

Participación Controladora. Nuestra participación controladora consolidada fue de Ps. 5,598 millones para el año 2008, un decremento de 19.0% en relación al año anterior, reflejando principalmente la devaluación del peso mexicano aplicada a nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses. La PCPA fue de Ps. 3.03 (Ps. 30.32 por ADS) en 2008, calculada sobre una base de 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADS representa 10 acciones locales).

Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico

México

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

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

Utilidad de Operación. Nuestra utilidad bruta creció 1.8% a Ps. 17,135 millones en el 2008, en comparación con el año anterior. El costo de ventas se incrementó 6.1% como resultado de una menor rentabilidad en el portafolio de *Jugos del Valle*, como se esperaba en 2008, y la segunda etapa del incremento de precio en el concentrado de *The Coca-Cola Company*, que compensaron un menor costo de edulcorantes año-contra-año. El margen bruto se redujo de 52.3% en el 2007 a 51.2% en el 2008.

La utilidad de operación creció 1.8% a Ps. 6,715 millones en 2008, comparada con Ps. 6,598 millones en 2007, como resultado del crecimiento de ingresos y gastos operativos estables, que compensaron un mayor costo de ventas. Nuestro margen de operación fue de 19.9% en 2008, presentando un decremento de 40 puntos base, en comparación con 2007.

Latincentro (Colombia y Centroamérica)

Ingresos Totales. Los ingresos totales consolidados de Colombia y Centroamérica alcanzaron Ps. 12,791 millones en 2008, un incremento de 8.9% en relación al año anterior. El precio promedio por caja unidad más alto aportó más del 50% de los ingresos incrementales durante el año. El precio promedio por caja unidad consolidado de Colombia y Centroamérica alcanzó Ps. 38.64 en 2008, representando un incremento de 7.4% en relación al 2007. Aún cuando el peso mexicano se devaluó frente al dólar estadounidense, otras monedas locales se devaluaron menos, resultando en un efecto positivo de conversión de moneda que aportó cerca del 40% de los ingresos incrementales en la división mientras el crecimiento de volumen representó el balance. Excluyendo este efecto de traslación, los ingresos hubieran crecido 5.5%.

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

Utilidad de Operación. La utilidad bruta alcanzó Ps. 6,057 millones, un incremento de 6.9% en 2008, comparado con el año 2007. El costo de ventas se incrementó 10.9% impulsado principalmente por mayores costos de PET, en combinación con la devaluación de algunas monedas locales aplicada al costo de empaque denominado en dólares estadounidenses y un mayor costo de edulcorantes en Centroamérica. El margen bruto se redujo de 48.3% en 2007 a 47.4% en 2008, un decremento de 90 puntos base.

Nuestra utilidad de operación incrementó 20.5% a Ps. 2,370 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como resultado de mayores ingresos en combinación con gastos de operación estables, incluyendo menores gastos de mercadotecnia en Colombia y Centroamérica. Nuestro margen de operación alcanzó 18.5% en 2008, resultando en una expansión de 178 puntos base en relación al año anterior.

Venezuela

Ingresos Totales. Los ingresos totales de Venezuela alcanzaron Ps. 15,182 millones en 2008, un incremento de 55.2% en relación al año anterior. El precio promedio por caja unidad más altos aportó cerca del 90% del incremento de los ingresos durante el año. El precio promedio por caja unidad alcanzó Ps. 73.36 en 2008, representando un incremento de 57.0% en relación al 2007. La devaluación del Peso mexicano frente al Bolívar venezolano resultó en un efecto positivo de conversión de moneda que representó el balance del crecimiento de los ingresos totales. En Venezuela. Excluyendo este efecto de traslación, los ingresos en Venezuela hubieran crecido 48.9%.

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

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

Nuestra utilidad de operación incrementó 124.2% a Ps. 1,289 millones en 2008, en comparación con el año anterior, como resultado de mayores ingresos que compensaron mayores costos laborales en Venezuela. Nuestro margen de operación alcanzó 8.5% en 2008 el margen de operación mas bajo dentro de nuestros territorios, resultando en una expansión de 260 puntos base en relación al año anterior.

Mercosur

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

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

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

La utilidad de operación creció 41.6% a Ps. 3,321 millones en 2008, comparada con Ps. 2,346 millones en 2007. El apalancamiento operativo, consecuencia de mayores ingresos, compensó (i) mayores gastos relacionados con la expansión de nuestra cobertura de equipo de refrigeración, (ii) la renovación de la flota de distribución en Brasil y (iii) mayores costos laborales y de fletes en Argentina. El margen operativo fue 15.7% en 2008, un incremento de 20 puntos base en comparación con el año anterior.

Liquidez y Recursos de Capital

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

Nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2009 era de Ps. 15,925 millones comparada con Ps.18, 574 millones al 31 de Diciembre de 2008. La deuda a corto plazo y la deuda de largo plazo fueron de Ps. 5,427 millones y Ps. 10,498 millones, respectivamente, al 31 de Diciembre de 2009, comparada con Ps. 6,119 millones y Ps. 12,455

millones al 31 de diciembre de 2008, respectivamente. La deuda total decreció Ps. 2.649 millones en 2009, principalmente por el vencimiento de nuestras *senior notes* por el monto principal de US\$ 265 millones dólares y el vencimiento del Certificado Bursátil KOF 03-6 por un monto de Ps. 500 millones, ambos en julio de 2009. Además, durante 2009 hemos reducido nuestra deuda denominada en pesos colombianos por un monto equivalente a US\$ 100 millones (calculado al tipo de cambio al 31 de diciembre de 2009). La deuda neta disminuyó Ps. 6,197 en 2009, principalmente como resultado del efectivo generado por las operaciones durante el año. Al 31 de diciembre de 2009, nuestro efectivo y equivalentes de efectivo, incluyendo títulos negociables, fueron de Ps. 9,740 millones, en comparación a Ps. 6,192 millones al 31 de diciembre de 2008. Al 31 de diciembre de 2009, el efectivo y equivalentes de efectivo, incluyendo títulos negociables, fueron de 45.8% en dólares de estadounidenses, 27.7% pesos mexicanos, 19.0% reales brasileños, 3.7% bolívares venezolanos, 2.5% pesos colombianos y 0.7% pesos argentinos. Al 31 de marzo 2010, el saldo de nuestro efectivo, equivalentes de efectivo y títulos negociables fue de Ps. 14,681 millones, incluidos US\$ 835.7 millones denominados en dólares estadounidenses. Estos fondos, además del efectivo generado por nuestras operaciones, son suficientes para satisfacer nuestros requisitos de operación.

Como parte de nuestras políticas de financiamiento, esperamos continuar financiando nuestras necesidades de liquidez con la generación de efectivo de nuestras operaciones. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en donde operamos, puede no generar un beneficio o ser práctico, o como en el caso de control de cambios en Venezuela, remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondear requerimientos de efectivo de otros países. Asimismo, controles de cambio, como el de Venezuela, podrían incrementar el precio de remitir el efectivo de las operaciones para fondear necesidades de deuda en otros países. Existe la posibilidad de que decidamos fondear nuestros requerimientos de efectivo en un país en particular por medio de préstamos locales, antes que enviar fondos desde otro país. Asimismo, nuestra liquidez en Venezuela podría ser afectada por los cambios en las reglas aplicables a las tasas de cambio, así como otras regulaciones como controles cambiarios. En el futuro tal vez debamos financiar nuestras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos a corto plazo o de otro tipo.

En enero de 2010, el gobierno de Venezuela anunció una devaluación de su tipo de cambio oficial y el establecimiento de un sistema múltiple de tipo de cambio: (1) 2.60 de bolívares por dólar estadounidense para categorías de alta prioridad, (2) 4.30 bolívares por dólar estadounidense para categorías no prioritarias y (3) el reconocimiento de la existencia de otros tipos de cambio que el gobierno deberá determinar. Creemos que esta devaluación tendrá un impacto adverso en nuestros resultados financieros por el aumento de nuestros costos operativos y la reducción del importe registrado en nuestros estados financieros en pesos mexicanos por nuestras operaciones de Venezuela, como resultado de la aplicación de las reglas contables de conversión bajo las NIF mexicanas. El tipo de cambio que se utilizará para expresar nuestros estados financieros a partir de enero 2010 será de 4.30 bolívares por dólar estadounidense. Al 31 de diciembre de 2009, los estados financieros eran reportados en pesos mexicanos usando un tipo de cambio de 2.15 bolívares por dólar estadounidense. Como resultado de esta devaluación, el balance general de nuestras subsidiarias venezolanas reflejará una reducción en el capital contable de aproximadamente Ps. 3,700 millones, a partir de enero de 2010.

Continuamente evaluamos oportunidades para adquirir o participar en operaciones estratégicas. Anticipamos financiar cualquier operación material futura con una combinación de efectivo de la operación, la deuda a largo plazo y el capital contable de nuestra compañía.

Fuentes y usos del efectivo. En 2008 adoptamos la NIF B-2 “Estado de Flujo de Efectivo” que presenta los ingresos y egresos de efectivo en moneda nominal como parte de nuestros estados financieros consolidados, reemplazando al Estado Consolidado de Cambios en la Situación Financiera, que incluía los efectos de inflación y efectos no realizados de tipo de cambio. El Estado de Flujo de Efectivo es presentado para los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008 y los estados de cambios en la situación financiera, para el año terminado el 31 de diciembre de 2007. La aplicación de esta norma es prospectiva, por lo cuál el estado de flujo de efectivo no es comparable con los estados de cambios en la situación financiera.

La siguiente tabla resume las fuentes y usos de efectivo de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2009 y 2008, de nuestros estados consolidados de flujo de efectivo:

Principales Fuentes y Usos del Efectivo
por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008

(millones de pesos mexicanos)

	2009	2008
Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación	Ps. 16,840	Ps. 12,139
Flujo neto de efectivo generado por actividades de inversión ⁽¹⁾	(8,900)	(7,299)
Flujo neto de efectivo generado por actividades de financiamiento ⁽²⁾	(6,029)	(5,261)
Dividendos declarados y pagados	(1,344)	(945)

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

(2) Incluye los dividendos declarados y pagados.

La siguiente tabla resume las fuentes y usos del efectivo de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2007, de nuestros estados consolidados de flujo de efectivo:

Principales Cambios en la Posición Financiera
año terminado el 31 de diciembre de 2007

(millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2007)

	2007
Recursos netos generados por operaciones	Ps. 8,961
Recursos netos utilizados en actividades de inversión ⁽¹⁾	(4,752)
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento ⁽²⁾	(1,741)
Dividendos declarados y pagados	(831)

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

(2) Incluye dividendos declarados y pagados.

Obligaciones Contractuales

La tabla que se muestra a continuación, muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2009.

	Vencimientos				
	(en millones de pesos mexicanos)				
	Menos de 1 año	1-3 años	4 -5 años	Más de 5 años	Total
Deuda⁽¹⁾					
Pesos mexicanos	Ps. 3,000	Ps. 3,333	Ps. 4,2177	Ps. —	Ps. 10,550
Dólares estadounidenses	—	2,873	—	—	2,873
Bolívares venezolanos.....	741	—	—	—	741
Pesos colombianos	496	—	—	—	496
Pesos argentinos.....	1,179	69	—	—	1,248
Arrendamiento financiero					
Reales brasileños.....	—	2	—	—	2
Dólares estadounidenses	11	4	—	—	15
Pago de intereses⁽²⁾					
Pesos mexicanos	429	862	265	—	1,556
Dólares estadounidenses	16	34	—	—	50
Bolívares venezolanos.....	29	—	—	—	29
Pesos colombianos	12	—	—	—	12
Pesos argentinos.....	153	4	—	—	157
Swaps de tasa de interés⁽³⁾					
Pesos mexicanos	(2)	(62)	(28)	—	(92)
Dólares estadounidenses	—	(30)	(11)	—	(41)
Swaps de tipo de cambio⁽⁴⁾					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos ⁽⁵⁾	—	(354)	—	—	(354)
Arrendamientos operativos					
Pesos mexicanos	233	643	149	824	1,849
Dólares estadounidenses	9	16	—	—	25
Contratos de cobertura sobre materias primas					
Azúcar.....	96	38	—	—	134
Contribuciones esperadas a pagar por el plan de pensiones y prima de antigüedad	49	84	90	369	592
Otros pasivos a largo plazo⁽⁶⁾	—	—	—	7	7

(1) Excluye el efecto de los *swaps* de tipo de cambios.

(2) La tasa de interés fue calculada utilizando la deuda a largo plazo y las cantidades de tasa de interés nominales al 31 de diciembre de 2009. Los pasivos denominados en dólares estadounidenses fueron convertidos a pesos mexicanos utilizando un tipo de cambio de Ps. 13.0587 por dólar estadounidense, el tipo de cambio proporcionado por los intermediarios para saldar obligaciones en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2009.

(3) Refleja el valor del mercado al 31 de diciembre de 2009 de los *swaps* de tasa de interés que son considerados como cobertura para efectos contables. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor mercado al 31 de diciembre de 2009.

(4) Incluye nuestros contratos de *swaps* poseídos al 31 de diciembre de 2009. Las cantidades en dólares estadounidenses fueron pasadas a pesos mexicanos como se describe en el inciso (2) arriba. Los montos expresados en la tabla son referidos a valor de mercado al 31 de diciembre de 2009.

(5) Los *swaps* de tipo de cambio utilizados para convertir los pesos mexicanos denominados como deuda con tasa flotante en dólares estadounidenses de Ps. 196 millones con vencimiento el 16 de septiembre de 2011, Ps. 392 millones con vencimiento el 2 de diciembre de 2011, Ps. 979 millones con vencimiento el 5 de diciembre de 2011 y Ps. 457 millones con vencimiento el 2 de marzo de 2012. Estos *swaps* de tipo de cambio no son considerados de cobertura para fines contables.

(6) Otros pasivos a largo plazo refleja pasivos cuya fecha de vencimiento es indefinida y depende de una serie de circunstancias fuera de nuestro control, por lo tanto hemos considerado que estos pasivos tienen un vencimiento de más de cinco años.

Estructura de Deuda

La tabla que se muestra a continuación muestra el desglose de la deuda actual de la compañía y sus subsidiarias por divisa y tasa de interés al 31 de diciembre de 2009.

Moneda	Porcentaje de la Deuda Total⁽¹⁾	Tasa promedio nominal⁽²⁾	Tasa Promedio Ajustada⁽¹⁾⁽³⁾
Dólares estadounidenses	30.2%	3.2%	2.6%
Pesos mexicanos.....	54.5%	6.6%	7.2%
Bolívares venezolanos.....	3.0%	18.9%	18.9%
Pesos colombianos	4.6%	12.5%	12.5%
Pesos argentinos	7.7%	21.6%	21.6%

- (1) Incluye el efecto de contratos derivados que se tenía al 31 de diciembre de 2009, incluyendo *swaps* de tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares estadounidenses y posiciones futuras de dólares estadounidenses.
- (2) Tasa de interés anual promedio ponderado por divisa al 31 de diciembre de 2009.
- (3) Tasa de interés anual promedio ponderado por moneda al 31 de diciembre de 2009 incluyendo los efectos de los *swaps* de tasa de interés. Véase “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos del Mercado—Riesgos Derivados por Tasas de Interés”.

Resumen de Instrumentos de Deuda Relevantes

A continuación se muestra un resumen al 19 de abril de 2010 de nuestros financiamientos más relevantes de largo plazo con obligaciones restrictivas.

4.625% Senior Notes due 2020. El 5 de febrero de 2010, emitimos *4.625% Senior Notes* a pagar el 15 de febrero de 2020, por un monto principal de US \$500 millones. El acta de emisión establece ciertas condiciones para nuestra fusión, y limita el otorgamiento de garantías y operaciones de arrendamiento financiero por nosotros o nuestras subsidiarias relevantes.

Créditos Bancarios. Al 31 de diciembre de 2009, teníamos una serie de créditos bilaterales con bancos, en pesos mexicanos, dólares estadounidenses y pesos argentinos, por una suma total de Ps. 7,492 millones. Los préstamos bancarios denominados en pesos mexicanos y dólares estadounidenses tienen limitaciones sobre gravámenes, cambios fundamentales como fusiones y venta de ciertos activos. Además estamos obligados a cumplir con un índice de apalancamiento neto máximo. Al 31 de diciembre de 2009, nuestro índice de apalancamiento neto era 0.3. Existe una cláusula de pre-pago obligatorio en el cual el acreedor tiene la opción de exigir que le pre-paguemos dichos prestamos en el evento de que haya un cambio de control.

Certificados Bursátiles. Durante marzo de 2007 establecimos un programa bajo el cual emitimos los siguientes certificados bursátiles en el mercado de valores:

Fecha de emisión	Vencimiento	Monto	Tasa
2007.....	2 de marzo de 2012	Ps. 3,000 millones	28-días THIE ⁽¹⁾ – 6 pts. base
2009.....	12 de febrero de 2010	Ps. 2,000 millones	28-días THIE + 80 pts. base

- (1) THIE es la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

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

Usamos parte de la venta de nuestro *4.625% Senior Notes 2020*, para repagar nuestro certificado bursátil por Ps. 2,000 millones (US\$ 148 millones), que venció el 25 de febrero de 2010, y para nuestro certificado bursátil Ps. 1,000 millones (US\$ 74 millones), que venció el 16 de abril de 2010.

Consideramos que al 19 de abril de 2010 cumplimos con todas las obligaciones de los contratos. Un deterioro material o prolongado de los resultados de nuestras operaciones consolidadas podría ocasionar el incumplimiento de ciertas restricciones de nuestra deuda en el futuro. No podemos asegurar que incurriremos en deuda, o que refinanciamos la deuda existente en términos similares en el futuro.

Operaciones Fuera de Balance

No tenemos ninguna operación material fuera de balance.

Contingencias

Somos parte de un número de procedimientos fiscales, judiciales y laborales que han derivado del curso ordinario del negocio que es común en la industria en que operamos.

Reconocemos un pasivo por pérdida contingente cuando es probable que ciertos efectos relacionados con acontecimientos pasados pudieran materializarse y puedan ser razonablemente cuantificados. La siguiente tabla muestra en millones de pesos mexicanos la naturaleza y cantidad de los registros por pérdidas contingentes al 31 de diciembre de 2009:

	Largo Plazo
Fiscales	Ps. 1,084
Judiciales	1,182
Laborales	201
Total	<u>Ps. 2,467</u>

Nosotros no reconocemos un activo como un beneficio hasta que la ganancia se realiza. Cuando el riesgo de pérdida se considera más que remota, pero menos que probable, de conformidad con una valoración legal, su impacto financiero se revela como contingencias perdidas en los estados financieros consolidados. El monto estimado de los posibles daños causados en estos procedimientos es Ps. 7,230. En caso de una resolución final desfavorable de dichos procedimientos legales, no tendrá un efecto material adverso en nuestra posición financiera consolidada o resultado de operaciones.

En los últimos años, nuestras subsidiarias en México, Costa Rica y Brasil estuvieron obligadas a proporcionar cierta información a las autoridades competentes, respecto de las posibles prácticas monopólicas. Dichos procedimientos son algo normal en la industria de bebidas, y no anticipamos que resulte ningún pasivo material de estas contingencias.

Como es requerido por las autoridades fiscales en Brasil, tenemos garantizadas las contingencias fiscales que se encuentran en litigio por un importe de Ps. 2,342 millones y Ps.1,853 millones al 31 de diciembre de 2009 y 2008, respectivamente, dando en prenda los activos fijos u otorgando garantías bancarias.

Derivado de algunas combinaciones de negocio previas, hemos sido indemnizados por los vendedores por ciertas contingencias.

Inversiones de Capital

La tabla que se presenta a continuación muestra nuestros gastos de capital, incluyendo la inversión en propiedades, plantas y equipo, cargos diferidos y otras inversiones para los periodos indicados en forma consolidada y por segmento:

Inversiones de Capital Consolidadas

	por el año terminado al 31 de diciembre de,		
	2009	2008	2007 ⁽¹⁾
	(millones de pesos mexicanos)		
Propiedad, planta y equipo, cargos diferidos y otras inversiones.....	Ps. 6,282	Ps. 4,802	Ps. 3,682

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

Inversiones de Capital por Territorio

	por el año terminado al 31 de diciembre de,		
	2009	2008	2007 ⁽¹⁾
	(millones de pesos mexicanos)		
México.....	Ps. 2,710	Ps. 1,926	Ps. 1,945
Latinoamérica ⁽²⁾	1,269	1,209	971
Venezuela.....	1,248	715	(9)
Mercosur ⁽³⁾	1,055	952	775
Total.....	Ps. 6,282	Ps. 4,802	Ps. 3,682

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

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

(3) Incluye Brasil y Argentina.

En 2009, enfocamos nuestros gastos de capital en inversiones para: (1) aumentar la capacidad operativa de las plantas productivas, (2) mejorar la eficiencia de nuestra infraestructura de distribución, (3) colocar refrigeradores con detallistas, (4) botellas retornables y cajas y (5) tecnología informática. A través de estas inversiones nos esforzamos para mejorar nuestros márgenes operativos y en general nuestra rentabilidad.

Para 2010, hemos presupuestado hasta \$ 500 millones de dólares estadounidenses en inversiones de capital. Nuestra inversión en 2010 se destinará principalmente a:

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

Estimamos que del presupuesto de inversión para 2010, aproximadamente 45% será gastado en nuestra operación en México, y el resto en las operaciones fuera de México. Consideramos que los fondos generados internamente serán suficientes para satisfacer nuestros requisitos de inversión y capital de trabajo para 2010. Nuestro plan de inversiones para 2010 está sujeto a cambios sobre la base de condiciones del mercado y otras de nuestros resultados de las operaciones y recursos financieros.

Históricamente, *The Coca-Cola Company* ha contribuido en nuestro programa de inversiones. Generalmente utilizamos estas contribuciones para iniciativas que fomenten el crecimiento del volumen de ventas de bebidas de marca *Coca-Cola*, incluyendo la colocación de refrigeradores con los detallistas. Dichos pagos pueden encontrarse como una reducción en nuestro renglón de gastos de ventas. Las contribuciones de *The Coca-Cola*

Company se hacen con carácter discrecional. Aun y cuando, con base en la práctica y en los beneficios que *The Coca-Cola Company* ha recibido de las inversiones hechas para apoyar a sus marcas en nuestros territorios, consideramos que *The Coca-Cola Company* continuará contribuyendo, en el futuro para apoyar a nuestro programa de inversiones, no podemos asegurar que estas se llevarán a cabo.

Actividades de Cobertura

Tenemos o suscribimos instrumentos derivados para cubrir nuestra exposición a riesgos de mercado relacionados con tasas de interés, tipos de cambio, riesgos de capital y precios de *commodities*. Véase “Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado”.

La siguiente tabla muestra un resumen del valor de mercado de los instrumentos derivados al 31 de diciembre de 2009. El valor de mercado es estimado, usando precios de mercado que aplicarían para dar por terminado los contratos al final del período y son confirmados con fuentes externas, las cuales también son nuestras contrapartes en dichos contratos.

	Valor de Mercado al 31 de diciembre de 2009				Valor del mercado total
	Vencimiento menor a 1 año	Vencimiento 1 – 3 años	Vencimiento 4 – 5 años	Vencimiento mayor a 5 años	
	(millones de pesos mexicanos)				
Swaps de tasa de interés					
Pesos mexicanos	(2)	(62)	(28)	—	(92)
Dólares estadounidenses..	—	(30)	(11)	—	(41)
Swaps de tipo de cambio					
Dólares estadounidenses a pesos mexicanos.....	—	(354)	—	—	(354)
Contratos de cobertura					
Azúcar.....	96	38	—	—	134

Reconciliación U.S. GAAP

Las principales diferencias entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP* que afectan a nuestro ingreso neto y el capital se encuentran explicadas en la nota 26 a nuestros estados financieros consolidados y se refieren principalmente a la contabilización y revelación de:

- actualización de los estados financieros del año anterior;
- diferencias de clasificación;
- gastos de promoción diferidos;
- activos intangibles;
- actualización de equipos importados;
- capitalización del resultado integral de financiamiento;
- valor razonable de instrumentos financieros;

- impuesto sobre la renta diferidos, participación en prestaciones de los empleados y las posiciones fiscales inciertas;
- prestaciones de los empleados;
- adquisición de una participación no controladora en Colombia, y
- estado de flujos de efectivo.

Una descripción más detallada de las diferencias entre las NIF mexicanas y los *U.S. GAAP* en relación con nosotros y la conciliación del ingreso neto y de la participación de los accionistas en virtud de las NIF mexicanas, a la utilidad neta y capital en virtud de los *U.S. GAAP* se encuentra contenida en las notas 26 y 27 de nuestros estados financieros consolidados.

De conformidad con las NIF mexicanas, nuestros estados financieros consolidados reconocen los efectos de la inflación de acuerdo al Boletín B-10. Estos efectos no fueron invertidos en la conciliación con los *U.S. GAAP*.

Bajo los *U.S. GAAP*, tuvimos una utilidad neta consolidada de Ps. 8,853 millones en 2009, Ps. 5,802 millones en 2008 y Ps. 6,953 millones en 2007. La utilidad neta consolidada de conformidad con los *U.S. GAAP* fue menor a la utilidad neta consolidada de conformidad con las NIF mexicanas por Ps. 117 millones en 2009, Ps. 24 millones en 2008 y Ps. 150 millones en 2007.

El capital contable conforme a los *U.S. GAAP* fue de Ps. 66,037 millones, Ps. 56,468 millones y Ps. 51,125 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente. En comparación con el capital contable en virtud de las NIF mexicanas, el capital contable de conformidad con los *U.S. GAAP* fue inferior en Ps. 2,435 millones, inferior en Ps. 1,148 millones de dólares y superior en Ps. 344 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados

Consejeros

La administración de nuestra compañía recae en nuestro consejo de administración y en nuestro director general. Los estatutos de la compañía establecen que el consejo de administración estará integrado por 18 consejeros nombrados por la asamblea anual ordinaria de accionistas, por periodos prorrogables de un año. Nuestro consejo de administración consta actualmente de 18 consejeros y de 17 consejeros suplentes. Los consejeros son electos de la siguiente manera: 11 consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son designados por los accionistas de la Serie A votando como una clase; cuatro consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los accionistas de Serie D votando como una clase; y 3 consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los accionistas de la Serie L (incluyendo los tenedores de los ADSs), votando como una sola clase. Los consejeros sólo pueden ser electos por la mayoría de los accionistas de las series correspondientes votando como una clase.

De conformidad con nuestros estatutos y el artículo 24 de la Ley del Mercado de Valores, por lo menos el 25% de los miembros del consejo de administración deben ser independientes (según se define dicho término por la Ley del Mercado de Valores).

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

Nuestros estatutos establecen que el consejo de administración se reunirá al menos 4 veces al año. Después de la modificación del convenio de accionistas en febrero de 2010, nuestros estatutos se modificaron de conformidad, estableciendo que las acciones del consejo de administración deben ser aprobadas por al menos el voto favorable de la mayoría de los consejeros presentes y que hayan votado, excepto bajo ciertas circunstancias limitadas, los cuales deberán incluir al menos el voto favorable de 2 consejeros nombrados por acciones de la Serie D. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”. El presidente de nuestro comité de auditoría o de prácticas societarias, o por lo menos el 25% de nuestros consejeros pueden convocar a una sesión de consejo para incluir asuntos en el orden del día.

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

Al 14 de abril de 2010 nuestro consejo de administración está confirmado de la siguiente manera:

Consejeros Serie A

<p>José Antonio Fernández Carbajal⁽¹⁾ <i>Presidente</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Primera designación: Vence: Puesto actual: Otros cargos:</p>	<p>Febrero de 1954 1993 como Consejero y en 2001 como Presidente 2011 Director General de FEMSA Presidente del consejo de administración FEMSA, Vice-Presidente del Consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), miembro del consejo de administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer (BBVA Bancomer), Industrias Peñoles, S.A.B. de C.V. (Peñoles), Grupo Industrial Bimbo, S.A.B. de C.V. (Bimbo), Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa), Controladora Vuela Compañía de Aviación, S.A. de C.V. (Volaris) y Cemex, S.A.B. de C.V.(Cemex)</p>
	<p>Experiencia laboral:</p>	<p>Se incorporó a FEMSA al departamento de planeación estratégica en 1987, ocupó cargos gerenciales en la división comercial de FEMSA Cerveza, S.A. de C.V., o FEMSA Cerveza, y en la cadena de tiendas de conveniencia OXXO. Fue nombrado Director General de FEMSA en 1995</p>
	<p>Estudios:</p>	<p>Ingeniero Industrial y Maestro en Administración de Empresas (MBA) del ITESM</p>
	<p>Consejero suplente:</p>	<p>Alfredo Livas Cantú</p>
<p>Alfonso Garza Garza⁽²⁾ <i>Consejero</i></p>	<p>Fecha de nacimiento: Primera designación: Vence: Puesto actual:</p>	<p>Julio de 1962 1996 2011 Director de Recursos Humanos, Insumos Estratégicos y Tecnologías de Información de FEMSA</p>
	<p>Experiencia laboral:</p>	<p>Tiene experiencia en diferentes unidades de negocio y áreas de FEMSA, incluyendo Ventas nacionales e internacionales, Abastecimientos y Mercadotecnia principalmente en FEMSA Empaques S.A. de C.V. o FEMSA Empaques y FEMSA Cerveza y fue el Director General de FEMSA Empaques</p>
	<p>Estudios:</p>	<p>Ingeniero Industrial del ITESM y tiene un MBA del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE)</p>
	<p>Consejero suplente:</p>	<p>Eva María Garza Lagüera Gonda⁽³⁾</p>

Consejeros Serie A

José Luis Cutrale
Consejero

Fecha de nacimiento: Septiembre de 1946
Primera designación:: 2004
Vence: 2011
Puesto actual: Director General de Sucocítrico Cutrale
Otros cargos: Miembro de los consejos de administración de Cutrale North America, Cutrale Citrus Juice y Citrus Products
Experiencia laboral: Socio fundador de Sucocitrico Culturale y miembro de la Asociación Brasileña de Exportadores de Cítricos (ABECITRUS) y Consejo de Desarrollo Económico y Social de Brasil (CDES)
Consejero suplente: José Luis Cutrale, Jr.

Carlos Salazar Lomelín
Consejero

Fecha de nacimiento: Abril de 1951
Primera designación:: 2001
Vence: 2011
Puesto actual: Director General de Coca-Cola FEMSA
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de BBVA Bancomer y algunas de sus entidades financieras, como la institución bancaria, la administradora de fondos de ahorro para el retiro y la aseguradora. También fue miembro del consejo consultivo del Centro Internacional de Negocios Monterrey, A.C. (CINTERMEZ), APEX y el Premio Eugenio Garra Sada
Experiencia laboral: Ha desempeñado cargos gerenciales en diferentes subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia, S.A. de C.V. y Plásticos Técnicos Mexicanos, S.A. de C.V. Fue Director General de FEMSA Cerveza hasta el año 2000
Estudios: Licenciado en Economía por el ITESM, con post grado en Desarrollo Económico por el Instituto di Studio per lo Sviluppo Economico Milano e Napoli y MBA del ITEMS
Consejero suplente: Max Michel Suberville

Ricardo Guajardo Touché
Consejero

Fecha de nacimiento: Mayo de 1948
Primera designación: 1993
Vence: 2011
Puesto actual: Director de SOLFI, S.A.
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de Valores de Monterrey, S.A. de C.V. (Valores de Monterrey), BBVA Bancomer, Bimbo, El Puerto de Liverpool, Grupo Industrial Alfa (Alfa), Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. (ASUR), Grupo Coppel y FEMSA

Consejeros Serie A

	Experiencia laboral:	Ha tenido diversas posiciones ejecutivas en FEMSA, Grupo AXA, S.A. de C.V. (Grupo AXA) y Valores de Monterrey
	Estudios:	Ingeniero en Electrónica del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y Maestro por la Universidad de Berkeley, California
	Consejero suplente:	Eduardo Padilla Silva
Paulina Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Marzo de 1972
	Primera designación:	2009
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Inversionista privado
	Otros cargos:	Consejero suplente del consejo de administración de FEMSA
	Estudios:	Titulo en Administración de Empresas del ITESM
	Consejero suplente:	Mariana Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾
Federico Reyes García <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Septiembre de 1945
	Primera designación:	1993
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Director de Desarrollo Corporativo de FEMSA
	Experiencia laboral:	Fue Vice-Presidente Ejecutivo de Finanzas y de Desarrollo Corporativo de FEMSA, Director de Staff Corporativo de Grupo AXA, empresa productora de equipo eléctrico y Presidente del consejo de administración de Valores de Monterrey. Amplia experiencia en el sector de seguros
	Otros cargos:	Consejero suplente del consejo de administración de Bimbo
	Estudios:	Licenciado en Administración y Finanzas del ITESM
	Consejero suplente:	Alejandro Bailleres Gual
Javier Astaburuaga Sanjines <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Julio de 1959
	Primera designación:	2006
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Director Ejecutivo de Finanzas y Desarrollo Estratégico de FEMSA

Consejeros Serie A

	Experiencia laboral:	Ingresó a FEMSA como analista de información financiera y posteriormente obtuvo experiencia en las áreas de Desarrollo Corporativo, administración y finanzas, ocupó diversas posiciones directivas en FEMSA cerveza entre 1993 y 2001, incluyendo Director de Finanzas y Administración, los dos años previos fue Director de Ventas para la región norte de México. Previo a su posición actual fue Co-Director General de FEMSA Cerveza
	Estudios:	Contador Público por del ITEMS
	Suplente:	Francisco José Calderón Rojas
Alfonso González Migoya <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Enero de 1945
	Primera designación:	2006
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Director de Administración y Finanzas de Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de diversas compañías mexicanas, incluyendo la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., Banregio Grupo Financiero, S.A. de C.V. y algunas de sus subsidiarias, Ecko, S.A. y Berel, S.A. También es consejero suplente del consejo de administración de FEMSA y miembro de su comité de auditoría.
	Experiencia laboral:	Ocupó el cargo de Director Corporativo de Alfa de 1995 a 2005
	Estudios:	Título en Ingeniería Mecánica del ITESM y un MBA de la Universidad de Stanford, Graduate School of Business, en California.
	Consejero suplente:	Francisco Garza Zambrano
Daniel Servitje Montull <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Abril de 1959
	Primera designación:	1998
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Director General de Bimbo.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de Banco Nacional de México y Bimbo
	Experiencia laboral:	Vicepresidente de Bimbo
	Estudios:	Título en Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana en México y un MBA de la Universidad de Stanford, Graduate School of Business, en California.
	Consejero suplente:	Sergio Deschamps Ebergényi
Enrique F. Senior Hernández <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Agosto de 1943
	Primera designación:	2004
	Vence:	2011

Consejeros Serie A

Puesto actual: Director de Administración de *Allen & Company*
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de Televisa y de Cinemark Corp.
Experiencia laboral: Ha proporcionado asesoría financiera a FEMSA y Coca-Cola FEMSA, entre otros clientes
Consejero suplente: Herbert Allen III

Consejeros Serie D

Gary Fayard
Consejero

Fecha de nacimiento: Abril de 1952
Primera designación: 2003
Vence: 2011
Puesto actual: Director de Finanzas y Administración, *The Coca-Cola Company*
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de *Coca-Cola Enterprises* y *Coca-Cola Sabco*
Experiencia laboral: Vicepresidente Senior de *The Coca-Cola Company* y anterior Socio de Ernst & Young
Estudios: Contador Público de la Universidad de Alabama y está acreditado como Contador Público Certificado (CPC)
Consejero suplente: David Taggart

Irial Finan
Consejero

Fecha de nacimiento: Junio de 1957
Primera designación: 2004
Vence: 2011
Puesto actual: Presidente de Inversiones en Embotelladores y la Cadena de Proveedores, *The Coca-Cola Company*
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de *Coca-Cola Enterprises*, *Coca-Cola Amatil* y *Coca-Cola Hellenic*
Experiencia laboral: Director General de *Coca-Cola Hellenic*. Tiene experiencia con varios embotelladores de *Coca-Cola*, principalmente en Europa
Estudios: Tiene un título de la Universidad Nacional de Irlanda
Consejero suplente: Marie Quintero-Johnson

Charles H. McTier
Consejero Independiente

Fecha de nacimiento: Enero de 1939
Primera designación: 1998
Vence: 2011
Puesto actual: Presidente de la fundación *Robert W. Woodruff*
Otros cargos: Miembro del consejo de administración de *AGL Resources*

Consejeros Serie D

	Experiencia laboral:	Fue Director de <i>Robert W. Woodruff Foundation</i> de 1971 a 2007 y miembro del consejo de nueve embotelladores de <i>The Coca-Cola Company</i> en los años 1970's y 1980's
	Estudios:	Título en Administración de Empresas de la Universidad de Emory
Bárbara Garza Lagüera Gonda ⁽³⁾ <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Diciembre de 1959
	Primera designación:	2009
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Inversionista privado
	Experiencia en negocios:	Presidente y Director General de Alternativas Pacíficas, A.C.
	Estudios:	Título en Administración de Empresas del ITESM.
	Consejero suplente:	Geoffrey J. Kelly

Consejeros Series L

Alexis E. Rovzar de la Torre <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Julio de 1951
	Primera designación:	1993
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Socio ejecutivo de White & Case, S.C.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de FEMSA (Presidente de su comité de auditoría), Bank of Nova Scotia, Bimbo y Grupo ACIR
	Experiencia laboral:	Experto en fusiones y adquisiciones públicas y privadas, así como en otros aspectos de regulación financiera, ha sido asesor de muchas compañías en negocios internacionales y proyectos <i>joint venture</i>
	Estudios:	Título en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
	Consejero suplente:	Arturo Estrada Treanor
José Manuel Canal Hernando <i>Consejero Independiente</i>	Fecha de nacimiento:	Febrero de 1940
	Primera designación:	2003
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Consultor privado
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de FEMSA, BBVA Bancomer, Banco Compartamos S.A., ALSEA, S.A.B. de C.V., Kuo, Consorcio Comex y Grupo Proa

Consejeros Series L

Francisco Zambrano Rodríguez <i>Consejero Independiente</i>	Experiencia laboral:	Fue Socio Director de Ruíz, Urquiza y Cía., S.C. de 1981 a 1999 fungió como examinador estatutario de 1984 a 2002, presidió el Comité de Vigilancia del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, ha formado parte de varias comisiones en el Instituto Mexicano de Contadores Públicos y cuenta con amplia experiencia en auditoria financiera de compañías, bancos y casas de bolsa
	Educación:	Contador Público por la UNAM.
	Consejero suplente:	Helmut Paul
	Fecha de Nacimiento:	Enero de 1953
	Primera designación:	2003
	Vence:	2011
	Puesto actual:	Director General, Desarrollo de Fondos Inmobiliarios, S.A. de C.V. (DFI) y Vicepresidente de Desarrollos Inmobiliarios y de Valores, S.A. de C.V. (DIV)
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración de varias empresas Mexicanas, incluyendo DFI, DVI y Grupo Quinta Real, S.A. de C.V.
	Experiencia laboral:	Tiene amplia experiencia en banca de inversión y servicios de inversión privada en México
	Estudios:	Ingeniero Químico del ITESM y MBA de la Universidad de Texas en Austin
Consejero suplente:	Karl Frei Buechi	

-
- (1) Primo de Eva María Garza Lagüera Gonda, Paulina Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda y Bárbara Garza Lagüera Gonda.
 - (2) Esposa de José Antonio Fernández Carbajal.
 - (3) Hermana de Eva María Garza Lagüera Gonda y cuñada de José Antonio Fernández Carbajal.

El Secretario de nuestro consejo de administración es Carlos Eduardo Aldrete Ancira y siendo el Secretario Suplente Carlos Luís Díaz Sáenz.

En junio de 2004, un grupo de inversionistas brasileños, entre ellos José Luis Cutrale, miembro de nuestro consejo de administración, hicieron una contribución de capital equivalente a aproximadamente US\$50 millones a nuestras operaciones brasileñas a cambio del 16.9% de participación en el capital social de nuestras operaciones en Brasil. Celebramos un acuerdo con el señor Cutrale mediante el cual fue invitado como consejero de nuestra compañía. El acuerdo también le otorga el derecho de preferencia para hacer una oferta en caso de transferencias de accionistas, derechos de venta conjunta y ciertos derechos en caso de un cambio de control de cualquiera de las partes relacionadas, respecto nuestras operaciones en Brasil.

Directivos

La siguiente tabla muestra los principales funcionarios de nuestra compañía:

Carlos Salazar Lomelín ⁽¹⁾ <i>Director General</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual:	Abril de 1951 2000 2000
Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Finanzas y Administración</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Agosto, 1956 1993 1993 A cargo del departamento de Desarrollo Corporativo
	Experiencia laboral:	En FEMSA estuvo a cargo de Finanzas Internacionales, siendo también Gerente General de Planeación Financiera y Gerente General de Planeación Estratégica, Director General de Planeación Estratégica y Director General de Desarrollo de Negocios
	Estudios:	Ingeniero Químico Administrador del ITESM y tiene un MBA de la Escuela de Negocios de Wharton
Rafael Alberto Suárez Olaguibel <i>Director de Operaciones Latincentro</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Abril de 1960 1986 2007 Ha ocupado diferentes puestos, incluyendo Director de Planeación y Desarrollo estratégico y Director de Operaciones México y Argentina. También trabajo como Director de Mercadotecnia y Distribución en el Valle de México y Director de Planeación Corporativa de la División Refrescos de FEMSA
	Experiencia laboral:	Trabajó en áreas Administrativas, de Distribución y de Mercadotecnia en <i>The Coca-Cola Export Company</i>
	Estudios:	Licenciado en Economía del ITESM y con un MBA-ONE del ITESM y de escuelas aliadas en cada continente
Alejandro Duncan <i>Director de Tecnología</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Mayo de 1957 1995 2002 Director de Planeación de Infraestructura en México

	Experiencia laboral:	Ha sido responsable de diferentes departamentos entre ellos producción, logística, ingeniería, planeación de proyectos y manufactura en FEMSA, fue Gerente de Plantas en la parte central de México y Director de Manufactura en Buenos Aires
	Estudios:	Ingeniero Mecánico graduado del ITESM y tiene un MBA de la Universidad de Monterrey
Eulalio Cerda Delgadillo <i>Director de Recursos Humanos</i>	Fecha de nacimiento:	Julio de 1958
	Ingreso a KOF:	1996
	Fecha de designación en su posición actual:	2001
	Experiencia dentro de KOF:	Posición gerencial en diferentes departamentos, incluyendo mantenimiento, proyectos, empaque y recursos humanos
	Experiencia laboral:	Trabajó como ejecutivo de nuevos proyectos en FEMSA Cerveza y trabajó en diferentes áreas incluyendo Mercadotecnia, Mantenimiento, Empaque, Embotellado, Recursos Humanos, Desarrollo Técnico y Proyectos
	Estudios:	Ingeniero Mecánico del ITESM
John Anthony Santa María Otazúa <i>Director de Planeación Estratégica y Comercial</i>	Fecha de nacimiento:	Agosto de 1957
	Ingreso a KOF:	1995
	Fecha de designación en su posición actual:	2009
	Experiencia dentro de KOF:	Fue Director de Planeación Estratégica y Desarrollo de Nuevos Negocios y Director de Operaciones México antes de la adquisición. Adicionalmente cuenta con experiencia en desarrollo de nuevos productos, fusiones y adquisiciones
	Experiencia laboral:	Con experiencia en diferentes empresas embotelladoras en México en Planeación Estratégica y Gerencia General
	Estudios:	Licenciatura en Administración de Empresas y un MBA con especialidad en Finanzas de <i>Southern Methodist University</i>
Ernesto Silva Almaguer <i>Director de Operaciones –México</i>	Fecha de nacimiento:	Marzo de 1953
	Ingreso a KOF:	1996
	Fecha de designación en su posición actual:	2009
	Experiencia dentro de KOF:	Director de Operaciones de Buenos Aires, Director de Desarrollo de Negocios y Tecnología de la Información

	Experiencia laboral:	Ha trabajado como Director General de subsidiarias de empaques de FEMSA, como Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V. y Quimiproducos, también como Vice-Presidente de Ventas Internacionales en FEMSA Empaques y como Gerente de Planeación Corporativa en FEMSA, además de diversas posiciones en Alfa
	Estudios:	Ingeniero Mecánico Administrador de la Universidad de Nuevo León y tiene un MBA de <i>University of Texas</i> , en Austin
Miguel Ángel Peirano <i>Director de Operaciones- Mercosur</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Marzo de 1959 1997 2009 En Argentina, fue Director de Planeación Estratégica, Director de Manufactura y Director de Operaciones
	Experiencia laboral:	Director Ejecutivo de Operaciones en FEMSA Cerveza Brasil y Asociado y Consultor <i>Senior</i> de <i>McKinsey & Co.</i>
	Estudios:	Ingeniero Electrónico del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, MBA de Empresas de <i>McKinsey</i> y completó el Programa de Dirección General en <i>Harvard Business School</i>
Hermilo Zuart Ruíz ⁽²⁾ <i>Director de Abastecimientos</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Marzo de 1949 1992 2010 Ex Director de Nuevos Negocios. Director de Operaciones Latincentro, Director de Operaciones del Valle de México y del Sureste de México
	Experiencia laboral:	Ha tenido diferentes responsabilidades dentro de las áreas de manufactura, comercialización, planeación y administración de FEMSA. Director de FEMSA Franquicias, principalmente responsable de <i>Mundet</i>
	Estudios:	Contador Público por la UNAM y postgrado en Alta Dirección del IPADE
Juan Ramón Félix ⁽³⁾ <i>Director de Nuevos Negocios</i>	Fecha de nacimiento: Ingreso a KOF: Fecha de designación en su posición actual: Experiencia dentro de KOF:	Diciembre de 1961 1997 2010 Ex Director Comercial en México, Director de Desarrollo Comercial en Brasil, Director Comercial para la división del Bajío en México, Director Comercial para el sureste de México, Director de Logística y Gerente de Ventas del Valle de México

	Experiencia laboral:	Ha trabajado como Director de Franquicias en <i>Cadbury Beverages</i> , ha tenido varios cargos en ventas y áreas de operación en <i>Cadbury Aguas Minerales</i> y Supervisor MFG de <i>Procter & Gamble</i>
	Estudios:	Ingeniero Industrial y de Sistemas del ITESM y un MBA de la Escuela Garvin de Administración Internacional / ITESM
Carlos L. Díaz Sáenz <i>Directo Jurídico</i>	Fecha de nacimiento:	Enero de 1960
	Ingreso a KOF:	2007
	Fecha de designación en su posición actual:	2007
	Experiencia laboral:	Trabajo como Director Jurídico de Copamex, S.A. de C.V., Gerente Legal Internacional de Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, así como de FEMSA Servicios
	Estudios:	Licenciado en Derecho por la Universidad de Monterrey y cursó un programa de Alta Dirección en el IPADE

(1) Véase “Consejeros”

(2) En funciones a partir de enero de 2010.

(3) En funciones a partir de enero de 2010.

Hasta finales de 2009, nuestro vicepresidente era Ernesto Torres Arriaga. El señor Torres continúa recibiendo remuneraciones por sus servicios de asesoría. A partir del 1 de enero de 2010, nuestro actual Director de Abastecimientos, Hermilio Zuart Ruíz, desempeña las funciones que anteriormente realizaba el señor Torres Arriaga.

Compensación de Consejeros y Funcionarios

Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2009, la compensación total de todos nuestros funcionarios ejecutivos pagada o devengada por sus servicios en las diferentes áreas sumó aproximadamente Ps. 222 millones. La compensación incluye aproximadamente Ps. 127 millones en bonos en efectivo pagados a algunos de nuestros funcionarios ejecutivos de conformidad con el plan para la compra de acciones Véase “—Programa de Bonos Conforme al VEA.”

La compensación total de nuestros consejeros durante 2009 fue de Ps. 8 millones. Por asistir a cada reunión, pagamos US\$ 10,000 a cada consejero que viva fuera de México y US\$6,500 para cada consejero que resida en México durante el 2009. Pagamos US\$ 3,500 al año a cada uno de los miembros de nuestro comité de auditoría por cada reunión a la que asistan y pagamos US\$ 2,500 a cada uno de los miembros de nuestro comité de finanzas y planeación y a los miembros del comité de prácticas societarias por cada reunión a la que asistan.

Nuestros ejecutivos y funcionarios participan en nuestros planes de pensiones de la misma manera que cualquier otro de nuestros empleados. Los miembros del consejo de administración no están incluidos en nuestro plan de pensiones. Al 31 de diciembre de 2009, la cantidad devengada para el personal bajo estos planes de retiro y pensiones era de Ps. 1,424 millones, de los cuales se fondearon Ps. 727 millones.

Programa de Bonos Conforme al VEA

Nuestro programa de bonos para los ejecutivos se calcula con base en ciertas metas establecidas anualmente por la administración, dichas metas incluyen objetivos cuantitativos y cualitativos así como la conclusión de proyectos especiales.

Aproximadamente el 50% de estos bonos se basan en los objetivos cuantitativos determinados por la metodología del Valor Económico Agregado, o VEA. Los objetivos establecidos para los ejecutivos están basados en una combinación de VEA generado por nosotros y por FEMSA, calculado aproximadamente en un 70% y 30%, respectivamente. Los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan el 50% restante del bono anual y están basados en los factores críticos de éxito que se fijan al principio del año para cada ejecutivo.

Además, ofrecemos un plan de contribución definida de compensación compartida, para ciertos ejecutivos clave, el cual consiste en bonos anuales en efectivo para la compra de acciones de FEMSA con base en la responsabilidad del ejecutivo en la organización, el resultado logrado por el VEA del área en el que el ejecutivo trabaja, y el rendimiento individual del ejecutivo. Las acciones u opciones adquiridas se depositan en un fideicomiso, y los ejecutivos pueden disponer de estas un año después de que la transmisión cause efectos al 20% por año. El 50% de nuestro bono anual para ejecutivos se podrá utilizar para comprar acciones u opciones de FEMSA, y el 50% restante para comprar nuestras acciones u opciones. Al 31 de diciembre, 2009, 2008 y 2007, no se han otorgado opciones a los empleados.

La contribución del plan de incentivos se expresa en meses de salario, y el monto final a pagar se calcula con base en el porcentaje del cumplimiento de factores críticos de éxito establecidos cada año. Los bonos se registran como ingresos de las operaciones y se les paga en efectivo para la adquisición de acciones del fideicomiso el siguiente año. Durante los años terminados en 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, el gasto registrado de los bonos fue de Ps. 630 millones, Ps. 525 millones y Ps. 526 millones, respectivamente.

Tenencia Accionaria

Al 1 de marzo de 2010, algunos de nuestros consejeros y suplentes forman parte del Comité Técnico en el Fideicomiso Irrevocable número 463 registrado en INVEX, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, como fiduciario, el cual posee el 74.86% de las acciones con derecho a voto de FEMSA, quien a su vez posee el 53.73% de nuestro capital social. De conformidad con los procesos internos del comité técnico, el comité técnico en su conjunto se considera el beneficiario con derecho de voto de todas las acciones depositadas en el fideicomiso y los participantes del fideicomiso, como miembros del comité técnico se consideran los propietarios beneficiarios, quienes comparten el derecho de voto de esas mismas acciones. Estos consejeros y suplentes son: Alfonso Garza Garza, Paulina Garza de Marroquín, Bárbara Garza Gonda de Braniff, Mariana Garza de Treviño, Max Michel Suberville y Eva Garza de Fernández. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas”. Nuestro Presidente Honorario Vitalicio del consejo (sin voto) Eugenio Garza Lagüera también era miembro del fideicomiso y del comité técnico, antes de que falleciera el 24 de mayo de 2008. Ninguno de nuestros otros consejeros, suplentes o directores ejecutivos es propietario de más del 1% de cualquier clase de nuestro capital social.

Prácticas del Consejo de Administración

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

De conformidad con nuestros estatutos, los consejeros se desempeñan en su cargo por periodos de un año, aunque continúan en su cargo 30 días después, hasta que sus sucesores sean nombrados. Si no se ha nombrado ningún sucesor en este periodo, el consejo de administración puede nombrar miembros interinos que serán ratificados o sustituidos en la siguiente asamblea de accionistas. Ninguno de los miembros de nuestro consejo de administración, ni los funcionarios ejecutivos de nuestras subsidiarias tiene acuerdos para recibir prestaciones en caso de terminación de la relación laboral.

Nuestro consejo de administración se apoya en comités, los cuales son grupos de trabajo que analizan diferentes cuestiones y proporcionan recomendaciones a nuestro consejo de administración dependiendo del área de cada comité. Los funcionarios ejecutivos interactúan periódicamente con los comités para abordar las problemáticas de la administración. Los comités de nuestro consejo de administración son los siguientes:

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

Comité de Auditoria. El comité de auditoria es responsable de revisar la precisión e integridad de la información financiera trimestral y anual de acuerdo con los requisitos contables, de control interno y de auditoria. El comité de auditoria es responsable directamente del nombramiento, compensación, contratación y supervisión de los auditores independientes, los cuales reportan directamente al comité de auditoria. El comité de auditoria ha implementado procesos para recibir, procesar y responder quejas en relación con asuntos contables, de control interno y de auditoria, incluyendo la presentación de quejas confidenciales y anónimas por parte de empleados en relación a asuntos contables y de auditoria cuestionables. Para llevar a cabo estas funciones, el comité de auditoria podrá contratar consultores independientes y otros asesores. Cuando sea necesario, la compañía compensará a los auditores independientes y a cualquier otro asesor externo contratado por el comité de auditoria y proporcionará los fondos para cubrir los gastos administrativos en los que incurra el comité de auditoria en el cumplimiento de sus funciones. Alexis E. Rovzar de la Torre es el presidente del comité de auditoria. Los miembros del comité son: Alfonso González Migoya, Charles H. McTier, José Manuel Canal Hernando quien es el experto financiero del comité de auditoria de acuerdo a la definición del punto 16.A y Francisco Zambrano Rodríguez. Cada miembro del comité de auditoria es un consejero independiente de conformidad con lo previsto en 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 Auditoria, no miembro de este comité, es José González Ornelas, actualmente Vicepresidente Ejecutivo de Administración y Control Operativo de FEMSA y Director de Control de Operaciones y auditoria de FEMSA.

Comité de Prácticas Societarias. El comité de prácticas societarias, integrado solamente por directores independientes, es responsable de prevenir o reducir el riesgo de realizar operaciones que pudieran dañar el valor de nuestra compañía o que beneficien a un grupo particular de accionistas. El comité puede convocar a una asamblea de accionistas e incluir temas en la agenda de esa reunión que consideren apropiados, elaborar políticas, el uso de los activos u operaciones con partes relacionadas, elaborar el plan de compensación del director general y otros directivos relevantes, los cuales son sometidos al consejo de administración para aprobación, y aportar a nuestro consejo de administración en la elaboración de reportes relacionados. 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 Presidente de Recursos Humanos de FEMSA.

Empleados

Al 31 de diciembre de 2009, el personal, incluyendo personal de terceros, que laboran para la compañía era de: 28,214 en México, 13,758 en Latincentro, 8,176 en Venezuela y 17,278 en Mercosur. Esto incluye empleados de distribuidores terceros que no son considerados como nuestros empleados pero trabajan principalmente para nosotros. A continuación, se detalla el número de empleados por categoría en los periodos indicados:

	Al 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Ejecutivos.....	708	514	484
No sindicalizados.....	17,633	16,262	16,122
Sindicalizados.....	31,692	30,177	25,427
Empleados tercerizados.....	17,393	18,068	16,089
Total.....	67,426	65,021	58,122

Al 31 de diciembre de 2009, aproximadamente el 47% de nuestros empleados, la mayoría de los cuales estaban empleados en México, eran miembros de sindicatos. Tenemos 102 contratos colectivos, con 48 sindicatos. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones, excepto en Colombia y Venezuela, en las que nos hemos visto involucrados en litigios laborales. Véase “Punto 8. Información Financiera— Estados Financieros Consolidados y Otra Información Financiera” y “Punto 8. Información Financiera— Procedimientos Judiciales.” Consideramos que tenemos reservas apropiadas para el riesgo de estos litigios y actualmente no esperamos tengan un efecto material adverso adicional al ya registrado.

Pólizas de Seguros

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

Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas

PRINCIPALES ACCIONISTAS

Nuestro capital social consta de tres clases de acciones: acciones Serie A propiedad de FEMSA, acciones Serie D propiedad de *The Coca-Cola Company* y acciones Serie L, del público inversionista. La siguiente tabla muestra nuestros accionistas mayoritarios al 1 de marzo de 2010:

<u>Accionista</u>	<u>Acciones en Circulación</u>	<u>Porcentaje tenencia de acciones en circulación</u>	<u>Porcentaje con Derecho a Voto</u>
FEMSA (Series A Shares) ⁽¹⁾	992,078,519	53.7%	63.0%
<i>The Coca-Cola Company</i> (Series D Shares) ⁽²⁾	583,545,678	31.6%	37.0%
Public (Series L Shares) ⁽³⁾	270,906,004	14.7%	—
Total.....	<u>1,846,530,201</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

- (1) FEMSA es propietario de estas acciones a través de su subsidiaria Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., a la cual nos referimos en este reporte anual como CIBSA. 74.86% de las acciones de voto de FEMSA son controladas por el comité técnico y los beneficiarios del Fideicomiso Irrevocable Número 463 constituido con Banco Invex, S.A. Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, como fiduciario. De conformidad con los procedimientos internos del fideicomiso, los siguientes participantes del fideicomiso, se consideran propietarios beneficiarios con derecho de voto compartido de todas las acciones contribuidas en el fideicomiso: BBVA Bancomer Servicios, S.A., bajo el Fideicomiso de control número F/25078-7 (controlado por Max Michel Suberville), Paulina Garza Lagüera Gonda, Bárbara Garza Lagüera Gonda, Mariana Garza Lagüera Gonda, Eva Gonda Rivera, Eva Maria Garza Lagüera Gonda, Consuelo Garza Lagüera de Garza, Alfonso Garza Garza, Patricio Garza Garza, Juan Carlos Garza Garza, Eduardo Garza Garza, Eugenio Garza Garza, Alberto Bailleres González, Maria Teresa Gual Aspe de Bailleres, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlado por la familia Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlado por Alberto Bailleres González), Magdalena Michel de David, Alepage, S.A. (controlado por Consuelo Garza Lagüera), BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fideicomisario bajo Fideicomiso F/29013-0 (administrado por la sucesión de José Calderón Ayala, padre difunto de José Calderón Rojas), Max Michel Suberville, Max David Michel, Juan David Michel, Monique David de VanLathem, Renee Michel de Guichard, Magdalena Guichard Michel, Rene Guichard Michel, Miguel Guichard Michel, Graciano Guichard Michel, Juan Guichard Michel, Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlado por la sucesión de José Calderón Ayala, difunto padre de José Calderón Rojas), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F/29490-0 (controlado por Alberto, Susana y Cecilia Bailleres), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F/710004 (controlado por Magdalena Michel de David) y BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso Número F/700005 (controlado por Renee Michel de Guichard).
- (2) *The Coca-Cola Company* es propietario indirectamente de estas acciones a través de sus subsidiarias, The Inmex Corporation y Dulux CBAI 2003 B.V.
- (3) Los tenedores de las acciones de la Serie L solo tienen derecho de voto en circunstancias limitadas. Véase “Punto 10. Información Adicional—Estatutos Sociales”. Los tenedores de ADSs están sujetos a ciertas limitaciones, tienen derecho a dar instrucciones a The Bank of New York, por lo que respecta al ejercicio de los derechos a voto limitado pertenecientes a la Serie L representada por sus ADSs.

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

Al 31 de diciembre de 2009, teníamos 23, 073, 829 ADSs en circulación, cada uno representado por 10 acciones Serie L. Aproximadamente el 85.17% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs. Al 30 de abril de 2010, aproximadamente el 84.13% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs, distribuidos en aproximadamente 367 tenedores (incluyendo al depositario) con domicilio registrado fuera de México.

El Convenio de Accionistas

Operamos en términos de un convenio de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA y algunas subsidiarias de *The Coca-Cola Company*. Este acuerdo junto con nuestros estatutos establecen las reglas generales bajo las cuales operamos.

El 1 de febrero de 2010, nuestros principales accionistas, FEMSA y *The Coca-Cola Company* modificaron el convenio de accionistas y nuestros estatutos sociales fueron modificados de conformidad. Las modificaciones están principalmente relacionadas con los requerimientos de votación para la toma de decisiones del consejo de administración con respecto de: (1) las operaciones dentro del plan de negocios y (2) nombramiento del director general y todos los directivos que le reportan, pueden ser aprobadas por mayoría simple de votos. Asimismo, la modificación prevé que el pago de dividendos, hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades netas acumuladas de los años anteriores, puede aprobarse por mayoría simple de los accionistas. Cualquier decisión sobre asuntos extraordinarios, según se definen en nuestros estatutos sociales, que incluyen la adquisición de nuevos negocios, combinación de negocios o cambio en la línea de negocios existente, entre otras cosas, requerirá de la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo de administración, que incluya el voto favorable de dos consejeros designados por *The Coca-Cola Company*. También, cualquier decisión relacionada con dichos asuntos extraordinarios o el pago de dividendos por un monto superior al 20% de las utilidades netas consolidadas de los años anteriores, necesitará de la aprobación de la mayoría de los accionistas de la Serie A y de la Serie D votando conjuntamente como una sola clase accionaria.

En términos de nuestros estatutos, las acciones Serie A y Serie D son las únicas acciones con derecho a voto y por lo tanto, las acciones de control de nuestros accionistas.

El convenio de accionistas prevé los principales acuerdos entre los accionistas en caso de acciones adversas de *The Coca-Cola Company* en términos de los contratos de embotellador y sus efectos. Nuestros estatutos establecen que la mayoría de los consejeros nombrados por los tenedores de las acciones Serie A, tras la determinación razonable y de buena fe de que alguna acción de *The Coca-Cola Company* bajo cualquier contrato de embotellador entre *The Coca-Cola Company* y nuestra compañía o cualquiera de nuestras subsidiarias sea materialmente adverso a nuestros intereses del negocio y que *The Coca-Cola Company* no ha solucionado en un plazo de 60 días a partir de su notificación, puede declarar en cualquier momento dentro del plazo de 90 días posteriores a la fecha de la notificación, un período de mayoría simple. Durante el “Período de Mayoría Simple”, como se define en nuestros estatutos, ciertas decisiones, entre ellas la aprobación de cambios materiales al plan de negocios, la introducción de una nueva línea de negocios o terminación de una existente, y operaciones con partes relacionadas fuera del curso ordinario del negocio la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D, pueden ser aprobadas por una mayoría simple de nuestro consejo de administración, sin requerir la presencia o aprobación de algún consejero de la Serie D. La mayoría de los consejeros de la Serie A puede dar por terminado un período de mayoría simple, pero una vez que lo haya hecho, no pueden declarar otro período de mayoría simple por un año después de la terminación de dicho período. Si el período de mayoría simple persiste durante un año o más, las disposiciones del convenio de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables pueden ser activadas, con las consecuencias indicadas en el siguiente párrafo.

Además del derecho de preferencia, el convenio de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación de otro en nuestra compañía: (1) un cambio en el control de un accionista principal; (2) la existencia de diferencias irreconciliables entre los accionistas principales; o (3) en caso de que ocurran ciertos eventos de incumplimiento.

En el supuesto de que (1) uno de los accionistas principales compre la participación de otro en nuestra compañía bajo cualquiera de las circunstancias antes mencionadas, o (2) la propiedad de nuestras acciones, sin contar las acciones Serie L, de las subsidiarias de *The Coca-Cola Company* o FEMSA se reduzca por debajo del 20% y a solicitud del accionista cuyo interés no se haya reducido, el convenio de accionistas establece que nuestros estatutos deberán reformarse para eliminar todas las limitaciones de transferencia de acciones y todos los requisitos de voto de la mayoría especial y el quórum necesario, después de los cuales se daría por terminado el convenio de accionistas.

El convenio de accionistas también contiene acuerdos respecto al crecimiento de la compañía. Establece que es la intención de *The Coca-Cola Company* ser considerados como uno de los pocos embotelladores ancla de Latinoamérica. En particular, las partes acuerdan la intención de que expandamos nuestras operaciones mediante crecimiento horizontal, adquiriendo nuevos territorios en México y otros países en Latinoamérica. Adicionalmente, *The Coca-Cola Company* ha acordado, sujeto a varias condiciones, que de obtener algún territorio que se adecue a nuestras operaciones, nos dará la opción de adquirir dicho territorio. *The Coca-Cola Company* ha acordado también apoyar modificaciones pertinentes y que vayan de acuerdo con la estructura de capital de la compañía para soportar el crecimiento horizontal. El acuerdo de *The Coca-Cola Company* respecto al crecimiento horizontal termina con la eliminación del requisito de la mayoría como se ha descrito anteriormente, o tras la elección de *The Coca-Cola Company* de dar por terminado el acuerdo después de un evento incumplimiento.

Memorándum con *The Coca-Cola Company*

En relación con la adquisición de Panamco en 2003, establecimos ciertos acuerdos relacionados principalmente con temas operativos y del negocio tanto con *The Coca-Cola Company* como con FEMSA y fueron formalizados antes de completar la adquisición. Los términos son los siguientes:

- Los acuerdos de accionistas de las subsidiarias de FEMSA y *The Coca-Cola Company* continuarán siendo los mismos. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”.
- FEMSA continuará consolidando nuestros resultados financieros bajo las NIF mexicanas.
- *The Coca-Cola Company* y FEMSA continuarán platicando de buena fe la posibilidad de implementar cambios en nuestra estructura de capital en el futuro.
- No habrá cambios en el precio del concentrado, o en el apoyo a mercadotecnia por parte de *The Coca-Cola Company* a partir de mayo de 2004. Después de ese momento, *The Coca-Cola Company* goza de completa discreción para efectuar cualquier modificación con respecto a estos temas pero cualquier decisión a este respecto, deberá ser discutida previamente con nosotros y deberá considerar la condición de la operación de la compañía. En 2005, *The Coca-Cola Company* decidió incrementar gradualmente el precio del concentrado de los refrescos en un período de 3 años, que empezó en Brasil en 2006 y en México en 2007. Estos incrementos fueron implementados y concluidos en Brasil en 2008 y en México en 2009.
- *The Coca-Cola Company* puede requerir el establecer una estrategia de largo plazo para Brasil. Si después de valorar el desempeño en Brasil, *The Coca-Cola Company* considera que no seamos parte de esta solución estratégica a largo plazo, entonces venderemos nuestra franquicia en Brasil a *The Coca-Cola Company* o a quien ella designe a precio de mercado. Este precio de mercado será determinado por banqueros de inversión independientes contratados por cada una de las partes absorbiendo cada quien sus gastos de acuerdo a los procedimientos determinados.
- FEMSA, *The Coca-Cola Company* y nosotros nos reuniremos para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotelladores de *Coca-Cola*. Durante estas reuniones, consideraremos todas las posibles combinaciones y cualquier operación de intercambio de activos que puedan surgir de estas conversaciones. Adicionalmente, consideraremos cualquier probable combinación a un valor de mercado.
- Estaremos abiertos a alternativas estratégicas en relación con la integración de refrescos y cerveza. *The Coca-Cola Company*, FEMSA y nosotros podremos explorar estas alternativas según el mercado, cuando se considere apropiado.

- *The Coca-Cola Company* acordó vender a una subsidiaria de FEMSA, las acciones necesarias para permitir que FEMSA sea propietaria del 51% del capital accionario existente (asumiendo que la subsidiaria de FEMSA no venda alguna de sus acciones y que no hay alguna otra emisión de acciones diferentes a las ya contempladas por la adquisición). Como resultado de este acuerdo, en noviembre del 2006, FEMSA adquirió a través de una subsidiaria, 148,000,000 de nuestras acciones Serie D de ciertas subsidiarias de *The Coca-Cola Company* representando el 9.4% de las acciones emitidas y suscritas y el 8.02% de las acciones con derecho a voto del capital total de Coca-Cola FEMSA, a un precio de US\$2.888 por acción por un monto total de US\$ 427.4 millones. De conformidad con nuestros estatutos sociales, las acciones adquiridas fueron convertidas de acciones Serie D a acciones Serie A.
- Estaremos entrando en algunos mercados en los que es necesario hacer inversiones importantes en infraestructura. *The Coca-Cola Company* y FEMSA llevarán un estudio en conjunto para definir las estrategias para estos mercados, así como los niveles de inversión requeridos para ejecutar dichas estrategias. Subsecuentemente, está previsto que FEMSA y *The Coca-Cola Company* lleguen a un acuerdo en el nivel de fondeo que será proporcionado por cada una de las partes. Las partes pretenden que esta distribución de las responsabilidades en el fondeo, no sea una carga económica importante para ninguna de las partes.
- Pactamos un compromiso de crédito, en diciembre de 2003, con *The Coca-Cola Export Corporation*, el cual expiró en diciembre de 2006 y nunca fue usado.

El Marco de Colaboración con *The Coca-Cola Company*

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

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

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

FEMSA

Regularmente, llevamos a cabo operaciones con FEMSA y sus subsidiarias. Consideramos que nuestras operaciones con FEMSA y sus subsidiarias se realizan en términos similares a los que obtendríamos en negociaciones con partes no relacionadas las cuales son revisadas por nuestro comité de auditoría.

Vendemos nuestros productos a Oxxo a ciertas subsidiarias de FEMSA, de las cuales la mayoría se le venden a Oxxo, una cadena de tiendas de conveniencia. La cantidad total de las ventas a Oxxo fue de Ps. 1,263 millones, Ps. 992 millones y Ps. 821 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente. Nosotros también compramos productos de FEMSA y sus subsidiarias. La cantidad total de estas compras fue de Ps. 5,941 millones, Ps. 5,010 millones y Ps. 4,184 millones en el 2009, 2008 y 2007, respectivamente. Estos montos incluyen principalmente insumos, cerveza, activos y servicios brindados por FEMSA a nosotros. En enero de 2008, renovamos nuestro contrato de servicios con otra subsidiaria de FEMSA, el cual nos presta de manera continúa servicios administrativos en materia de seguros relaciones con autoridades gubernamentales, asesoría legal y fiscal y algunos servicios de administración y auditoría interna que ha prestado desde junio de 1993. En noviembre de 2000, firmamos un contrato de servicios con una subsidiaria de FEMSA para la transportación de productos terminados de nuestras plantas de producción a nuestros centros de distribución en México. En noviembre de 2001, firmamos dos contratos de franquicia con Promotora de Marcas Nacionales S.A. de C.V., una subsidiaria indirecta de FEMSA, mediante los cuales nos convertimos en el único franquiciatario para la producción, embotellado, distribución y venta de las marcas *Mundet* en el Valle de México y en la mayoría de nuestras operaciones en el sureste de México. Cada contrato tiene una vigencia de diez años y vencen en noviembre de 2011. Ambos contratos son renovables por periodos de diez años, sujetos a la no renovación por parte de cualquiera de las partes previa notificación a la otra. Compramos nuestras botellas de vidrio principalmente de SIVESA, una subsidiaria de FEMSA Cerveza. El importe total de nuestras compras de SIVESA ascendió a Ps. 355.1 millones, Ps. 408.5 millones y Ps. 331.9 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente. Por último, vendemos y distribuimos las marcas de cerveza de *Kaiser* en nuestros territorios en Brasil. En Enero de 2006, FEMSA Cerveza adquirió la participación mayoritaria en *Cervejarias Kaiser*. Desde entonces, hemos distribuido el portafolio de cervezas de *Kaiser* en nuestros territorios brasileños, en términos de los acuerdos vigentes entre nosotros y *Cervejarias Kaiser* antes del 2004. El 30 de abril de 2010, cerró la operación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de su división cervecera por una participación del 20% en Grupo Heineken. Hemos acordado con *Cervejarias Kaiser* continuar la distribución y venta del portafolio de cervezas *Kaiser* en nuestros territorios brasileños de conformidad con nuestros contratos vigentes desde 2006, hasta su término establecido en 20 años a partir de su firma.

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

The Coca-Cola Company

En general participamos en operaciones con *The Coca-Cola Company* y sus afiliadas. Compramos todo nuestro concentrado para marcas registradas *Coca-Cola* a *The Coca-Cola Company*. Los pagos totales que hicimos a *The Coca-Cola Company* en relación al concentrado fueron de Ps.16, 863 millones, Ps 13,518 millones y Ps. 12,239 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente. Nuestra compañía y *The Coca-Cola Company* se pagan y se reembolsan una a la otra los gastos de mercadotecnia. *The Coca-Cola Company* también contribuye a nuestras inversiones en refrigeradores, botellas y cajas. Recibimos contribuciones para nuestro gasto de mercadotecnia y un programa de inversión en refrigeradores, botellas y cajas por Ps. 1,945 millones, Ps 1,995 millones y Ps. 1,582 millones en el 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

En diciembre de 2007 y mayo de 2008, vendimos a *The Coca-Cola Company* la mayoría de nuestras marcas. Estas marcas fueron licenciadas de vuelta a nosotros por *The Coca-Cola Company* de acuerdo con nuestros contratos de embotellador. La operación de diciembre de 2007 fue valuada en EE.UU. \$48 millones y la de mayo de 2008 estaba valuada en US\$16 millones. Nosotros creemos que ambas operaciones fueron llevadas a cabo a valor de mercado. Los ingresos derivados de la venta de las marcas realizadas en años anteriores y en donde continuamos involucrados fueron diferidos y amortizados contra el costo relacionado de ventas futuras durante el tiempo

estimado de renta y ya han sido diferidas y amortizadas en contra de los costos relacionados con ventas futuras durante el periodo estimado de venta y, lo que queda pendiente por amortizar es de Ps. 616 millones, Ps. 571 millones y Ps. 603 millones en diciembre de 2009, 2008 y 2007 respectivamente, cuyos balances a corto plazo suman Ps 203 millones, Ps. 139 millones y Ps. 113 millones al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 respectivamente, estaban incluidos en otros pasivos y los balances a largo plazo están incluidas en otros pasivos actuales.

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

En noviembre de 2007, Administración y *The Coca-Cola Company*, adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. El negocio de *Jugos del Valle* en Estados Unidos fue adquirido y vendido por *The Coca-Cola Company*. En junio de 2008, Administración y Jugos del Valle, S.A.B. de C.V. (fusionante) fueron fusionadas. Posteriormente, nosotros y *The Coca-Cola Company*, así como todos los embotelladores mexicanos y brasileños de productos *Coca-Cola* celebramos un acuerdo de cooperación para operaciones de México y Brasil respectivamente de *Jugos del Valle*, mediante diversas transacciones que concluyeron durante 2008. Actualmente, tenemos una participación aproximadamente del 20% en cada una de las operaciones en México y Brasil. *Jugos del Valle* vende jugos hechos a base de frutas y derivados de frutas. Distribuimos los productos de *Jugos del Valle* una línea de bebidas a base de jugos en Brasil y nuestros territorios de Latincentro.

En febrero de 2009, adquirimos en Colombia, en conjunto con *The Coca-Cola Company*, el negocio de agua embotellada *Brisa* propiedad de Bavaria, una subsidiaria de SABMiller. En esta operación nosotros adquirimos los activos de producción y derechos de distribución en el territorio, y *The Coca-Cola Company* adquirió la marca *Brisa*. Nosotros y *The Coca-Cola Company* dividimos en partes iguales el precio de compra de US\$ 92 millones. Después de un periodo de transición, en junio de 2009 empezamos a vender y distribuir el portafolio de productos *Brisa* en Colombia.

En mayo de 2009 completamos la operación para desarrollar la marca de agua embotellada *Crystal* en Brasil de manera conjunta con *The Coca-Cola Company*.

Compañías Asociadas

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

En México, compramos refrescos en latas a Industria Envasadora de Querétaro S.A. de C.V. o IEQSA de la cual somos propietarios de una participación de aproximadamente 13.5%. Pagamos a IEQSA Ps. 208 millones, Ps. 333 millones y Ps. 388 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente. IEQSA compra latas de aluminio de FEMSA. También le compramos azúcar a Beta San Miguel, un productor de caña de azúcar en el que participamos en un 2.6% en el capital y a quien le pagamos Ps. 713 millones, Ps. 687 millones y Ps. 845 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

En México participamos junto con otros embotelladores de *The Coca-Cola Company* en PROMESA, en la cual tenemos una participación accionaria del 5% A PROMESA le compramos la mayoría de nuestras latas para nuestras operaciones en México, las cuales son manufacturadas por Fábricas de Monterrey, S.A. de C.V. o FAMOSA, una subsidiaria propiedad de FEMSA Cerveza. A PROMESA le compramos aproximadamente Ps. 783 millones, Ps. 525 millones y Ps. 723 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Otras Operaciones con Partes Relacionadas

José Antonio Fernández Carbajal y Ricardo Guajardo Touché quienes son consejeros de Coca-Cola FEMSA, también son miembros de la Junta Directiva del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, o ITESM, una prestigiada universidad privada en México que frecuentemente recibe donaciones nuestras.

Allen & Company LLC ofrece servicios de banca de inversión a nosotros y a nuestras subsidiarias en el curso ordinario de sus negocios. Uno de nuestros consejeros, Enrique Senior, es Director de Administración de Allen & Company LLC y uno de nuestros consejeros suplentes, Herbert Allen III, es Presidente de Allen & Company LLC.

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

Punto 8. Información Financiera

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y OTRA INFORMACION FINANCIERA

Estados Financieros Consolidados

Véase. “Punto 18 Estados Financieros” y empezando en la página F-1.

Política de Dividendos

Para una explicación de nuestra política de dividendos, véase “Punto 3 Información Clave—Dividendos y Política de Dividendos”.

Cambios Significativos

No han existido cambios significativos desde la fecha de los estados financieros anuales incluidos en este reporte anual.

PROCEDIMIENTOS JUDICIALES

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

México

Prácticas Monopólicas. Durante el 2000, la Comisión Federal de Competencia en México, o CFC, de acuerdo con quejas presentadas por *PepsiCo.* y algunos de sus embotelladores en México, inicio una investigación a *The Coca-Cola Company Export Corporation* (TCCEC) y sus embotelladores por supuestas prácticas monopólicas mediante acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. Después de las diferentes instancias del proceso en el Tribunal Colegiado de Circuito en 2008, se dictó una sentencia final adversa en contra de dos de nuestras seis subsidiarias mexicanas involucradas, confirmando una multa de aproximadamente Ps. 10.5 millones impuesta por la CFC a cada una de las dos subsidiarias condenadas y ordenando la suspensión inmediata de las practicas de los acuerdos de exclusividad. Estas dos multas ya han fueron pagadas y tenemos reservas para las otras cuatro. La Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) decidió revisar y resolver los casos del resto de nuestras cuatro

subsidiarias. El 9 de junio de 2010, la SCJN confirmó el amparo otorgado por una juez federal contra la resolución emitida por la CFC. Esta sentencia implica que la CFC pudiera emitir una nueva resolución sobre el caso, apegándose a los lineamientos que determine la SCJN. El texto íntegro de la sentencia no se nos ha notificado.

En febrero de 2009, la CFC comenzó una nueva investigación por supuestas prácticas monopólicas consistentes en la venta de refrescos sujeto a acuerdos de exclusividad y otorgando descuentos y/o beneficios a cambio de exclusividad con ciertos distribuidores. Como parte de esta investigación, la CFC ha solicitado a varios embotelladores de *Coca-Cola* en México entregar información en relación con sus prácticas comerciales. Nosotros fuimos requeridos a hacerlo en febrero de 2010. En caso de que la CFC encuentre pruebas de prácticas monopólicas, se podría empezar un procedimiento administrativo en contra de las compañías involucradas. En este momento, no podemos determinar el alcance de la investigación.

Centroamérica

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

En noviembre 2004, Ajecen del Sur S.A., embotellador de *Big Cola* en Costa Rica, entabló una demanda ante la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica con base en supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas mediante de contratos de exclusividad, en contra *The Coca-Cola Company* y nuestra subsidiaria en Costa Rica. La Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica ha decidido iniciar una investigación al respecto. El periodo para recabar pruebas concluyó en agosto de 2008, y los argumentos finales han sido presentados. Estimamos que en caso de imponerse, la multa máxima es de US\$ 300 mil. Estamos a la espera de que se dicte la resolución final por parte de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica.

Colombia

Materia Laboral. En julio de 2001 un sindicato y diversos ciudadanos de la República de Colombia presentaron una demanda en el Juzgado de Distrito del Estado de Florida en los Estados Unidos de Norteamérica, en contra de algunas de nuestras subsidiarias. La parte actora alegó que nuestras subsidiarias están involucradas en actividades ilícitas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, incluyendo secuestros, tortura, amenazas de muerte e intimidación. La demanda esta fundada en la *U.S. Alien Tort Claims Act, Torture Victim Protection Act, Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act and State Tort Law* (Ley de Agravios a Terceros de Estados Unidos de América, la Ley de Protección a Víctimas de Tortura, la Ley de Organizaciones Extorsionistas y Corruptas y la Ley Estatal de Responsabilidad Civil) buscando que se sentencie por daños y perjuicios y daño moral por US\$500 millones, más gastos y costas. En septiembre de 2006, el tribunal federal de distrito rechazó la demanda con respecto a todas las quejas. La parte actora apeló la decisión y en agosto de 2009 la Corte de Apelación confirmó la decisión en favor de nuestras subsidiarias. La parte actora presentó un escrito de reconsideración y en septiembre de 2009, éste fue desechado. Por lo cual, la parte actora promovió una reconsideración *en banc*; sin embargo, el tribunal competente no lo ha considerado hasta el momento.

Venezuela

Materia Fiscal. En 1999, algunas de nuestras subsidiarias en Venezuela fueron notificadas respecto de reclamaciones sobre impuestos indirectos interpuestas por las autoridades fiscales de Venezuela. Las subsidiarias han presentado las promociones apropiadas en contra de estas reclamaciones vía administrativa y las apelaciones

correspondientes ante los tribunales de Venezuela. El actual monto reclamado es de US\$ 21.1 millones aproximadamente. Nosotros tenemos ciertos derechos de indemnización por parte de *Venbottling Holding, Inc.*, quien era accionista de Panamco conjuntamente con *The Coca-Cola Company*, que representan una parte substancial del monto reclamado. No consideramos que la resolución final a estos casos tendrá un efecto adverso significativo sobre nuestra condición financiera o resultados de operación.

Brasil

Prácticas Monopólicas. Varias demandas han sido interpuestas en nuestra contra por sociedades privadas, que suponen prácticas monopólicas en nuestras operaciones en Brasil. Los actores son *Ragi (Dolly)*, un productor de “Marcas B”; y *PepsiCo*, alegando prácticas monopólicas por parte de *SPAL Industria Brasileira de Bebidas S.A.* y *Recoforma Industria do Amazonas Ltda.* De las cuatro demandas presentadas, la única que sigue en proceso y está pendiente de resolución, es la que fue presentada por *Dolly*, reclamando que se les ha negado el acceso a los detallistas. De las dos demandas presentadas por *PepsiCo*, la primera fundada en acuerdos exclusivos con los detallistas y el segundo alegando espionaje corporativo en contra de un embotellador de *Pepsi* llamado BAESA, fueron desechadas por el Ministerio de Economía fundado en la falta de pruebas. De acuerdo a la legislación brasileña las demandas pendientes podrían derivarse en multas y algunas otras medidas para evitar las prácticas monopólicas, sin embargo consideramos que ninguna de estas demandas procede en los términos presentados.

Punto 9. La Oferta e Inscripción

MERCADOS DE VALORES

La siguiente tabla muestra, para los periódicos indicados, los precios nominales de venta mínimos y máximos de las acciones Serie L en la Bolsa Mexicana de Valores y los precios nominales de venta mínimos y máximos reportados para los ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange*):

	Bolsa Mexicana de Valores		New York Stock Exchange	
	Pesos mexicanos por acción Serie L		Dólares estadounidenses por ADS	
	<u>Máximo⁽¹⁾</u>	<u>Mínimo⁽¹⁾</u>	<u>Máximo⁽¹⁾</u>	<u>Mínimo⁽¹⁾</u>
2005:				
Año completo	Ps. 30.50	Ps. 24.76	US\$ 28.65	US\$ 22.63
2006:				
Año completo	Ps. 41.45	Ps. 29.30	US\$ 38.00	US\$ 26.75
2007:				
Año completo	Ps. 53.65	Ps. 37.78	US\$ 49.28	US\$ 34.05
2008:				
Primer trimestre.....	Ps. 63.30	Ps. 49.38	US\$ 58.28	US\$ 45.79
Segundo trimestre.....	64.49	54.29	62.50	51.47
Tercer trimestre	62.96	52.09	62.15	48.13
Cuarto trimestre.....	61.03	38.00	52.67	27.74
2009:				
Primer trimestre.....	Ps. 62.90	Ps. 40.96	US\$ 45.13	US\$ 26.41
Segundo trimestre.....	56.83	48.23	43.09	35.16
Tercer trimestre	65.81	53.31	49.47	39.03
Cuarto trimestre.....	86.71	66.43	66.87	47.75
Noviembre.....	76.00	69.93	59.25	52.95
Diciembre.....	86.71	73.43	66.87	57.54
2010:				
Primer trimestre.....	Ps. 88.07	Ps. 74.18	US\$ 64.21	US\$ 57.67
Enero	86.18	74.18	66.67	57.67
Febrero	82.36	76.53	64.21	59.17
Marzo	88.07	79.53	68.54	62.14
Abril	86.27	80.01	70.99	64.35

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

OPERACIÓN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

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

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

Punto 10. Información Adicional

ESTATUTOS SOCIALES

A continuación se presenta un resumen de las disposiciones más importantes de nuestros estatutos y de las leyes mexicanas aplicables. La última modificación a nuestros estatutos fue el 14 de abril de 2010, de acuerdo con la modificación que se le hizo al convenio de accionistas entre nuestros accionistas mayoritarios, el 1 de febrero de 2010. Para una descripción de las disposiciones de nuestros estatutos relacionadas con nuestro consejo de administración y directivos relevantes, véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados”.

Organización e Inscripción

La compañía fue constituida el 30 de octubre de 1991, como una *sociedad anónima de capital variable* de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles. El 5 de diciembre de 2006, nuestra denominación social cambió a *sociedad anónima bursátil de capital variable* y modificamos nuestros estatutos de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Estamos inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de la Ciudad de Monterrey, Nuevo León, desde el 22 de noviembre de 1991, bajo el número 2986, folio 171, volumen 365, tercer libro de la Sección Comercio.

Objeto Social

El objeto social de la compañía consiste en:

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

Derechos de Voto, Restricciones de Transmisión y Ciertos Derechos Minoritarios

Las acciones Serie A y D tienen todos los derechos de voto pero tienen restricciones para ser transferidas. A pesar de no haber acciones Serie B suscritas, en caso de ser suscritas, nuestros estatutos les otorgan el derecho de voto ilimitado y podrán ser transferibles libremente. Las acciones Serie L son de libre transferencia pero tienen derechos de voto limitado. Ninguna de nuestras acciones puede intercambiarse por alguna acción de una serie diferente. Los derechos de nuestras acciones son prácticamente los mismos, excepto por:

- las restricciones de transmisión de las acciones Serie A y D;
- derechos de voto limitado de las acciones Serie L;
- derecho de las acciones Serie A, Serie D y Serie L, votando como clases independientes en asamblea especial, la elección específica de los consejeros y suplentes;
- los derechos de las acciones de la Serie D para participar en la votación de asuntos extraordinarios, como se encuentra definido en nuestros estatutos, y
- prohibiciones de tenencia extranjera de las acciones Serie A. Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados”, y “Restricciones Adicionales de Transmisión Aplicables a acciones Serie A y Serie D”.

De acuerdo con nuestros estatutos, los tenedores de las acciones Serie L pueden votar en circunstancias limitadas. Pueden nombrar y elegir hasta tres de los 18 consejeros, y en ciertas circunstancias donde los accionistas de la Serie L no hayan votado por el consejero electo por la mayoría de los accionistas de esa serie, podrán elegir y remover a un consejero en la asamblea general de accionistas, si poseen el 10% o más del total del capital social emitido, suscrito y pagado de la compañía de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados”. Además, están facultados para votar en ciertos asuntos, incluyendo ciertos cambios en nuestra estructura corporativa, fusiones de la compañía cuando nuestra empresa sea la entidad fusionada o cuando el principal objeto social de la fusionada no esté relacionado con el objeto social de la compañía; la cancelación del registro de nuestras acciones en el RNV y otras bolsas de valores extranjeras, y demás asuntos que expresamente autoriza la Ley del Mercado de Valores.

Los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs recibirán notificación de las juntas de accionistas de nuestro depositario de ADSs con tiempo suficiente para permitir que dichos tenedores devuelvan las instrucciones de voto al depositario ADSs en el momento oportuno. Nuestra práctica en el pasado, con la cual pretendemos continuar, ha sido informar al depositario que notifique a los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs de próximas votaciones y pida sus instrucciones.

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

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

En caso de la cancelación del registro de cualquiera de nuestras acciones en el RNV, ya sea por orden de la CNBV o por petición nuestra, con el previo consentimiento del 95% de los tenedores de nuestro capital social suscrito y pagado, nuestros estatutos y la Ley del Mercado de Valores requieren que hagamos una oferta pública para la compra de estas acciones previa a su cancelación.

Los tenedores de acciones Serie L pueden asistir, sin voz, a las asambleas de accionistas en las cuales no tienen derecho a votar.

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

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, existen ciertas protecciones para los accionistas minoritarios. Dichas protecciones minoritarias incluyen ciertas disposiciones que permiten lo siguiente:

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

Asamblea de Accionistas

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

Las asambleas de los tenedores de las acciones Series A y D deben ser celebradas por lo menos una vez al año (1) para tratar la aprobación de nuestros estados financieros y de algunas de las subsidiarias para el ejercicio fiscal inmediato anterior y (2) para determinar la distribución de las utilidades del año inmediato anterior. Además,

cualquier operación a ser celebrada por nosotros o nuestras subsidiarias dentro del próximo ejercicio fiscal que represente 20% o más de nuestros activos consolidados, deberá ser aprobado en una asamblea ordinaria de accionistas en la cual los tenedores de acciones Serie L estarán facultados para votar.

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

El quórum para las asambleas ordinarias y extraordinarias, en las que los tenedores de las acciones Serie L no están autorizados para votar, es 76% de los tenedores de nuestras acciones suscritas y pagadas de las Series A y D, y el quórum para las asambleas extraordinarias, en las que los tenedores de las acciones Serie L tienen el derecho de voto, es 82% de la totalidad de las acciones del capital social suscrito y pagado.

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

Las resoluciones adoptadas en una asamblea de accionistas ordinaria o extraordinaria, son válidas al momento en que son adoptadas por los tenedores de al menos la mayoría del capital suscrito y pagado con derecho de voto (sin abstenciones), a menos que se trate de decisiones definidas como asuntos extraordinarios por nuestros estatutos o del pago de dividendos por más del 20% de las utilidades netas consolidadas de los años anteriores, el cual requiere aprobación de la mayoría de los accionistas de la Serie A y de la Serie D votando conjuntamente como una sola clase. Las resoluciones adoptadas en una asamblea especial de accionistas son válidas al momento en que se adopten con el voto de por lo menos la mayoría, de los tenedores de las acciones suscritas y pagadas, de las series facultadas para asistir a esa asamblea especial.

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

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

Nuestros estatutos establecen que ningún tenedor de acciones de la Serie A o Serie D pueden vender sus acciones a menos que haya revelado los términos de la propuesta de venta y el nombre del potencial comprador, y haya ofrecido previamente a vender las acciones a los tenedores de las otras series por mismo precio y condiciones en las que se pretendía vender las acciones al tercero. Si los accionistas habiéndoseles ofrecido las acciones deciden no adquirirlas dentro de los 90 días posteriores a la oferta, el accionista vendedor es libre de vender las acciones al tercero en el precio y bajo las condiciones señaladas. Adicionalmente, nuestros estatutos imponen ciertos procedimientos en relación con la promesa de venta de acciones Serie A y Serie D a cualquier institución financiera que sea designada, entre otras cosas, para asegurar que las acciones comprometidas serán ofrecidas a los accionistas de la otras Series a precio de mercado previo a cualquier cierre. Finalmente, la propuesta de transferencia de acciones Serie A o Serie D diferentes a la propuesta de venta o compromiso de venta, o un cambio en el control de los accionistas Serie A o Serie D que son subsidiarias de los accionistas principales, podría iniciar el derecho de primera negativa de compra de las acciones a precio de mercado. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”.

Derechos de Recibir Dividendos

En la asamblea general ordinaria de accionistas de las Series A y D, el consejo de administración presenta los estados financieros del ejercicio fiscal inmediato anterior, junto con un informe del consejo de administración a los accionistas. Una vez que los accionistas de la Serie A y D, hayan aprobado los estados financieros, determinan la aplicación de la utilidad del ejercicio inmediato anterior. La ley mexicana requiere que separen en la fecha en que se decreten los dividendos, al menos un 5% de la utilidad neta como reserva legal, la cual no se distribuye hasta que el monto de la reserva legal sea igual al 20% de nuestro capital social. A partir de ahí, los accionistas de la Serie A y D pueden determinar y asignar cierto porcentaje de la utilidad neta a cualquier reserva especial, incluyendo una reserva para recompra de nuestras acciones. El remanente de la utilidad neta puede distribuirse en forma de dividendo entre los accionistas.

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

Variaciones del Capital Social

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

Un aumento de capital social se puede efectuar mediante la emisión de nuevas acciones para pago en efectivo o en especie, o por una capitalización de deuda o de cierta porción del capital contable. Las acciones representativas del capital accionario que se encuentren depositadas en tesorería sólo podrán ser vendidas mediante oferta pública.

Derecho de Preferencia

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

Limitaciones de Tenencia Accionaria

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

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

A pesar de que la Ley de Inversión Extranjera otorga amplia autoridad a la Comisión de Inversión Extranjera para permitir a los inversionistas extranjeros poseer más del 49% del capital de una sociedad mexicana después de tomar en consideración políticas públicas y preocupaciones económicas, nuestros estatutos establecen que las acciones Serie A deben en todo momento representar no menos del 51% de las acciones con derecho a voto (excluyendo las acciones Serie L), las cuales solo pueden ser propiedad de inversionistas mexicanos. De acuerdo a nuestros estatutos, en el evento que las acciones Serie A sean suscritas o adquiridas por cualquier accionista tenedor de acciones de cualquier otra serie, y el tenedor sea extranjero, estas acciones Serie A automáticamente se convierten en acciones de la misma serie de las acciones que es propietario, y esta conversión se considera efectiva al mismo tiempo que la suscripción o adquisición, proporcionada sin embargo las acciones Serie A nunca deben de representar menos del 51% del capital social.

Otras Disposiciones

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

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

Las sesiones del consejo de administración serán válidamente instaladas y celebradas si la mayoría de los miembros están presentes. Las resoluciones para aprobar cualquier decisión ordinaria de estas sesiones serán válidas si están aprobadas por la mayoría de los consejeros votando (y no absteniéndose). Cualquier decisión extraordinaria, incluyendo la adquisición de cualquier negocio nuevo o cualquier combinación, o cualquier cambio a la línea de negocios existente, entre otras, deberá ser aprobada por la mayoría de los consejeros, la cual deberá incluir el voto de al menos dos consejeros de las acciones Serie D. Si es necesario, el presidente del consejo de administración tendrá el voto favorable.

Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Funcionarios” y “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Prácticas del Consejo de Administración.”

Amortización. Nuestras acciones totalmente pagadas están sujetas a amortización en relación a (1) una reducción del capital social o (2) una amortización de utilidades distribuibles, las cuales, en ambos casos, deben ser aprobadas por nuestros accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas. Las acciones sujetas a cualquier amortización deben ser elegidas por nosotros en conjunto, o en el caso de amortización de utilidades distribuibles, por medio de compra de acciones por medio de una oferta realizada en la Bolsa Mexicana de Valores, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles y la Ley del Mercado de Valores.

Recompra de Acciones. De acuerdo con nuestros estatutos, sujeto a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y de conformidad con las reglas promulgadas por la CNBV, podemos re-comprar nuestras acciones.

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, nuestras subsidiarias no pueden comprar, directa o indirectamente acciones de nuestro capital social o cualquier título o valor que represente dichas acciones.

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

Duración. Nuestros estatutos establecen la duración de la compañía es 99 años a partir de la fecha de constitución, a menos que sea prorrogada mediante una resolución en una asamblea extraordinaria de accionistas.

Deberes Fiduciarios—Deber de diligencia. La Ley del Mercado de Valores establece que los miembros del consejo de administración, deberán actuar de buena fe y en nuestro mejor interés y de nuestras subsidiarias, para lo cual dichos miembros podrán:

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

Nuestros consejeros podrán ser responsables por daños y perjuicios si no cumplen su deber de diligencia, si dicho deber causa un daño económico a la compañía o sus subsidiarias y el consejero (1) no haya asistido a las sesiones de consejo de administración o de comité y como resultado de ello, el consejo de administración no pudo ejercer la acción, salvo que dicha ausencia sea aprobada por la asamblea de accionistas, (2) no haya revelado al consejo de administración o a los comités la información material necesario para que el consejo de administración llegara a una decisión, salvo que se encontrase impedido legalmente de hacerlo o requerido a mantener confidencialidad al respecto, y (3) no haya cumplido con los deberes impuestos por la Ley del Mercado de Valores y nuestros estatutos.

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

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

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

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

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

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

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

Sin perjuicio de lo anterior, la Ley del Mercado de Valores prevé que los miembros del consejo de administración no podrán incurrir, individualmente o conjuntamente, en responsabilidad por daños y perjuicios causados a la compañía, cuando sus actos hayan sido realizados de buena fe, en el entendido de que (1) los directores hayan cumplido con los requerimientos de la Ley del Mercado de Valores y con los estatutos de la compañía, (2) la toma de decisión hay sido con base en información entregada por los funcionarios relevantes, los auditores externos o los expertos independientes, cuya capacidad y credibilidad no dejan dudas razonables; (3) los efectos económicos adversos no pudieron ser anticipados, con base en la información disponible; y (4) las resoluciones de la asamblea fueron seguidas.

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

CONTRATOS RELEVANTES

Producimos, embotellamos, distribuimos y vendemos refrescos, bebidas no carbonatadas y agua embotellada de conformidad con los contratos de embotellador con *The Coca-Cola Company*. Adicionalmente, estamos autorizados a utilizar ciertas marcas de *The Coca-Cola Company* en términos de ciertos contratos de uso de marca. Para conocer los términos de estos contratos Véase “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Contratos de Embotellador”.

Operamos con base en un convenio de accionistas, según ha sido reformado de tiempo en tiempo, entre algunas de subsidiarias de *The Coca-Cola Company* y algunas subsidiarias de FEMSA. Para leer acerca de los términos de este acuerdo. Véase “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas—Principales Accionistas—El Convenio de Accionistas”.

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

En el 2007, renovamos y prorrogamos nuestros acuerdos existentes con E.D.S. (Electronic Data Systems ahora Hewlett Packard México, S.A. de C.V. quien asumió todas las obligaciones bajo estos contratos) para la subcontratación de servicios de tecnología en nuestros territorios. Estos acuerdos estarán vigentes hasta diciembre de 2011.

Véase “Punto 5. Revisión y Perspectivas Operativas y Financieras—Obligaciones Contractuales—Resumen de Instrumentos de Deuda Relevantes” para un breve análisis de ciertos términos de nuestros contratos significativos de deuda.

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

IMPUESTOS

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

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

Impuestos Mexicanos

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

Consideraciones Fiscales Relacionadas con las Acciones Serie L y los ADSs

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

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

están por lo general exentas del pago de impuestos mexicanos siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos. Sin embargo, aplicarán ciertas restricciones si las acciones de la Serie L son transferidas como consecuencia de ofertas públicas.

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

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

Otros Impuestos Mexicanos

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

Impuestos Estadounidenses

Consideraciones Fiscales relacionadas con las Acciones Serie L y los ADS

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

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

tratamiento de la utilidad fiscal entre México y EE.UU. ha sido aprobado para propósito de la regla de dividendos calificados. Basado en los estados financieros consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, consideramos que la compañía no es tratada como una compañía de inversión extranjera pasiva, de impuestos federales sobre utilidad en EE.UU. con respecto a nuestro año fiscal de 2009. Adicionalmente, basados en nuestra información financiera consolidada y nuestras expectativas actuales respecto al valor y naturaleza de nuestros activos, fuentes y naturaleza de la utilidad, y de la información relevante del mercado y de los accionistas, no anticipamos ser una compañía de inversión extranjera pasiva para el año fiscal de 2010. Los tenedores estadounidenses deberán consultar con sus propios asesores fiscales sobre el tratamiento de las ganancias o pérdidas en divisas extranjeras, si las hubiera, sobre los dividendos recibidos en pesos mexicanos y que se convierten a dólares estadounidenses en una fecha posterior a la recepción. Los dividendos por lo general constituirán un “ingreso pasivo” de una fuente extranjera, o, en el caso de ciertos tenedores estadounidenses.

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

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

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

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

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

Reportes de Información y Retención de Seguridad de Estados Unidos

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

DOCUMENTOS DISPONIBLES AL PÚBLICO

Presentamos reportes, incluyendo reportes anuales en la forma 20-F, y otra información a la SEC de conformidad con las reglas y regulaciones de la SEC aplicables a emisoras privadas extranjeras. Usted puede leer y copiar cualesquier materiales presentados ante la SEC en su “*Public Reference Rooms*” ubicados en Washington, D.C. en 100 F Street N.E., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC desde Estados Unidos al teléfono 1-800-SEC-0330 para más información sobre el “*Public Reference Room*”. Los trámites que realizamos de forma electrónica ante la SEC también se encuentran disponibles al público en la página de Internet de la SEC www.sec.gov y en nuestra página de internet <http://www.coca-colafemsa.com>. (Este URL intenta ser un texto inactivo sólo para referencia. No pretende ser un vínculo activo a nuestra página de internet. La información en nuestra página de internet, a la cual se puede tener acceso a través del vínculo que resulte de este URL, no es ni debe considerarse como incorporada a este reporte anual).

Punto 11. Información Cuantitativa y Cualitativa sobre Riesgos de Mercado

Como parte de nuestra estrategia de manejo de riesgos, utilizamos instrumentos financieros derivados con el propósito de (1) alcanzar la estructura de deuda deseada con un perfil de riesgo balanceado; (2) administrar nuestras posiciones de riesgos por el costo de insumos y materias primas; (3) cubrir los riesgos de posiciones contables y fluctuaciones cambiarias. La compañía no usa instrumentos financieros derivados como con propósitos de especulación o generación de ganancias. Nosotros vigilamos el valor mercado (*mark to market*) de nuestros instrumentos financieros derivados usando la metodología de Valor en Riesgo, y también generamos escenarios de análisis.

Riesgo por Tasas de Interés

Los riesgos derivados por tasas de interés existen principalmente con respecto a nuestra deuda a tasas variables. Al 31 de diciembre de 2009, nuestra deuda total era de Ps. 15,925 millones, de los cuales el 20% estaba a tasa fija y el 80% estaba a tasa variable. Al 31 de diciembre de 2009, después de dar efecto a nuestros derivados y futuros, el 58% de nuestra deuda estaba a tasa fija y el 42% estaba en tasa variable, calculado sobre la ponderación de la deuda remanente para cada año. La tasa de interés variable de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, se determina generalmente en referencia a la tasa Interbancaria de Londres, the *London Interbank Offer Rate*, o LIBOR, una tasa similar a la utilizada por los préstamos en Eurodólar y la tasa de interés de nuestra deuda variable denominada en pesos mexicanos se determina generalmente en referencia a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE). En caso de que estas tasas incrementen nuestros gastos de intereses incrementarían. La tabla a continuación muestra información de los instrumentos financieros que son sensibles a cambios en las tasas de interés, sin el efecto de los “swaps” variables de tasa de interés. La tabla muestra las tasas de interés variables ponderadas tomando a la fecha de vencimiento contratada. Las tasas de interés variable ponderadas están basadas en tasas de referencia al 31 de diciembre de 2009, más el margen aplicable contratado por nosotros. Los pagos de los instrumentos actuales están denominados en dólares estadounidenses, pesos mexicanos, bolívares venezolanos, pesos colombianos y argentinos. Todos los pagos mostrados en la tabla están presentados en pesos mexicanos, la moneda en que reportamos, asumiendo el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2009 de Ps.13.0587 por dólar estadounidense.

La siguiente tabla también muestra el valor de mercado de la deuda a largo plazo con base en el valor descontado de los flujos de efectivo contractuales. La tasa de descuento es estimada utilizando las tasas actuales ofrecidas para préstamos con términos y vencimientos similares. Adicionalmente, el valor de mercado de los pagarés está basado en precios cotizados en el mercado al 31 de diciembre de 2009. Al 31 de diciembre de 2009, el valor de mercado representó una pérdida por Ps. 591 millones.

**Deuda por Año de Vencimiento
(millones de pesos mexicanos)**

	Al 31 de diciembre de 2009						Al 31 de dic. de 2008	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 y siguientes	Total Valor del Mercado	Total Valor del Mercado
Deuda a Largo Plazo:								
Deuda Tasa Fija								
Dólares estadounidenses	11	4	—	—	—	—	15	3,631
Tasa de interés ⁽¹⁾	3.8%	3.8%	—	—	—	—	3.8%	7.2%
Pesos mexicanos	1,000	—	—	—	—	—	1,000	1,500
Tasa de interés ⁽¹⁾	10.4%	—	—	—	—	—	10.4%	10.2%
Pesos argentinos	—	69	—	—	—	—	69	—
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	20.6%	—	—	—	—	20.6%	—
Tasa fija total	1,011	73	—	—	—	—	1,084	5,131
Deuda tasa variable								
Dólares estadounidenses	—	—	849	2,024	—	—	2,873	2,982
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	0.5%	0.5%	—	—	0.5%	3.3%
Pesos mexicanos	2,000	—	3,066	267	1,392	2,825	9,550	7,550
Tasa de interés ⁽¹⁾	5.5%	—	4.9%	5.1%	5.2%	5.1%	5.1%	8.9%
Pesos colombianos	—	—	—	—	—	—	—	905
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	15.4%
Reales brasileños	—	2	—	—	—	—	2	3
Tasa de interés ⁽¹⁾	—	(Varios)	—	—	—	—	(Varios)	(Varios)
Tasa variable total	2,000	2	3,915	2,291	1,392	2,825	12,425	11,440
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...	—	75	3,915	2,291	1,392	2,825	10,498	12,455
Instrumentos Derivados:								
Swaps de tasa de interés Pesos mexicanos								
Variable a fija	150	—	1,600	1,312	575	1,963	5,600	2,035
Tasa de interés a pagar	10.08%	—	8.06%	8.48%	8.43%	8.63%	8.45%	8.47%
				28d	28d	28d	4.90% /	8.47% /
				TIIE	TIIE	TIIE	28d TIIE	28d TIIE
Tasa de interés a recibir	5.32%	—	4.86%	+0.22% ⁽²⁾	+0.24% ⁽²⁾	+0.21% ⁽²⁾	+0.21% ⁽²⁾	+0.22% ⁽²⁾
Swaps de tasa de interés Dólares estadounidenses								
Variable a fija	—	—	849	2,024	—	—	2,873	—
Tasa de interés a pagar	—	—	3.46%	2.96%	—	—	3.11%	—
			0.53% /	0.53% /			0.53% /	
			3M LIB	3M LIB			3M LIB	
Tasa de interés a recibir	—	—	+0.35% ⁽²⁾	+0.33% ⁽²⁾	—	—	+0.33% ⁽²⁾	—

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

(2) Futuros sobre *swaps* en los que la tasa a recibir no se conoce hasta la fecha de vencimiento.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 100 puntos base en el promedio de la tasa de interés aplicable a nuestros instrumentos financieros de tasa variable que teníamos durante el 2009, hubiera incrementado nuestros gastos por intereses en aproximadamente Ps. 121 millones, o por un 6.4% en relación con nuestros gastos por intereses de 2009, asumiendo que no se hubiera incurrido en ninguna deuda adicional durante el mismo, en cada caso después del efecto de todos nuestros contratos *swaps* sobre tasas de interés y tipos de cambio.

Riesgo Cambiario

Nuestro principal riesgo por tipo de cambio versa sobre la variación del valor de las monedas locales de cada país en los que operamos respecto del dólar estadounidense. En 2009 el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

Ingresos Totales por Moneda al 31 de diciembre de 2009	
Moneda	%
Pesos mexicanos	35.8%
Pesos colombianos	9.5%
Bolívares venezolanos	21.8%
Pesos argentinos	5.9%
Reales brasileños	20.9%
Otras (Centroamérica)	6.1%

Estimamos que aproximadamente el 40% de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en dólares estadounidenses para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas en la tabla anterior para nuestras subsidiarias no mexicanas. Una mayoría importante de nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras, están denominados en dólares estadounidenses. Al 31 de diciembre de 2009, 30.2% de nuestra deuda total estaba denominada en dólares estadounidenses, 54.5% en pesos mexicanos y el 15.3% restante en bolívares venezolanos, pesos colombianos y pesos argentinos (incluyendo el efecto de contratos de derivados que se tenían al 31 de diciembre de 2009, incluyendo *swaps* de tipo de cambio de pesos mexicanos a dólares estadounidenses, y una posición en futuros dólares estadounidenses). Decrementos en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar estadounidense incrementarán nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras y de las obligaciones de pago de deuda con respecto a la moneda extranjera denominada de la deuda. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar estadounidense resultará en una pérdida cambiaria, en función al incremento en el valor en pesos mexicanos del monto de nuestra deuda en moneda extranjera. Véase “Punto 3. Información Clave—Factores de Riesgo—La depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense podría tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y en los resultados de nuestras operaciones”.

En el caso hipotético instantáneo y desfavorable de una devaluación del 10% del peso mexicano en relación con el dólar estadounidense ocurrida el 31 de diciembre del 2009, habría resultado en un incremento en nuestro costo neto integral de financiamiento consolidado de aproximadamente Ps. 8 millones, considerando un período de 12 meses en 2010, reflejando mayor gasto de interés y pérdida cambiaria generada por el saldo en caja en dólares estadounidenses a esa fecha, neto de la pérdida de nuestra deuda en dólares estadounidenses al 31 de diciembre del 2009. Sin embargo, este resultado no toma en cuenta ninguna ganancia en posición monetaria que podría esperarse como resultado de un incremento en la tasa de inflación generado por una devaluación del peso en relación con el dólar estadounidense, esta ganancia en posición monetaria reduciría el costo integral de financiamiento consolidado neto, después de dar efecto a todos nuestros contratos de *swaps* de tasa de interés y de tipo de cambio.

Al 9 de junio de 2010, los tipos de cambio en relación con el dólar estadounidense en los países en los que operamos se habían apreciado o depreciado comparado al 31 de diciembre de 2009, como se muestra a continuación:

	Tipo de Cambio al 9 de junio de 2010	(Depreciación) o Apreciación
México	12.93	0.99%
Guatemala	8.02	4.04%
Nicaragua	21.29	(2.16)%
Costa Rica	553.09	3.27%
Panamá	1.00	-
Colombia	1,960.50	4.10%
Venezuela	4.30	(100.00)%
Brasil	1.84	(5.81)%
Argentina	3.92	(3.05)%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable, de que el 31 de diciembre de 2009 hubiera ocurrido una devaluación del 10% de todas las monedas de los países en los que operamos respecto al dólar estadounidense, producirían una reducción de nuestro capital contable aproximadamente las siguientes cantidades:

	Disminución en el capital contable	
	(millones de pesos mexicanos)	
México	Ps.	72
Colombia		807
Venezuela		682
Brasil		1,182
Argentina		93
Otras (Centroamérica)		457

Riesgo de Capital

Al 31 de diciembre de 2009, no teníamos ningún derivado relacionado con riesgo de capital.

Riesgo por Precios de Materias Primas (*Commodities*)

Durante 2009, celebramos diversos contratos de futuro para cubrir el costo del azúcar con un valor de referencia de Ps. 528 millones, con vencimientos en 2010 y 2011. El resultado de estos contratos sobre el precio de materias primas fue una ganancia a valor de mercado de Ps. 133 millones al 31 de diciembre de 2009.

Punto 12. Descripción de Otros Valores Distintos a Acciones

Punto 12.A. Títulos de Deuda

No aplicable.

Punto 12.B. Opciones y Títulos Opcionales (*Warrants*)

No aplicable.

Punto 12.C. Otros Valores

No aplicable.

Punto 12.D. *American Depositary Shares*

El Banco de New York Mellon (*The Bank of New York Mellon*) funge como depositario de nuestros ADSs. Los tenedores de nuestros ADSs, documentados como *American Depositary Receipts*, o ADRs, están obligados a pagar diversas comisiones al depositario, y el depositario podría negarse a prestar cualquier servicio que requiera del pago de una comisión, hasta que la misma haya sido pagada.

Los tenedores de ADR están obligados a pagar al depositario los importes por concepto de gastos efectuados por el depositario o sus agentes en nombre de los tenedores de ADR, incluidos los gastos derivados del cumplimiento de la legislación aplicable, del pago de impuestos o cualquier otro cargo gubernamental; la transmisión por medios electrónicos, de telecomunicación o facsímiles, o la conversión de moneda extranjera a dólares estadounidenses. El depositario puede decidir a su sola discreción hacer efectivo el pago mediante el cobro directo a los tenedores o deduciendo la respectiva comisión de los dividendos en efectivo o de cualquier otra distribución en efectivo.

Los tenedores de ADS también están obligados a pagar comisiones adicionales por ciertos servicios realizados por el depositario, según se establece en la tabla siguiente:

Servicios de Depósito	Comisión a Pagar por los Tenedores de ADR
Emisión y entrega de ADRs, incluyendo las relacionadas con la distribución de acciones	Hasta US\$ 5.00 por 100 ADSs (o una porción)
Retiro de acciones bajo la forma de ADSs	Hasta US\$ 5.00 por 100 ADSs (o una porción)
Registro de la transmisión de acciones	Las comisiones por registro o transferencia que podrían estar vigentes de tiempo en tiempo.

Adicionalmente, los tenedores podrían estar obligados a pagar comisiones por la distribución o venta de valores. Dicha comisión (que podrían ser deducidas de aquellas ganancias) sería por un monto igual al menor de: (1) la comisión por la emisión de ADSs que fuera cobrada si los valores fueran tratados como acciones en depósito y (2) el monto de aquellas ganancias.

Pagos Directos e Indirectos por el Depositario

El depositario nos reembolsa por ciertos gastos en los que incurrimos en relación con el programa ADR, limitado a un monto máximo acordado entre nosotros y el depositario. Estos gastos reembolsables incluyen las comisiones por listado y las contraprestaciones a los proveedores de servicios de distribución de materiales a los tenedores de ADRs. Para el año terminado el 31 de diciembre 2009, esta cantidad fue de US\$ 38,000.

Puntos 13-14. No Aplicables

Punto 15. Controles y Procedimientos

(a) Revelación de Controles y Procedimientos

Hemos evaluado, con la participación de nuestro director general y director de finanzas y administración, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de revelación de la información al 31 de diciembre de 2009. Existen limitaciones inherentes a la efectividad de cualquier sistema de revelación de los controles y procedimientos, incluyendo la posibilidad de un error humano y la omisión o anulación de los controles y procedimientos. Por lo tanto, aun los controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Con base en nuestra evaluación, nuestro director general y director de finanzas y administración concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación eran efectivos para proporcionar con certeza razonable la información requerida para la revelación por nuestra parte de los reportes de la compañía presentados y enviados bajo las Leyes de Intercambio de Valores es registrada, procesada, resumida y reportada, dentro de los periodos de tiempo en las formas y reglas aplicables, y que sea acumulada y comunicada a nuestra administración, incluyendo nuestro director general y director de finanzas y administración, como sea apropiado para permitir decisiones oportunas en relación a la revelación requerida.

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

Nuestros funcionarios son responsables de establecer y mantener un control interno adecuado sobre la información financiera, como se define en las Reglas 13 A-15(f) y 15d-15(f) bajo la Ley del Mercado de Valores estadounidense (*Securities Exchange Act of 1934*), según ha sido reformada. Bajo la supervisión y con la participación de nuestros directivos, incluyendo a nuestro presidente ejecutivo y nuestro director de finanzas y administración, llevamos a cabo una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre nuestra información financiera basado en el sistema de control interno — Marco Integrado por el *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*.

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

Debido a limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no prevenir o detectar la omisión de información. Adicionalmente, las proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a periodos futuros, están sujetas a que los controles se vuelvan inadecuados por cambios de condiciones o que el grado de adherencia a políticas y procedimientos pueda verse deteriorado. Con base en nuestra evaluación en el marco de control interno — Marco Integral, nuestros directivos concluyeron que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre del 2009.

(c) Reporte de Efectividad del Despacho de Auditoría Externa Independiente.

Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos respecto del Control Interno sobre el Reporte Financiero

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

Hemos auditado el control interno sobre el reporte financiero de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre del 2009, con base en el criterio establecido en el marco conceptual integrado de Control Interno emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” (el criterio COSO). La administración de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias es responsable de mantener un control interno efectivo sobre el reporte financiero y de la evaluación de la efectividad del mismo, incluida en el Reporte Anual de la Administración adjunto del control Interno sobre el reporte financiero. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión del control interno sobre el reporte financiero de la Compañía con base en nuestra auditoría.

Nuestra auditoría fue realizada de acuerdo con las normas del “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos). Estas normas requieren que la auditoría sea planeada y realizada para tener una seguridad razonable de que existió un control interno sobre el reporte financiero efectivo, en todos los aspectos importantes. Nuestra auditoría incluyó obtener un entendimiento del control interno sobre el reporte financiero, evaluar el riesgo de la existencia de una debilidad material, probar y evaluar el diseño y efectividad operativa del control interno con base en la evaluación de riesgo y ejecutar otros procedimientos que consideramos necesarios en las circunstancias. Consideramos que nuestra auditoría proporciona una base razonable para sustentar nuestra opinión.

El control interno sobre el reporte financiero de la empresa, es un proceso diseñado para proporcionar una seguridad razonable respecto de la confiabilidad del reporte financiero y de la preparación de estados financieros para fines externos de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas, incluyendo la conciliación con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de conformidad con el Item 18 de la Forma 20F. El control interno sobre el reporte financiero de una compañía incluye aquellas políticas y procedimientos que (1) permiten el mantenimiento de registros, razonablemente detallados, que reflejen en forma correcta y razonable las transacciones y disposiciones de los activos de la Compañía; (2) proporcionan una seguridad razonable de que las transacciones son registradas de tal manera que permitan la preparación de estados financieros de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas, incluyendo la conciliación con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de conformidad con el Item 18 de la Forma 20F y que los ingresos y gastos de la Compañía están siendo realizados únicamente de acuerdo con las

autorizaciones de la administración y del consejo de administración de la Compañía; y (3) aportan una seguridad razonable respecto de la prevención o detección oportuna de adquisiciones, utilización o disposiciones no autorizadas de activos de la Compañía, que pudieran tener un efecto importante en los estados financieros.

Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre el reporte financiero puede no prevenir o detectar errores importantes. Asimismo, la proyección de cualquier evaluación sobre la efectividad para períodos futuros está sujeta al riesgo de que los controles puedan volverse inadecuados debido a cambios en las condiciones, o de que el grado de cumplimiento con las políticas o procedimientos pueda deteriorarse.

En nuestra opinión, Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias mantuvieron, en todos los aspectos importantes, un control interno efectivo sobre el reporte financiero al 31 de diciembre de 2009, con base en el criterio COSO.

También hemos auditado, de acuerdo con las normas de “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos), los balances generales consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre del 2009 y 2008, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que le son relativos, por los años terminados en esas fechas y nuestro reporte fechado el 10 de junio de 2010, expresa una opinión sin salvedades.

Mancera, S.C.
Miembro de Ernst & Young Global
Oscar Aguirre Hernández

Ciudad de México
10 de junio de 2010

(d) Cambios en Control Interno sobre Información Financiera.

No ha habido ningún cambio en el control interno para el reporte de la información financiera durante el 2009 que haya afectado materialmente, o que sea razonable que pueda afectar nuestro control interno sobre la información financiera.

Punto 16.A. Experto Financiero del Comité de Auditoría

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

Punto 16.B. Código de Ética

Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F por la Ley del Mercado de Valores estadounidense (*Securities Exchange Act of 1934*), según ha sido reformada. Nuestro código de ética es aplicable a nuestro director general, director de finanzas y administración, y personas que desempeñen funciones similares, así como nuestros consejeros, directivos y empleados. Nuestro código de ética esta disponible en nuestra página de Internet en www.coca-colafemsa.com. En caso de modificar las disposiciones del código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, revelaremos dichas modificaciones o exenciones en la misma página de Internet.

De acuerdo con nuestro código de ética hemos desarrollado un correo de voz disponible para nuestros empleados a través del cual las quejas pueden ser presentadas.

Punto 16.C. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios

Honorarios de Auditoría y Servicios

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros por Mancera, S.C. y por otros servicios de Ernst & Young (conjuntamente, Ernst and Young) durante los años fiscales terminados el 31 de Diciembre de 2009 y el 31 de diciembre de 2008:

	Por el año terminado el 31 de diciembre de			
	2009		2008	
	(millones de pesos mexicanos)			
Honorarios de auditoría	Ps.	41	Ps.	36
Honorarios relacionados con la auditoría		4		4
Honorarios por servicios fiscales		1		3
Otros honorarios		—		—
Total de honorarios.....	Ps.	46	Ps.	43

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

Honorarios Relacionados con la Auditoría. Los honorarios relacionados con la auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por Ernst & Young por la emisión de sus opiniones e informes, así como otros servicios relacionados con la ejecución de la auditoría, especialmente en relación con las auditorías especiales y revisiones.

Honorarios por Servicios Fiscales. Los honorarios por servicios fiscales en la tabla anterior son honorarios facturados por Ernst & Young por servicios basados en los hechos existentes y operaciones previas para documentar, calcular y obtener aprobación gubernamental por montos incluidos en los trámites fiscales como asesoría en la devolución del impuesto al valor agregado, documentación de precios de transferencia y solicitudes para asesoría técnica con las autoridades fiscales.

Otros Honorarios. Los honorarios señalados en la tabla anterior como “Otros honorarios” están relacionados con consultoría. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008, no existieron dichos honorarios.

Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación por el Comité de Auditoría

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

Punto 16.D. No aplicable

Punto 16.E. Compra de Capital por Parte de la Emisora y Compradores Afiliados

Durante 2009 no efectuamos ninguna compra de nuestras acciones. La siguiente tabla presenta compras hechas por los fideicomisos que administramos en relación con nuestro programa de incentivos en bonos, cuyas compras pueden ser consideradas como realizadas por un comprador filial nuestro. Véase “Punto 6. Consejeros, Directivos y Empleados—Programa de Bonos—Plan basado en el VEA”

Periodo	Compras de Acciones			Número máximo (o valor equivalente en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas
	Número total de acciones Serie L compradas por los fideicomisos que administramos en relación con nuestro programa de incentivos de bonos	Precio promedio pagado por acción de la Serie L	Número total de acciones compradas como parte de planes o programas anunciados públicamente	
Ene. 20 – Marzo 19	1,340,790	Ps. 47.90	—	—
Total	1,340,790	Ps. 47.90	—	—

Punto 16.F. No Aplicable

Punto 16.G. Gobierno Corporativo

De acuerdo con la sección 303A.11 del Manual de Compañías Listadas en la Bolsa de Valores de Nueva York (*Listed Company Manual of the New York Stock Exchange*) tenemos la obligación de entregar un resumen de los principales aspectos en los cuales nuestras prácticas de gobierno corporativo difieren de las compañías americanas bajo los estándares de listado de la Bolsa de Valores de Nueva York (*New York Stock Exchange* o NYSE). Somos una compañía con acciones listadas en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV). Nuestras prácticas de gobierno corporativo se regulan por nuestros estatutos, la Ley del Mercado de Valores (LMV) y las disposiciones publicadas por la CNBV. Consideramos importante revelar nuestro grado de adhesión al Código de Mejores Prácticas Corporativas, el cual fue creado por un grupo de líderes empresariales mexicanos y que fue adoptado por la BMV.

El siguiente cuadro muestra las diferencias significativas entre nuestras prácticas de gobierno corporativo y las establecidas por la NYSE.

Estándares de la NYSE

Independencia de los Consejeros: La mayoría de los miembros del consejo de administración deben ser independientes. “Las Compañías controladas”, que incluye a nuestra compañía, si fuéramos una emisora estadounidense, estaríamos exentos de este requerimiento. Una compañía controlada es aquella en la cual más del 50% de los derechos de voto los tiene un individuo, grupo u otra compañía en lugar del público inversionista.

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

Independencia de los Consejeros: De acuerdo a la LMV, debemos contar con un consejo de administración de máximo 21 miembros, de los cuales el 25% deben ser independientes.

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

Estándares de la NYSE

Sesiones Ejecutivas: Los consejeros que no son funcionarios de la empresa deben reunirse regularmente en sesiones ejecutivas sin la administración. Únicamente los consejeros independientes deben reunirse en una sesión ejecutiva por lo menos 1 vez al año.

Nominación/Comité de Gobierno Corporativo: Se requiere que el comité de gobierno corporativo esté integrado por consejeros independientes. Como una “compañía controlada” estaríamos exentos de estos requerimientos si fuéramos un emisor estadounidense.

Comité de Compensación: Se requiere un comité de compensación de consejeros independientes. Como una “compañía controlada” estaríamos exentos de estos requerimientos si fuéramos un emisor estadounidense.

Comité de Auditoría: Las compañías listadas deben tener un comité de auditoría que cumpla con los requisitos de independencia y otros de la regla 10A-3 DEL “*Securities Exchange Act de 1934*” y los estándares de independencia de la NYSE.

Planes de Compensación en Acciones: Los planes de compensación en acciones requieren aprobación de los accionistas, sujeto a limitadas excepciones.

Nuestras Practicas de Gobierno Corporativo

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

Sesiones Ejecutivas: En términos de nuestros estatutos y la ley mexicana aplicable, nuestros consejeros que no son funcionarios y los independientes no requieren reunirse en sesiones ejecutivas.

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

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

Sin embargo, la ley mexicana nos obliga a tener un comité de prácticas societarias; nuestro comité de practicas societarias está compuesto por tres miembros y, como lo obliga la LMV y nuestros estatutos, los tres son independientes.

Comité de Compensación: No tenemos un comité que exclusivamente supervise las cuestiones de compensaciones. Nuestro comité de prácticas societarias, compuesto enteramente de consejeros independientes, revisa y recomienda los programas de compensación a la administración para asegurar que estén alineados con los intereses de los accionistas y al desempeño de la compañía.

Comité de Auditoría: Tenemos un comité de auditoría de 4 miembros. Cada miembro del comité de auditoría es un consejero independiente, como es requerido por la LMV.

Planes de Compensación en Acciones: La aprobación de los accionistas no es necesaria bajo las leyes mexicanas o por nuestros estatutos para la adopción y modificación de un plan de compensación en acciones. Dicho plan deberá establecer una aplicación general a todos los ejecutivos.

Estándares de la NYSE

Código de Prácticas de Venta y Ética: Los lineamientos de gobierno corporativo y un código de prácticas de venta y ética son requeridos, con la revelación de cualquier excepción hecha a nuestros consejeros y directivos.

Nuestras Prácticas de Gobierno Corporativo

Código de Prácticas de Venta y Ética: Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F. Nuestro código de ética es aplicable a nuestro director general, director de finanzas y administración, y personas que desempeñen funciones similares, así como nuestros consejeros, directivos y empleados. Nuestro código de ética está disponible en nuestra página de Internet en www.coca-colafemsa.com. En caso de modificar las disposiciones del código de ética que aplican a nuestro director general, director de finanzas y administración y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, revelaremos dichas modificaciones o exenciones en la misma página de Internet.

Punto 17. No Aplicable

Punto 18. Estados Financieros

Se hace referencia al Punto 19(a) de una lista de todos los estados financieros presentados como parte de este reporte anual.

Punto 19. Anexos

(a) <u>Lista de Estados Financieros</u>	Página
Reporte de Mancera S.C., Integrante de Ernst & Young Global.....	F-1
Reporte de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu.....	F-2
Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2009 y 2008.....	F-3
Estados Consolidados de Resultados por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.....	F-4
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008.....	F-5
Estado Consolidado de Cambios en la Situación Financiera por el año terminado el 31 de diciembre de 2007.....	F-6
Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.....	F-7
Notas de los Estados Financieros Consolidados*.....	F-8

* Todos los documentos suplementarios en relación con la emisora se omiten porque no le es exigible o porque la información requerida, siendo relevante, está contenida en los estados financieros o en sus respectivas notas.

(b) Lista de Anexos

<u>Anexo No:</u>	<u>Descripción</u>
Anexo 1.1	Compulsa de los estatutos sociales de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., que incluye las modificaciones aprobadas el 14 de mayo de 2010 (traducción al inglés).
Anexo 2.1	Contrato de depósito celebrado el 1 de septiembre de 1993 entre Coca-Cola FEMSA, <i>the Bank of New York</i> , como depositario, y los tenedores y beneficiarios de los <i>American Depository Receipts</i> (incorporado por referencia al Anexo 3.5 de la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-4, presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).

Anexo No:	Descripción
Anexo 2.2	Contrato maestro para la emisión de valores, suscrito el 5 de febrero de 2010 entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y <i>The Bank of New York Mellon</i> .
Anexo 2.3	Acta de la primera emisión de valores de fecha 5 de febrero de 2010, suscrita entre Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., <i>The Bank of New York Mellon</i> y <i>The Bank of New York Mellon (Luxembourg) S.A.</i>
Anexo 4.1	Convenio de accionistas modificado y compilado el 6 de julio de 2002 por CIBSA, Emprex, <i>The Coca-Cola Company</i> e Inmex (incorporado por referencia al Anexo 4.13 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.2	Modificación al convenio de accionistas modificado y compilado el 6 de julio de 2002, celebrada el 6 de mayo de 2003 entre CIBSA, Emprex, <i>The Coca-Cola Company</i> , Inmex, <i>Atlantic Industries</i> , Dulux CBAI 2003 B.V. y Dulux CBEXINMX 2003 B.V. (incorporado por referencia al Anexo 4.14 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 27 de junio de 2003 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.3	Segunda modificación al convenio de accionistas modificado y compilado el 6 de julio de 2002, celebrada el 1 de febrero de 2010 entre CIBSA, Emprex, <i>The Coca-Cola Company</i> , Inmex y Dulux CBAI 2003 B.V.
Anexo 4.4	Contrato de embotellador modificado y compilado el 21 de junio de 2003 por Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en el Valle de México (incorporado por referencia al Anexo 4.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 5 de abril de 2004 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.5	Convenio complementario celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en el Valle de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 de la solicitud de registro de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma F-1, presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
Anexo 4.6	Contrato de embotellador modificado y compilado el 21 de junio de 2003 por Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Sureste de México (incorporado por referencia al Anexo 4.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 5 de abril de 2004 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.7	Convenio complementario celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Sureste de México (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 de la solicitud de registro de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma F-1, presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
Anexo 4.8	Contrato de embotellador y carta de conformidad suscritos el 1 de junio de 2005 por Panamco Golfo, S.A. de C.V. y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Golfo de México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.7 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.9	Contrato de embotellador y carta de conformidad suscritos el 1 de junio de 2005 por Panamco Bajío, S.A. de C.V. y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en la zona del Bajío de México (traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.8 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 18 de abril de 2006 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.10	Contrato de embotellador celebrado el 22 de agosto de 1994 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.1 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).

Anexo No:	Descripción
Anexo 4.11	Convenio complementario celebrado el 22 de agosto de 1994 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.2 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 30 de junio de 1995 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.12	Modificaciones al contrato de embotellador y la carta de conformidad suscritos el 22 de agosto de 1994, celebradas el 17 de mayo y 20 de julio de 1995 por Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> , cada uno con respecto de las operaciones en Argentina (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.13	Contrato de embotellador celebrado el 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.4 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.14	Convenio complementario celebrado el 1 de diciembre de 1995 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.15	Modificación al contrato de embotellador de fecha 1 de diciembre de 1995, celebrada el 1 de febrero de 1996 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto de las operaciones en SIRSA (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.5 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 28 de junio de 1996 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.16	Modificación al contrato de embotellador de fecha 1 de diciembre de 1995, celebrada el 22 de mayo de 1998 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> con respecto del territorio previo de SIRSA, (incorporado por referencia al Anexo 4.12 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.17	Contrato de licencia de uso de la marca registrada <i>Coca-Cola</i> celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y <i>The Coca-Cola Company</i> (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.40 de la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-4, presentada el 9 de abril de 1998 (Expediente No. 333-8618)).
Anexo 4.18	Modificación al contrato de uso de marca, celebrada el 1 de diciembre de 2002 por Administración de Marcas S.A. de C.V., como propietario, y <i>The Coca-Cola Export Corporation</i> , sucursal México, como licenciatario (incorporado por referencia al Anexo 10.3 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.19	Contrato de sub-licencia de uso de marca celebrado el 4 de enero de 2003 por Panamco Golfo S.A. de C.V., como licenciante, y <i>The Coca-Cola Company</i> , como licenciatario (incorporado por referencia al Anexo 10.6 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.20	Contrato de sub-licencia de uso de marca celebrado el 4 de enero de 2003 por Panamco Bajío S.A. de C.V., como licenciante, y <i>The Coca-Cola Company</i> , como licenciatario (incorporado por referencia al Anexo 10.7 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).

Anexo No:	Descripción
Anexo 4.21	Contrato de suministro celebrado el 21 de junio de 1993 entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Empaques (incorporado por referencia al Anexo 10.7 de la solicitud de registro de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma F-1, presentada el 13 de agosto de 1993 (Expediente No. 333-67380)).
Anexo 4.22	Contrato de suministro celebrado el 3 de abril de 1998 entre ALPLA Fábrica de Plásticos, S.A. de C.V. e Industria Embotelladora de México, S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.18 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 1 de julio de 2002 (Expediente No. 1-12260)).*
Anexo 4.23	Contrato de prestación de servicios celebrado el 7 de noviembre de 2000 entre Coca-Cola FEMSA y FEMSA Logística (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 4.15 del Reporte Anual de Coca-Cola FEMSA bajo la Forma 20-F, presentado el 20 de junio de 2001 (Expediente No. 1-12260)).
Anexo 4.24	Contrato de no competencia celebrado el 11 de marzo de 2003 entre <i>The Coca-Cola Export Corporation</i> , sucursal México, y Panamco Bajío S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.8 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.25	Contrato de no competencia celebrado el 11 de marzo de 2003, entre <i>The Coca-Cola Export Corporation</i> , sucursal México, y Panamco Golfo S.A. de C.V. (con traducción al inglés) (incorporado por referencia al Anexo 10.9 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 4.26	Memorándum de entendimiento celebrado el 11 de marzo de 2003 por Panamco, como vendedor, y <i>The Coca-Cola Company</i> , como comprador (incorporado por referencia al Anexo 10.14 del Reporte Trimestral de Panamco para el periodo terminado el 31 de marzo de 2003 bajo la Forma 10-Q (Expediente No. 1-12290)).
Anexo 7.1	Memorándum con <i>The Coca-Cola Company</i> , dirigido a Steve Heyer por José Antonio Fernández el 22 de diciembre de 2002 (incorporado por referencia al Anexo 10.1 de la modificación no. 1 a la solicitud de registro de FEMSA bajo la Forma F-3, presentada el 20 de septiembre de 2004 (Expediente No. 333-117795)).
Anexo 8.1	Principales Subsidiarias.
Anexo 12.1	Certificación del director general de conformidad con la Sección 302 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 10 de junio de 2010.
Anexo 12.2	Certificación del director de finanzas y administración de conformidad con la Sección 302 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 10 de junio de 2010.
Anexo 13.1	Certificación de los directivos de conformidad con la Sección 906 de la Ley <i>Sarbanes-Oxley</i> de 2002, suscrita el 10 de junio de 2010.

* Secciones del Anexo 4.22 fueron omitidas de conformidad con una solicitud de trato confidencial. Dichas secciones omitidas fueron presentadas por separado ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América (*Securities and Exchange Commission*).

Omitimos como anexos a este reporte anual ciertos instrumentos y convenios con respecto de la deuda de largo plazo de Coca-Cola FEMSA, ninguno de los cuales representan valores por un monto superior al 10% del total de los activos de Coca-Cola FEMSA. Manifestamos que entregaremos a la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América (*Securities and Exchange Commission*) copias de cualquiera de dichos instrumentos o convenios omitidos, a solicitud de dicha Comisión.

Reporte de la Firma Independiente Registrada de Contadores Públicos

Al Consejo de Administración y Accionistas de
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.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas del “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos). Estas normas requieren que la auditoría sea planeada y realizada para tener una seguridad razonable de que los estados financieros están libres de errores importantes. Una auditoría incluye el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros. Una auditoría también incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración así como de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestras auditorías proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, 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 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.

También hemos auditado, de conformidad con las normas de “Public Company Accounting Oversight Board” (Estados Unidos), el control interno sobre el reporte financiero de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre del 2009, basados en el marco de Control Interno — Marco Integrado emitido por el “Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission” y nuestro reporte de fecha 10 de junio de 2010, expresa una opinión sin salvedades.

Mancera, S.C.
Integrante de Ernst & Young Global
Oscar Aguirre Hernández
Ciudad de México
10 de junio de 2010

Dictamen de los Auditores Independientes

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

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

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

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

Las normas de información financiera mexicanas difieren en ciertos aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. La aplicación de estos últimos pudieron haber afectado la determinación de la utilidad consolidada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, según se explica en la Nota 26. Como se menciona en la Nota 26k de los estados financieros consolidados, en 2009 la Compañía adoptó las disposiciones del ASC 810.10.65 (anteriormente FAS 160, "Noncontrolling Interest in Consolidated Financial Statements and amendment of ARB No. 51") el cual requiere, entre otros cambios, identificar y presentar en el estado de resultados consolidado el monto de la utilidad neta consolidada atribuible a la compañía tenedora y a la participación no controladora. Por lo que las Notas 26 y 27 de los estados financieros adjuntos correspondientes al 2007 fueron ajustadas retrospectivamente.

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

/f/ C. P. C. Jorge Alamillo Sotomayor
C. P. C. Jorge Alamillo Sotomayor
México, D.F., México
10 de junio de 2008
(30 de junio de 2009 respecto a los ajustes retrospectivos
por el cambio en la composición de los segmentos
reportables en 2008)
(6 de mayo de 2010 respecto a los ajustes retrospectivos
por a la adopción del ASC 810.10.65 relativa a la
participación no controladora)

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

Estados Consolidados de Situación Financiera

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 por recuperar (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

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

México, D.F.

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Hector Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas

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

Estados Consolidados de Resultados

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:				
Gasto financiero	144	1,895	2,207	2,178
Producto financiero	(22)	(286)	(433)	(613)
Pérdida (ganancia) por fluctuación cambiaria, neta	28	370	1,477	(99)
Ganancia por posición monetaria en 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):				
Utilidad por acción	\$ 0.35	Ps. 4.62	Ps. 3.03	Ps. 3.74

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

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS*Estados Consolidados de Flujos de Efectivo*

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 de Brisa (Nota 5)		(55)	(717)	-
Adquisición del negocio de Agua de los Ángeles (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

Las notas que se acompañan son parte del presente estado consolidado de flujos de efectivo.

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

Estado Consolidado de Cambios en la Situación Financiera

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

Las notas que se acompañan son parte integral del presente estado consolidado de cambios en la situación financiera.

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

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable

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	Utilidad Neta	Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral	Participación Controladora	Participación No Controladora en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Saldos al 31 de diciembre de 2006	Ps. 3,116	Ps. 13,333	Ps. 23,469	Ps. 5,292	Ps. (2,230)	Ps. 42,980	Ps. 1,475	Ps. 44,455
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			5,292	(5,292)		-	-	-
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)			(831)			(831)		(831)
Utilidad integral				6,908	83	6,991	166	7,157
Saldos al 31 de diciembre de 2007	3,116	13,333	27,930	6,908	(2,147)	49,140	1,641	50,781
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			6,908	(6,908)		-	-	-
Efecto por cambios en la NIF B-10 (Ver Nota 2e)			42		(42)	-	-	-
Efecto por cambios en la NIF D-3 (Ver Nota 2i)					98	98		98
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)			(945)			(945)		(945)
Adquisición de participación no controladora (Nota 5)		(113)				(113)	(110)	(223)
Utilidad integral				5,598	2,135	7,733	172	7,905
Saldos al 31 de diciembre de 2008	3,116	13,220	33,935	5,598	44	55,913	1,703	57,616
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior			5,598	(5,598)		-		
Dividendos decretados y pagados (Nota 21)			(1,344)			(1,344)		(1,344)
Utilidad integral				8,523	3,084	11,607	593	12,200
Saldos al 31 de diciembre de 2009	Ps. 3,116	Ps. 13,220	Ps. 38,189	Ps. 8,523	Ps. 3,128	Ps. 66,176	Ps. 2,296	Ps. 68,472

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

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

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” o “la Compañía”) es una sociedad mexicana cuyo principal objeto social es adquirir, poseer y enajenar bonos, acciones, participaciones y valores negociables de cualquier clase.

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

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
Propimex, S.A. de C.V. Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	Manufactura y Distribución	México	100.00%	100.00%
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Controladora	México	100.00%	100.00%
Coca-Cola Femsa de Venezuela, S.A.	Manufactura y Distribución	Brasil	97.71%	97.95%
	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 (ver Nota 4a), 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 consolidados y las notas que los acompañan fueron aprobados para su emisión por el Director General y el Director de Finanzas de la Compañía el 10 de junio de 2010 y los eventos subsecuentes fueron considerados hasta esa fecha.

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 al 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 ha sido aplicada 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 de actualizar utilizando factores de inflación del país donde se haya adquirido dicho activo. El cambio de metodología no impactó significativamente los estados financieros consolidados de la Compañía.

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, y 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.

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 7.22% y una vida estimada de los activos calificables por 7 años.

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

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 NIIF 2 “Pagos Basados en Acciones” para efectos de suplitoriedad. 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.

		Moneda Local a Pesos Mexicanos				
País	Moneda funcional/de reporte	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. 6,192 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:

	Costo	Utilidad bruta no realizada	Valor Razonable
Diciembre 31, 2009			
Títulos de Deuda	Ps. 2001	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 entre plantas.

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 denominado 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

f) Inversión en Acciones:

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

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 incurren.
- Mejoras en propiedades arrendadas, se amortizan en línea recta de acuerdo a la vida útil estimada del activo arrendado o al periodo establecido en el contrato, el que sea menor. En aquellos países que son inflacionarios se actualizan aplicando factores derivados de índices de inflación. La amortización por mejoras en propiedades arrendadas reconocida al 31 de diciembre de 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 incurren.

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 incurren.
- Otros costos de sistemas de computación en la etapa de desarrollo que no están todavía en uso. Estos costos son capitalizados ya que se espera que agregarán valor como ingresos o ahorros en costos en un futuro. Estos montos serán amortizables en base al método de línea recta sobre su vida económica estimada después de ser colocados para su uso.

Los activos intangibles con vida indefinida no están sujetos a amortización y son objeto de una evaluación anual para determinar si existe deterioro en el valor de los activos, o con mayor frecuencia si fuera necesario. Estos activos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual se efectuó la inversión, y posteriormente se convierten a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio al cierre de cada periodo. 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 estándar que The Coca-Cola Company tiene celebrados con sus embotelladores. En México, la Compañía tiene cuatro contratos como embotellador; para dos territorios expiran en junio de 2013 y para los otros dos territorios expiran en mayo de 2015. Los contratos como embotelladores con The Coca-Cola Company vencerán para nuestros territorios en los siguientes países: Argentina en septiembre de 2014; Brasil en abril de 2014; Colombia en junio de 2014; Venezuela en agosto de 2016; Guatemala en marzo de 2015; Costa Rica en septiembre de 2017; Nicaragua en mayo de 2016; y Panamá en noviembre de 2014. Todos los contratos como embotellador son renovables por 10 años. Estos contratos como embotellador son renovables automáticamente por 10 años, sujeto al derecho de cada parte de no renovarlo bajo aviso previo. Además, estos contratos generalmente son terminados en caso de un incumplimiento material. Una rescisión podría evitar la venta de bebidas de la marca Coca-Cola en el territorio afectado y tendría un impacto adverso en el negocio de la Compañía, condiciones financieras, resultados de operación y perspectivas.

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;

- 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 y al riesgo en la tasa de interés asociado con sus préstamos denominados en moneda extranjera, y su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas.

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

Al 31 de diciembre de 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 consolidado del periodo.

v) Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral:

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

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

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

Los cambios en el saldo del 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 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, de vida indefinida		635
Activos netos adquiridos / precio de compra	Ps.	730

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

- ii) En julio de 2008, la Compañía adquirió ciertos activos del negocio de Agua de los Ángeles, el cual vende y distribuye agua dentro del Valle de México, por Ps. 206, neto del efectivo recibido. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en el negocio local de agua en México integrándola con nuestro negocio de agua de garrafón bajo la marca Ciel. Basándose en la determinación del precio de compra, la Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 18 que consisten en derechos de distribución, así como activos intangibles de vida definida por Ps. 15, los cuales consisten en derechos de no competencia amortizables en los siguientes cinco años.
- iii) En mayo de 2008, la Compañía concluyó en Brasil la adquisición del 100% de las acciones con derecho a voto de Refrigerantes Minas Gerais Ltda., “REMIL”, a The Coca-Cola Company por Ps. 3,059, neto del efectivo recibido, asumiendo pasivos por Ps. 1,966. La Compañía tenía una cuenta por pagar a The Coca-Cola Company de Ps. 574, los cuales fueron considerados formando parte del precio de compra por Ps. 3,633. La Compañía identificó activos intangibles de vida indefinida por Ps. 2,242 que consisten en derechos de distribución. El efectivo total incluido en REMIL a la fecha de adquisición fue de Ps. 220. Esta adquisición se realizó para reforzar la posición de la Compañía en Brasil.

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

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

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

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

- iv) En enero de 2008, se efectuó una reorganización de las operaciones de Colombia, escindiendo a los accionistas minoritarios anteriores. El monto total pagado a los accionistas minoritarios fue Ps. 213.
- v) 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 ésta 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 fueron materiales para los resultados de operación consolidados de la Compañía para ambos periodos. En consecuencia, la información financiera pro-forma para 2009 y 2008 considerando la adquisición de Brisa al 1 de enero de 2008, no se ha presentado en este documento.

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	Ps.	3.24	Ps. 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 préstamo 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 Partições, 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 Partições, 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
Otras	Varios		7		8
		Ps.	2,170	Ps.	1,797

Método de valuación:

(1) Método de participación. La fecha de los estados financieros de las afiliadas utilizada para la valuación bajo el método de participación al 31 de Diciembre de 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	Ps.	18	Ps. 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 4 h)		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 estos proyectos.

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 por 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. 1,428	Ps. 3,552	Ps. 345
Monto capitalizado	55	-	-
Monto neto en el estado de resultados	Ps. 1,373	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)	2,905	2,242
Colombia (Brisa) (Nota 5)	695	-
Activos intangibles amortizables:		
Costos por sistemas en desarrollo	1,188	333
Costo por implementación de sistema, 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	1,933	2,407	1,375
Saldo final	Ps. 49,520	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:

	<u>Inversión</u>		<u>Amortización</u>						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	Ps. 170			
Costo por implementación de sistemas, neto	558	136	(344)	(171)	179	18			
Otros	15	-	(1)	(3)	11	3			
2008									
Costos por sistemas en desarrollo	Ps. -	Ps. 333	Ps. -	Ps. -	Ps. 333	Ps. -			
Costo por implementación de sistemas, neto	482	76	(249)	(95)	214	107			
Otros	-	15	-	(1)	14	-			
2007									
Costos por implementación de sistemas, neto	Ps. 408	Ps. 74	Ps. (182)	Ps. (67)	Ps. 233	Ps. 70			

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 4 i)	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 hubo 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			Dólares		
	Americanos	Euros	Total	Americanos	Euros	Total
Ingresos	Ps. 571	Ps. -	Ps. 571	Ps. 418	Ps. -	Ps. 418
Egresos:						
Compra de materia prima	6,907	-	6,907	6,354	-	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 9 de junio de 2010, el tipo de cambio publicado por el Banco de México fue de Ps. 12.9288 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	2009	2008	2008	2007
	Tasas reales para países inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios	Tasas reales para países Inflacionarios	Tasas nominales para países no inflacionarios	Tasas reales para 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 otra 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 fondear	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							Diciembre 2008
	2010	2011	2012	2013	2014	En adelante	Valor en libros	
Deuda a corto plazo:								
Pesos argentinos								
Préstamos bancarios	Ps. 1,179	-	-	-	-	-	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	Ps. 2,416	-	-	-	-	-	2,416	Ps. 2,003
Deuda a largo plazo:								
Deuda de interés fijo:								
Dólares Americanos								
Bonos	Ps. -	-	-	-	-	-	-	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	2,000	-	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:

<u>Fecha de Emisión</u>	<u>Vencimiento</u>	<u>Importe</u>	<u>Tasa</u>
2003	2010	Ps. 1,000	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 falla de The Coca-Cola Company para mantener por lo menos el 25% del capital de la Compañía con derecho a voto. Estos certificados bursátiles vencieron 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:

<u>Fecha de Emisión</u>	<u>Vencimiento</u>	<u>Importe</u>	<u>Tasa</u>
2007	2012	Ps. 3,000	Tasa TIIE ⁽¹⁾ a 28 días – 6 bps
2009	2010	Ps. 2,000	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 4 r)	Ps. 792	Ps. 664	Ps. 300
Pérdida en venta de activo fijo	187	170	186
Provisión de contingencias que derivan 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 el retiro 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 activo (Nota 15)	Ps. 727	Ps. -	Ps. 517	Ps. -
Instrumentos financieros derivados activo (Nota 4u)	-	27	-	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 Vencimiento	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 de su porción inefectiva se reconoce en el estado consolidado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento dentro de la línea “(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados”.

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

c) Forwards para Compra de Monedas Extranjeras:

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

Los cambios netos en el valor razonable de contratos forward que no cumplen con los criterios contables de cobertura se registran en el estado de resultados consolidado como parte del resultado integral de financiamiento. El efecto neto de contratos vencidos que no cumplen con los criterios contables de cobertura se reconoce 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 Financieros Derivados Implícitos:

La Compañía ha determinado que ciertos contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos financieros derivados implícitos. El valor razonable de estos contratos se estima con la cotización del tipo de cambio del mercado para dar por terminado dicho contrato a la fecha de cierre del periodo.

Los cambios en el valor razonable se registran 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		
		Ps.			Ps.			Ps.		
Swaps de tasas de interés	Gasto financiero	Ps.	46		Ps.	26		Ps.	127	
Swaps de tipos de cambio	Fluctuación cambiaria/ gasto financiero		-			(26)			-	
Contratos de precio de materias primas	Costo de ventas		(247)			(2)			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		
		Ps.			Ps.			Ps.		
Contratos de forward para la compra de monedas extranjeras	(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps.	63		Ps.	706		Ps.	(22)	
Swaps de tasas de interés	-		-			(24)			(34)	
Swaps de tipos de cambio	-		(220)			538			(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		
		Ps.								
Instrumentos financieros derivados implícitos	(Ganancia) pérdida en valuación de la porción inefectiva de instrumentos financieros derivados	Ps.	(12)			53			8	
Swaps de tipos de cambio			51			(314)			(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:

	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 causarían el impuesto a la utilidad sobre una base piramida 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:

Series 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 mayoritaria correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio, el cual fue de 1,846,530,201 por 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 consolidada.

d) Impuestos a la Utilidad Diferidos:

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

	2009	2008	2007
Saldo inicial	Ps. 45	Ps. 99	Ps. 220
Cancelación de estimación	(57)	(51)	(76)
Actualización del saldo inicial en 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
Acreedores 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 23 a)		(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 resultado de la adquisición de REMIL en 2008.

e) Juicios Pendientes de Resolución:

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

	Ingresos Totales		Utilidad de Operación		Inversiones en Activos de Larga Duración		Activos de Larga Duración		Total Activos	
2009										
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

	Ingresos Totales		Utilidad de Operación		Inversiones en Activos de Larga Duración		Activos de Larga Duración		Total Activos	
2008										
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

	Ingresos Totales		Utilidad de Operación		Inversiones en Activos de Larga Duración	
2007						
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 incurren.

d) Activos Intangibles:

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

En el año terminado el 31 de diciembre de 2009, la Compañía adquirió el negocio de agua Brisa en Colombia (ver Nota 5). Para U.S. GAAP, los activos intangibles por derechos de distribución adquiridos, se registraron a su valor razonable estimado a la fecha de compra. Bajo NIF's 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 subsecuentes. Para efectos de NIF mexicanas, la Compañía no registró ninguna reducción de impuestos por participación de los trabajadores en la utilidad diferida, ya que no se espera que la reducción se materialice en el futuro;
- Las diferencias en la actualización de maquinaria y equipo importada, capitalización de resultado integral de financiamiento, gastos promocionales, participación de los trabajadores en la utilidad y los beneficios a empleados explicados en la Nota 26c), e), f) e i), dan origen a una diferencia en el impuesto a la utilidad calculado bajo U.S. GAAP comparado con el impuesto a la utilidad calculado bajo NIF mexicanas (ver Nota 23d).

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

Conciliación de Impuestos a la Utilidad Diferidos, Neto		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)
Primas 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 del Saldo 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 utilidad 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
Utilidad 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 registrado 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 ganancia neta actuarial		-		(228)		-
Costo neto de indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps.	96	Ps.	8	Ps.	107

Pasivo por Indemnizaciones		2009		2008		2007
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		2007
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 los elementos no reconocidos que se espera que sean reconocidos formando parte del costo neto de pensiones durante 2010:

	Plan de Pensiones	Prima de Antigüedad
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos en otras partidas de la utilidad integral durante el periodo	Ps. 94	Ps. 13
Pérdida neta actuarial y costo de servicios pasados reconocidos formando parte del costo neto del periodo	12	2
Pasivo neto en transición reconocido formando parte del costo neto del periodo	1	-
Pérdida neta actuarial, costo de servicios pasados 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 entidades diferentes a la controladora en las subsidiarias, 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:

	2009	2008
Estados Consolidados de Situación Financiera		
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	10,734
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 impuesto a la utilidad	12,237	7,685	10,215
Impuesto 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
Utilidad neta consolidada	Ps. 8,853	Ps. 5,802	Ps. 6,953
Otras partidas de la utilidad integral	2,060	486	1,758
Utilidad integral consolidada	Ps. 10,913	Ps. 6,288	Ps. 8,711
Menos: Utilidad integral atribuible a participación no controladora	(592)	(175)	(159)
Utilidad integral atribuible a participación controladora	Ps. 10,321	Ps. 6,113	Ps. 8,552
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	644
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	2,717
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	(37)
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	9,620
Actividades de inversión:			
Adquisición del negocio de Minas Gerais Ltda. "REMIL", neto del efectivo adquirido (Nota 5)	-	(3,633)	-
Adquisición del negocio de Brisa (Nota 5)	(717)	-	-
Adquisición del negocio de Agua de los Ángeles (Nota 5)	-	(206)	-
Compra de inversiones disponibles para la venta	(2,001)	-	-
Cobros por venta de 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)
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)	2,745

Efectos de conversión e inflación	(261)	(538)	324
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	6,192	7,542	4,473
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo, neto	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 en 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 consolidada bajo NIF mexicanas	Ps. 8,970	Ps. 5,826	Ps. 7,103
Ajustes para U.S. GAAP:			
Reversión del efecto 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 26 k)	120	-	-
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26 d)	72	-	-
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26 h)	469	481	64
PTU diferida (Nota 26 h)	(83)	(95)	31
Obligaciones laborales (Nota 26 i)	(1)	2	(1)
Prima de antigüedad (Nota 26 i)	(2)	15	-
Indemnizaciones (Nota 26 i)	36	281	(49)
Gastos promocionales diferidos (Nota 26 c)	49	(111)	(12)
Adquisición de participación no controladora de Colombia (Nota 26 j)	-	(113)	-
Total de ajustes bajo U.S. GAAP	(117)	(24)	(150)
Utilidad neta consolidada 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 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 del efecto inflacionario		(4,325)	(2,153)
Activos intangibles (Nota 26 d)		46	46
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 26 e)		594	777
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 26 f)		132	159
Ganancia en desconsolidación de las operaciones de Crystal (Nota 26 k)		120	-
Ganancia en la adquisición del activo intangible por compra de Brisa (Nota 26 d)		72	-
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 26 h)		1,127	617
PTU diferida (Nota 26 h)		24	(71)
Gastos promocionales diferidos (Nota 26 c)		(105)	(154)
Plan de pensiones (Nota 26 i)		2	(212)
Prima de antigüedad (Nota 26 i)		(12)	(15)
Indemnizaciones (Nota 26 i)		(110)	(142)
<hr/>			
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 27 a)		(117)	(24)	(150)
Resultado acumulado por conversión		(59)	(29)	-
Reversión del efecto 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)
<hr/>				
Utilidad integral consolidada 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 o 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 2010.

- *ASC 860 (anteriormente FAS 166)*

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.

- *ASC 810 (anteriormente FAS 167)*

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 aquéllas 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, el gobierno Venezolano anunció devaluación de su tipo de cambio oficial y estableció un sistema múltiple de tipos de cambio de: (1) 2.60 bolívares por \$1.00 dólar americano para las transacciones prioritarias, (2) 4.30 bolívares por \$1.00 dólar americano para el resto de las transacciones, y (3) se reconoce la existencia de otro tipo de cambio con intervención del gobierno. El tipo de cambio que se utilizará para la conversión de los estados financieros a la moneda de reporte de la Compañía, será a partir de enero de 2010, de 4.30 bolívares por dólar americano. Al 31 de diciembre de 2009, los estados financieros fueron convertidos a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de 2.15 bolívares por dólar americano. Como resultado de dicha devaluación el balance de la subsidiaria Venezolana reflejó una reducción en su capital contable por aproximadamente Ps. 3,700 millones que fueron registrados en enero de 2010. La devaluación de los bolívares no representó pérdidas cambiarias significativas en enero de 2010 como consecuencia de la nueva medición de partidas monetarias denominadas en dólares que se tenían al 31 de diciembre de 2009.

El 5 de febrero de 2010 la Compañía concretó la emisión de Certificados Bursátiles por \$500 millones, que generan 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 fue aprobado en la Asamblea Anual de Accionistas celebrada el 14 de abril de 2010 y representa un incremento del 94% en comparación con el dividendo pagado el 26 de abril de 2009.

En febrero de 2010, FEMSA y The Coca-Cola Company acordaron modificar el acuerdo entre accionistas y como consecuencia los estatutos de la Compañía fueron enmendados el 14 de abril de 2010. La principal enmienda consiste en cambios en los requerimientos de voto por parte de algunos accionistas para algunas decisiones del Consejo de Directores.

Con los recursos obtenidos del bono emitido por US\$ 500 en febrero de 2010, la Compañía pagó a la fecha de su vencimiento certificados bursátiles el 25 de febrero de 2010 por Ps. 2,000 y el 16 de abril de 2010 por Ps. 1,000.

FIRMA

De conformidad con lo previsto en la Sección 12 de la Ley del Mercado de Valores estadounidense (*Securities Exchange Act of 1934*), la emisora certifica que cumple con todos los requisitos para presentar la Forma 20-F y ha preparado debidamente este Reporte Anual para ser firmado en su nombre y representación por el suscrito, quien está debidamente autorizado.

Fecha: 10 de junio de 2010

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

Por: /f/Héctor Treviño Gutiérrez
Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas

PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La tabla que sigue a continuación presenta nuestras subsidiarias importantes directas e indirectas y el porcentaje de participación de cada una de ellas al 31 de diciembre de 2009:

Nombre de la Compañía	Jurisdicción	Porcentaje	Descripción
Propimex, S.A. de C.V.	México	100.00%	Manufactura y distribución de bebidas en botellas.
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	100.00%	Controladora de manufactureros y de distribuidores bebidas.
Spal Industria Brasileira de Bebidas, S.A.	Brasil	97.71%	Manufactura de latas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.
Coca-Cola FEMSA de Venezuela S.A. (previamente, Panamco Venezuela, S.A. de C.V.)	Venezuela	100.00%	Manufactura de botellas y productos relacionados con el embotellamiento de bebidas.

Certificación

Yo, Carlos Salazar Lomelín, certifico que:

1. He revisado este reporte anual en la Forma 20-F de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.;
2. A mi leal saber y entender este reporte no contiene ninguna declaración falsa sobre algún hecho material ni omite declarar un hecho material necesario para hacer dichas declaraciones, considerando las circunstancias bajo las cuales esas declaraciones fueron hechas, sin falsedad respecto al período cubierto por este informe;
3. A mi leal saber y entender, los estados financieros, y otra información financiera incluida en este reporte, presentan razonablemente en todos los aspectos materiales la situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de la compañía para los periodos presentados en este reporte;
4. El otro funcionario de la compañía que certifica, y el suscrito somos responsables de establecer y mantener controles y procedimientos de revelación (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15 (e) y 15d-15 (e)) y el control interno sobre como reportar información financiera (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15(f) y 15d-15 (f)) para la compañía, y hemos:
 - a. Diseñado ciertos controles y procedimientos de revelación, u ocasionado que tales controles y procedimientos de revelación sean diseñados bajo nuestra supervisión, para garantizar que la información material relacionada con la compañía, incluyendo sus subsidiarias, dada a conocer por nosotros a través de otros dentro de dichas entidades, en particular durante el período en el que este informe se preparó;
 - b. Diseñado cierto control interno de la compañía sobre los reportes financieros, u ocasionado que dicho control interno de la compañía sobre los reportes financieros sea diseñado bajo nuestra supervisión, para asegurar razonablemente la veracidad y confiabilidad de la información financiera reportada y la preparación de los estados financieros para fines externos, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados;
 - c. Evaluado la eficacia de los controles y procedimientos de revelación presentados en este reporte, nuestras conclusiones sobre la eficacia de los controles y procedimientos de revelación hasta el final del período cubierto por este reporte, con base en dicha evaluación, y
 - d. Revelado en este reporte cualquier cambio en control interno de la compañía sobre los reportes financieros llevados a cabo durante el período cubierto en este reporte anual que tenga efectos materiales; o que razonable pudiera afectar materialmente el control interno de la empresa sobre los reportes financieros; y
5. El otro funcionario de la compañía que certifica y el suscrito hemos revelado, con base en nuestra evaluación interna más reciente del control sobre el reporte financiero, a los auditores de la compañía y al Comité de Auditoría del Consejo de Administración de la compañía (o personas que desempeñen funciones equivalentes):
 - a. Todas las deficiencias materiales y debilidades materiales en el diseño u operaciones del control interno sobre la información financiera los cuales pudieran afectar adversamente la capacidad de la compañía para registrar, procesar, resumir y reportar la información financiera, y
 - b. Cualquier fraude, sea o no material, que involucre a la administración u otros empleados que desempeñan un papel importante en el control interno de la empresa sobre los reportes financieros

Fecha: 10 de junio de 2010

/f/ Carlos Salazar Lomelín

Carlos Salazar Lomelín

Director General

Certificación

Yo, Héctor Treviño Gutiérrez, certifica que:

1. He revisado este reporte anual en la Forma 20-F de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V.;
2. A mi leal saber y entender este reporte no contiene ninguna declaración falsa sobre algún hecho material ni omite declarar un hecho material necesario para hacer dichas declaraciones, considerando las circunstancias bajo las cuales esas declaraciones fueron hechas, sin falsedad respecto al período cubierto por este informe;
3. A mi leal saber y entender, los estados financieros, y otra información financiera incluida en este reporte, presentan razonablemente en todos los aspectos materiales la situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de la compañía para los periodos presentados en este reporte;
4. El otro funcionario de la compañía que certifica, y el suscrito somos responsables de establecer y mantener controles y procedimientos de revelación (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15 (e) y 15d-15 (e)) y el control interno sobre como reportar información financiera (tal como se define en el *Exchange Act Rules* 13a-15(f) y 15d-15 (f)) para la compañía, y hemos:
 - a. Diseñado ciertos controles y procedimientos de revelación, u ocasionado que tales controles y procedimientos de revelación sean diseñados bajo nuestra supervisión, para garantizar que la información material relacionada con la compañía, incluyendo sus subsidiarias, dada a conocer por nosotros a través de otros dentro de dichas entidades, en particular durante el período en el que este informe se preparó;
 - b. Diseñado cierto control interno de la compañía sobre los reportes financieros, u ocasionado que dicho control interno de la compañía sobre los reportes financieros sea diseñado bajo nuestra supervisión, para asegurar razonablemente la veracidad y confiabilidad de la información financiera reportada y la preparación de los estados financieros para fines externos, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados;
 - c. Evaluado la eficacia de los controles y procedimientos de revelación presentados en este reporte, nuestras conclusiones sobre la eficacia de los controles y procedimientos de revelación hasta el final del período cubierto por este reporte, con base en dicha evaluación, y
 - d. Revelado en este reporte cualquier cambio en control interno de la compañía sobre los reportes financieros llevados a cabo durante el período cubierto en este reporte anual que tenga efectos materiales; o que razonable pudiera afectar materialmente el control interno de la empresa sobre los reportes financieros; y
5. El otro funcionario de la compañía que certifica y el suscrito hemos revelado, con base en nuestra evaluación interna más reciente del control sobre el reporte financiero, a los auditores de la compañía y al Comité de Auditoría del Consejo de Administración de la compañía (o personas que desempeñen funciones equivalentes):
 - a. Todas las deficiencias materiales y debilidades materiales en el diseño u operaciones del control interno sobre la información financiera los cuales pudieran afectar adversamente la capacidad de la compañía para registrar, procesar, resumir y reportar la información financiera, y
 - b. Cualquier fraude, sea o no material, que involucre a la administración u otros empleados que desempeñan un papel importante en el control interno de la empresa sobre los reportes financieros.

Fecha: 10 de junio de 2010

/s/ Héctor Treviño Gutiérrez

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración

Certificación

**De conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002
(Subsecciones (a) y (b) de la Sección 1350, Capítulo 63 del Título 12, del Código de los Estados Unidos)**

De conformidad con la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 (subsecciones (a) y (b) de la sección 1350, capítulo 63 del Título 12, del Código de los Estados Unidos), cada uno de los funcionarios suscritos actuando en representación de Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V. (la “Compañía”), certifican, a su leal saber y entender que:

El Reporte Anual bajo la forma 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2009 (la “Forma 20-F”) de la compañía, cumple completamente con los requisitos de la sección 13(a) o 15(d) de la Ley de Valores de Estados Unidos de 1934 y que la información contenida en la Forma 20-F presenta, en todos los aspectos materiales, la situación financiera y los resultados de las operaciones de la Compañía.

Fecha: 10 de junio de 2010

/f/ Carlos Salazar Lomelín

Carlos Salazar Lomelín
Director General

Fecha: 10 de junio de 2010

/f/ Héctor Treviño Gutiérrez

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

ADDENDUM A

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA AL REPORTE ANUAL BAJO LA FORMA 20-F PRESENTADO ANTE LA *SECURITIES EXCHANGE COMMISSION* DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, PARA DAR CUMPLIMIENTO A LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO, EN RELACIÓN CON EL REPORTE ANUAL DEL EJERCICIO SOCIAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009.

1) INFORMACIÓN GENERAL

d) Otros Valores

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (la “Compañía”) cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, en adición a las acciones Serie L representativas de su capital social. Asimismo, las acciones Serie L de la Compañía cotizan en forma de *American Depositary Shares* (ADS) en la Bolsa de Valores de Nueva York (*The New York Stock Exchange*) bajo la clave de pizarra KOF.

La Compañía tiene autorizado un Programa Dual Revolvente de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 10,000 millones bajo la autorización CNBV 153/869021/2007 del 28 de febrero de 2007, cuya actualización del 29 de enero de 2009 fue autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) mediante el oficio CNBV 153/78298/2009 de fecha 27 de enero de 2009. Bajo este programa se han realizado diversas emisiones de certificados bursátiles de las cuales solamente sigue vigente la emisión del 9 de marzo de 2007 por Ps. 3,000 millones, autorizada por el oficio CNBV 153/869124/2007 de fecha 5 de marzo de 2007. Los certificados bursátiles que amparan esta emisión se encuentran debidamente inscritos en el Registro Nacional de Valores y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo la clave de pizarra “KOF 07”.

El 5 de febrero de 2010, bajo las leyes de los Estados Unidos de América, la Compañía emitió los instrumentos de deuda denominados *4.625% Senior Notes* por un monto de US\$ 500 millones, los cuales fueron colocados en los Estados Unidos de América, Europa y otros mercados internacionales. Dichos valores fueron listados en la Bolsa de Luxemburgo para ser negociados en el *Euro MTF Market*.

La Compañía entrega reportes financieros trimestrales, anuales y de eventos relevantes a las autoridades reguladoras de los Estados Unidos de América con la misma periodicidad que a las autoridades competentes de México. La Compañía ha entregado en forma completa y oportuna los reportes sobre eventos relevantes en los últimos tres ejercicios sociales, así como la información jurídica y financiera que debe presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y en los Estados Unidos de América. Asimismo, la Compañía está obligada a presentar ante la Bolsa de Luxemburgo sus estados financieros anuales, eventos que afecten los valores listados o que sean necesarios para proteger los intereses de los inversionistas, así como toda aquella información que sea revelada en otros mercados y que sea razonablemente sea necesaria para evaluar los *4.625% Senior Notes*. La Compañía ha cumplido con tales obligaciones desde la emisión de los mencionados valores.

g) Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Compañía ante la CNBV podrá ser consultada en la BMV, en sus oficinas o en su página de Internet en la dirección www.bmv.com.mx.

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

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

2) LA EMISORA

b) Descripción del Negocio

xii) Acciones Representativas del Capital Social

De acuerdo con el artículo sexto de los estatutos sociales de la Compañía, su capital social es variable y éste es ilimitado. Nuestro capital social suscrito y pagado asciende a Ps. 820.57 millones, de los cuales Ps. 820.5 millones forman parte del capital social mínimo fijo no sujeto a retiro y Ps. 69.3 millones pertenecen al capital variable. El capital social suscrito y pagado se encuentra representado por 1,846,530,201 acciones sin expresión de valor nominal, de las cuales 992,078,519 pertenecen a las acciones ordinarias Serie A, 583,545,678 a las acciones ordinarias Serie D y 270,906,004 a las acciones de voto limitado Serie L. El capital social variable suscrito y pagado actualmente se encuentra sólo representado por acciones Serie L, aunque dichas acciones no son exclusivas a la parte variable de nuestro capital social. La Compañía no ha efectuado ninguna emisión o reducción al capital autorizado en los últimos tres ejercicios sociales y mantiene en tesorería 98,684,857 acciones Serie L.

3) ADMINISTRACIÓN

a) Auditores Externos

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

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

En los últimos tres ejercicios sociales, nuestros auditores externos han emitido sus opiniones acerca de nuestros estados financieros y nuestros controles internos sin ninguna salvedad.

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

Como resultado de las modificaciones del convenio celebrado por nuestros principales accionistas, nuestros estatutos sociales fueron modificados en la asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el pasado 14 de abril de 2010, según consta en la escritura pública número 8,010 de fecha 23 de abril de 2010, otorgada ante la fe del Lic. Eduardo Arechavaleta Medina, Notario Público número 27 de la Ciudad de Monterrey, Nuevo León, cuyo primer testimonio se encuentra en proceso de inscripción en el Registro Público de Comercio de dicha circunscripción territorial.

Las modificaciones consisten en la reforma a los artículos 23 y 29 de los estatutos sociales de la Compañía. La reforma al artículo 23 establece los requisitos de votación para que la asamblea general de accionistas apruebe los asuntos extraordinarios de la Compañía, según se definen en el artículo 29 reformado de los estatutos sociales, así como la declaración y pago de dividendos. De tal forma, conforme a la modificación del artículo 23, la declaración y el pago de dividendos hasta por un monto equivalente al 20% de las utilidades netas consolidadas de los años inmediatos anteriores, debe ser aprobado por mayoría simple de los accionistas con derecho a voto. Cualquier pago de dividendos superior a dicho monto, así como la aprobación de cualquier asunto extraordinario, ya sea por la asamblea ordinaria o extraordinaria de accionistas, requiere de la aprobación de la mayoría de los accionistas con derecho a voto, la cual deberá incluir la mayoría de las acciones Serie D suscritas y pagadas.

Por otro lado, las reformas al artículo 29 de los estatutos sociales están relacionadas con los requerimientos de votación para la toma de decisiones del Consejo de Administración con respecto de: (i) las operaciones ordinarias contenidas en el plan anual de negocios, (ii) la designación del Director General y de los directivos que le reportan y (iii) en general, cualquier otra decisión necesaria para asegurar la operación normal y el crecimiento orgánico del negocio de la Compañía y sus subsidiarias, las cuales serán válidamente tomadas por mayoría simple. Por el contrario, cualquier decisión sobre asuntos extraordinarios, definidos así por el mismo artículo 29, requerirá ser aprobada por la mayoría de los miembros del Consejo de Administración que incluya el voto de al menos dos de los consejeros nombrados por los accionistas de la Serie D. Entre dichos asuntos extraordinarios, se encuentran la adquisición de cualquier negocio nuevo, la combinación de negocios o cualquier cambio en la línea de negocios de la Compañía, entre otros.

5) MERCADO DE CAPITALES

c) Formador de Mercado

La Compañía cuenta con los servicios de formador de mercado para sus acciones Serie L que cotizan en la BMV, bajo la clave de pizarra “KOF-L”, Código ISIN/CUSIP MXP2861W1067, con el fin de brindar mayor liquidez a dichas acciones.

Desde el 6 de enero hasta el 29 de junio de 2009, los servicios de formador de mercado fueron proporcionados por GBM Grupo Bursátil Mexicano, S.A. de C.V., Casa de Bolsa. Actualmente, nuestro formador de mercado es UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero (UBS), quien ha proporcionado sus servicios desde el 3 de agosto de 2009, según el respectivo contrato de prestación de servicios. Dicho contrato tiene una vigencia de doce meses y puede prorrogarse o darse por vencido anticipadamente por previo acuerdo de las partes.

La actuación de UBS como formador de mercado sobre las acciones KOF-L, está sujeta a los términos de contratación, las disposiciones de carácter general, reglamentos y normas de autorregulación emitidas por la CNBV y la BMV, entre otras autoridades u organismos autorregulatorios. Inclusive, la propia CNBV puede ordenar la rescisión del contrato o darse éste por terminado en caso de que la BMV revoque la autorización a UBS para actuar como formador de mercado o suspenda la cotización de dichas acciones en la BMV. El contrato de prestación de servicios de formación de mercado con UBS está basado en el modelo propuesto por la BMV en sus Reglas Operativas del Sistema Electrónico de Negociación. La contraprestación por los servicios de UBS es fija, pagadera mensualmente, y está previsto un pago adicional condicionado al logro de un incremento importante en la bursatilidad de nuestras acciones KOF-L.

El impacto de la actuación de nuestro formador de mercado en los niveles de operación y en los precios de las acciones KOF-L puede resumirse de la siguiente manera:

	2009		Var. %
	Enero/Julio	Agosto/Diciembre	
Volumen (miles)	205	212	3%
Importe (miles de pesos)	10,363	14,553	40%
Operaciones	114	217	90%
<i>Spread</i>	0.63%	0.32%	-49%

ADDENDUM B

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



10 de febrero de 2010

Presidente del Comité de Auditoría

Personas Responsables

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

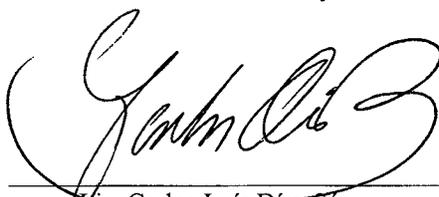
COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.



Lic. Carlos Salazar Lomelín
Director General



Ing. Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Administración y Finanzas

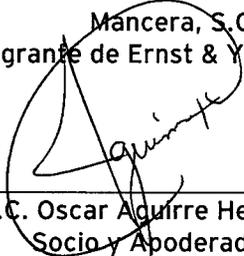


Lic. Carlos Luis Díaz Sáenz
Director Jurídico

México, Distrito Federal, a los 10 días de Junio de 2010

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009 y 2008 y por los años terminados en esas fechas, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Así mismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera auditada relevante cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información financiera auditada cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados que pudiera inducir a error a los inversionistas.

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



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

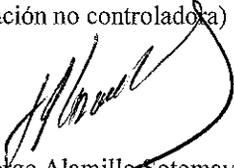
10 de junio de 2010

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

10 de junio de 2008

(30 de junio de 2009 respecto a los ajustes retrospectivos por el cambio en la composición de los segmentos reportables en 2008)

(6 de mayo de 2010 respecto a los ajustes retrospectivos por la adopción del ASC 810.10.65 relativa a la participación no controlada)



C. P. C. Jorge Alamillo Sotomayor

Auditor Externo

Socio de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.